

**DETERMINANTS OF TAX AGGRESSIVENESS: THE MODERATING ROLE OF
SALES GROWTH IN BASIC MATERIALS SECTOR COMPANIES**

**DETERMINAN AGRESIVITAS PAJAK: PERAN MODERASI
PERTUMBUHAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SEKTOR BASIC
MATERIALS**

Resti Dayusman¹, R. Wedi Rusmawan Kusumah²

Program Studi Magister Akuntansi, Fakultas Pascasarjana, Universitas Widyatama^{1,2}

resti.dayusman@widyatama.ac.id¹, wedi.rusmawan@widyatama.ac.id²

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of capital intensity, inventory intensity and earnings management on tax aggressiveness, with sales growth as a moderating variable, in Basic Materials sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2015-2024 period. This study employs quantitative approach using secondary panel data sourced from annual financial reports. Through purposive sampling technique, a sample of 12 companies with 120 panel observations was obtained. Data analysis was conducted using descriptive statistics and Moderated Regression Analysis (MRA) with a Fixed Effect Model estimated through the Generalized Least Squares (GLS) approach. The results show that capital intensity, inventory intensity and earnings management partially have no significant effect on tax aggressiveness. Sales growth is also unable to moderate the effect of capital intensity and inventory intensity on tax aggressiveness. However, sales growth is proven to significantly strengthen the effect of earnings management on tax aggressiveness. These findings indicate that tax aggressiveness strategies in Basic Materials sector companies are more influenced by managerial discretionary policies under certain sales growth conditions, rather than by the company's asset structure. This study contributes theoretically by testing an integrative model that explains the contextual role of sales growth as well as practically by providing insights for regulators and management in understanding the determinants of tax aggressiveness in capital and inventory intensive sectors.

Keywords: Tax Aggressiveness, Capital Intensity, Inventory Intensity, Earnings Management, Sales Growth

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh intensitas modal, intensitas persediaan dan manajemen laba terhadap agresivitas pajak, dengan pertumbuhan penjualan sebagai variabel moderasi, pada perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2024. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data panel sekunder yang bersumber dari laporan keuangan tahunan. Melalui teknik *purposive sampling* diperoleh sebanyak 12 perusahaan dengan 120 data observasi. Analisis data dilakukan melalui statistik deskriptif dan *Moderated Regression Analysis* (MRA) menggunakan *Fixed Effect Model* dengan pendekatan *Generalized Least Squares* (GLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa intensitas modal, intensitas persediaan dan manajemen laba secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Pertumbuhan penjualan juga tidak mampu memoderasi pengaruh intensitas modal maupun intensitas persediaan terhadap agresivitas pajak. Namun demikian, pertumbuhan penjualan terbukti memperkuat pengaruh manajemen laba terhadap agresivitas pajak secara signifikan. Temuan ini mengindikasikan bahwa strategi agresivitas pajak pada perusahaan sektor *Basic Materials* lebih dipengaruhi oleh kebijakan diskresioner manajemen pada kondisi pertumbuhan penjualan tertentu, dibandingkan oleh struktur aset perusahaan. Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis melalui pengujian model integratif yang menjelaskan peran kontekstual pertumbuhan penjualan, serta kontribusi praktis bagi regulator dan manajemen dalam memahami determinan agresivitas pajak pada sektor padat modal dan padat persediaan.

Kata Kunci: Agresivitas Pajak, Intensitas Modal, Intensitas Persediaan, Manajemen Laba, Pertumbuhan Penjualan

PENDAHULUAN

Bagi negara, pajak merupakan instrumen fiskal yang sangat strategis

dalam membiayai pembangunan nasional dan mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Sebaliknya, bagi

perusahaan sebagai wajib pajak, pajak sering kali dipandang sebagai beban yang mengurangi laba bersih dan arus kas perusahaan. Persepsi tersebut sejalan dengan tujuan utama perusahaan, yaitu memaksimalkan keuntungan bagi pemegang saham (Hendayana et al., 2024). Setiap rupiah yang dialokasikan untuk pembayaran pajak mengurangi sumber daya yang dapat dimanfaatkan untuk investasi, ekspansi usaha, maupun distribusi dividen. Konsekuensinya, semakin tinggi laba yang dihasilkan perusahaan, semakin besar pula kewajiban pajak yang harus ditanggung. Kondisi ini menciptakan insentif ekonomi yang kuat bagi perusahaan untuk melakukan berbagai strategi dalam meminimalkan beban pajak (Yap, 2024).

Insentif tersebut semakin diperkuat oleh penerapan sistem *self-assessment* di Indonesia, yang memberikan kewenangan kepada wajib pajak untuk menghitung, menyeteror, dan melaporkan sendiri kewajiban perpajakannya. Meskipun sistem ini bertujuan meningkatkan kepatuhan sukarela, fleksibilitas yang diberikan juga membuka peluang bagi perusahaan untuk memanfaatkan berbagai celah dalam regulasi perpajakan guna menekan beban pajak, baik melalui strategi yang masih berada dalam koridor hukum maupun melalui praktik yang menyimpang dari ketentuan perpajakan (Kalbuana et al., 2020).

Dalam literatur perpajakan, perilaku tersebut dikenal sebagai agresivitas pajak (*tax aggressiveness*). Frank et al. (2009) mendefinisikan agresivitas pajak sebagai tindakan perusahaan yang dirancang untuk menurunkan penghasilan kena pajak melalui berbagai bentuk perencanaan pajak, baik yang legal maupun ilegal. Hanlon dan Heitzman (2010) menjelaskan bahwa agresivitas pajak

berada dalam suatu spektrum yang luas, mulai dari *tax planning* yang sepenuhnya legal hingga *tax evasion* yang melanggar hukum. Berbeda dengan *tax planning* yang bertujuan meningkatkan efisiensi perpajakan secara wajar, agresivitas pajak mencerminkan kecenderungan perusahaan memanfaatkan kelemahan atau *grey area* dalam regulasi perpajakan untuk memperoleh penghematan pajak yang lebih besar (Wardani & Ruslim, 2020).

Berdasarkan konsep tersebut, penelitian ini memandang agresivitas pajak sebagai perilaku perusahaan dalam meminimalkan kewajiban pajak melalui strategi perpajakan yang masih berada dalam batas legal maupun *grey area*, bukan melalui tindakan penggelapan pajak (*tax evasion*) (Sutanto et al., 2024). Tingkat agresivitas pajak tercermin dari sejauh mana perusahaan memanfaatkan peluang yang tersedia dalam ketentuan perpajakan untuk menekan beban pajak. Semakin besar pemanfaatan celah regulasi tersebut, semakin tinggi tingkat agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan (Lestari & Pratiwi, 2024).

Fenomena agresivitas pajak telah memberikan dampak yang signifikan terhadap penerimaan negara. Laporan *Tax Justice Network* (2023) memperkirakan bahwa Indonesia kehilangan sekitar USD 2,74 miliar atau setara dengan Rp44 triliun setiap tahun akibat praktik *corporate tax abuse*. Salah satu kasus yang banyak mendapat perhatian adalah dugaan pengalihan laba yang dilakukan PT Adaro Energi Tbk melalui jaringan anak perusahaan di yurisdiksi bertarif pajak rendah, sehingga diperkirakan menyebabkan hilangnya potensi penerimaan pajak Indonesia sebesar USD125 juta selama periode 2009–2017 (Global Witness, 2019). Fenomena serupa juga terjadi pada sektor *Basic Materials*, sebagaimana tercermin dalam kasus

Direktur PT SBI yang diduga menggunakan faktur pajak fiktif dan menyampaikan Surat Pemberitahuan (SPT) yang tidak benar sehingga menimbulkan kerugian negara sekitar Rp890 juta (DJP Kanwil Jatim I, 2025). Berbagai kasus tersebut menunjukkan bahwa dorongan untuk menekan beban pajak dapat mendorong perusahaan melakukan berbagai strategi, mulai dari praktik yang masih berada dalam koridor hukum hingga pelanggaran perpajakan, sehingga penting untuk memahami faktor-faktor internal yang memengaruhi perilaku agresivitas pajak.

Pemerintah telah melakukan berbagai reformasi perpajakan untuk meningkatkan kepatuhan wajib pajak, di antaranya melalui Program *Tax Amnesty*, penerbitan Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP), serta modernisasi administrasi perpajakan melalui implementasi *Core Tax Administration System* (CTAS) (Judijanto & Al-Amin, 2025; Korat & Munandar, 2025; Sekretariat Kabinet RI, 2017). Meskipun demikian, berbagai kebijakan tersebut belum sepenuhnya mampu menekan praktik agresivitas pajak. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pendekatan regulatif saja belum memadai tanpa disertai pemahaman yang komprehensif mengenai faktor-faktor internal perusahaan yang mendorong munculnya perilaku tersebut.

METODE PENELITIAN

Objek dan Subjek Penelitian

Penelitian ini mengkaji peran pertumbuhan penjualan dalam memoderasi hubungan antara intensitas modal, intensitas persediaan dan manajemen laba terhadap agresivitas pajak. Subjek penelitian adalah perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2015-2024. Sektor ini dipilih karena karakteristiknya yang padat

modal dan padat persediaan, dengan ketergantungan tinggi terhadap aset tetap berskala besar serta siklus produksi panjang, sehingga relevan untuk mengkaji agresivitas pajak. Periode 2015-2024 dipilih karena mencakup berbagai perubahan kondisi ekonomi dan kebijakan perpajakan signifikan, termasuk program *Tax Amnesty* 2016-2017, dampak *pandemic Covid-19* dan reformasi perpajakan melalui UU HPP Nomor 7 Tahun 2021.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah seluruh laporan keuangan perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di BEI, mencakup lima industri: Bahan Kimia (30 perusahaan), Logam dan Mineral (37), Material Konstruksi (12), Perhutanan dan Kertas (13) serta Wadah dan Kemasan (21), dengan total 113 perusahaan atau 1.130 data laporan keuangan selama 10 tahun.

Pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria pada tabel 1:

Tabel 1. Proses Pemilihan Sampel

Kriteria Sampel	Jumlah Perusahaan	Tahun Pengamatan	Jumlah Sampel
Perusahaan sektor Basic Materials yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	113	10	1.130
Perusahaan yang belum terdaftar sebelum tahun 2015	32	10	320
Perusahaan yang tidak memberikan laporan keuangan tahunan secara lengkap dan terdapat selama periode penelitian serta perusahaan yang mengalami penghapusan sementara dari Bursa Efek Indonesia (BEI)	4	10	40
Perusahaan yang tidak memberikan laporan keuangan tahunan menggunakan mata uang Rupiah (IDR)	21	10	210
Perusahaan yang memiliki tahun buku tidak berakhir pada tanggal 31 Desember secara konsisten selama periode penelitian	1	10	10
Perusahaan yang mengalami kerugian dan perusahaan yang melakukan konsolidasi kerugian selama periode penelitian	23	10	230
Jumlah Sampel	12	10	120

Berdasarkan proses seleksi bertahap, diperoleh sampel akhir sebanyak 12 perusahaan dengan 120 data observasi panel.

Metode dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data panel sekunder yang bersumber dari laporan keuangan tahunan (*annual report*)

perusahaan sampel, diperoleh dari laman resmi BEI (www.idx.co.id) dan situs resmi masing-masing perusahaan. Data yang diekstrak mencakup laporan keuangan, laporan laba rugi, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan periode 2015-2024, ditambah data tahun 2014 sebagai tahun basis untuk menghitung *sales growth* dan variabel lag lainnya. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik dokumentasi.

Operasionalisasi Variabel

Penelitian ini melibatkan lima variabel yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Operasionalisasi Variabel

Jenis Variabel	Variabel	Definisi	Rumus Pengukuran	Skala
Dependen (Y)	Agresivitas Pajak	Carb Effective Tax Rate (CETR)	$CETR_{it} = \frac{\text{Pendayuturan Pajak Penghasilan}_{it}}{\text{Laba Sebelum Pajak}_{it}}$	Rasio
Independen (X1)	Intensitas Modal	Rasio Aset Tetap / Total Aset	$CAPINT_{it} = \frac{\text{Total aset Tetap}_{it}}{\text{Total Aset}_{it}}$	Rasio
Independen (X2)	Intensitas Persediaan	Rasio Persediaan / Total Aset	$INVINT_{it} = \frac{\text{Total Persediaan}_{it}}{\text{Total Aset}_{it}}$	Rasio
Independen (X3)	Manajemen Laba	Discretionary Accruals (Modified Jones Model)	$DA_{it} = \frac{TA_{it}}{A_{it-1}} - NDA_{it}$	Rasio
Moderasi (Z)	Pertumbuhan Penjualan	Perubahan Persentase Penjualan Tahun Berjalan Penjualan Sebelumnya	$SG_{it} = \frac{\text{Total Penjualan}_{it} - \text{Total Penjualan}_{it-1}}{\text{Total Penjualan}_{it-1}}$	Rasio

Sumber: Diolah peneliti (2026)

Agresivitas pajak diukur dengan CETR (Legowo et al., 2021); nilai CETR yang lebih rendah mencerminkan kecenderungan agresivitas pajak yang lebih tinggi. Intensitas modal diukur menggunakan rasio total aset tetap terhadap total aset (Noor & Sari, 2021). Intensitas persediaan diukur menggunakan rasio total persediaan terhadap total aset (D. Susanti & Satyawan, 2020). Manajemen laba diukur melalui *discretionary accruals* menggunakan *Modified Jones Model* (Febriana & Pratiwi, 2023). Pertumbuhan penjualan sebagai variabel moderasi diukur menggunakan rasio perubahan penjualan antar periode (Waladi & Pratiwi, 2022).

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dalam dua tahap. Pertama, analisis deskriptif statistik untuk menggambarkan distribusi seluruh variabel melalui nilai rata-rata (*mean*), median, standar deviasi, nilai minimum, nilai maksimum, *skewness* dan *excess kurtosis*. Kedua, pengujian hipotesis menggunakan *Moderated Regression Analysis* dengan bantuan *software Eviews 12*.

Model penelitian diestimasi menggunakan model regresi data panel dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$CETR_{it} = \alpha + \beta_1 CAPINT_{it} + \beta_2 INVINT_{it} + \beta_3 DA_{it} + \beta_4 SG_{it} + \beta_5 (CAPINT_{it} SG_{it}) + \beta_6 (INVINT_{it} SG_{it}) + \beta_7 (DA_{it} SG_{it}) + \epsilon_{it}$$

Pemilihan model estimasi dilakukan melalui Uji Chow dan Uji Hausman untuk menentukan model terbaik antara *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM). Evaluasi model mencakup uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi. Apabila ditemukan gejala heteroskedastisitas, estimasi dilakukan menggunakan metode *Generalized Least Squares* (GLS) dengan pembobotan *cross-section* (*cross-section weights*) untuk menghasilkan estimator yang efisien dan *robust*. Kelayakan model dievaluasi melalui koefisien determinasi (R^2) dan uji signifikansi simultan (Uji F). pengujian hipotesis dilakukan melalui uji signifikansi parameter secara parsial (Uji t) dan secara moderasi (*Moderated Regression Analysis* / MRA) dengan kriteria signifikansi prob. < 0,05.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik distribusi seluruh variabel penelitian sebagaimana adanya. Statistik yang disajikan meliputi nilai rata-rata (*mean*),

median, standar deviasi, nilai minimum, nilai maksimum, *skewness* dan *kurtosis* yang diperoleh melalui *software Eviews* 12.

Tabel 3. Hasil Statistik Deskriptif

	CETR	CAPINT	INWNT	ML	SG	CAPINT_SG	INWNT_SG	ML_SG
Mean	0.378948	0.438853	0.179278	-0.032623	0.057990	0.025324	0.012317	-0.004251
Median	0.254063	0.382415	0.148794	-0.048336	0.041632	0.017387	0.004098	-0.001650
Maximum	4.035701	0.814416	0.461213	0.892851	0.540114	0.244979	0.194082	0.338985
Minimum	0.003071	0.141100	0.039882	-0.916123	-0.321884	-0.118032	-0.078851	-0.214666
Std. Dev.	0.512033	0.171893	0.113581	0.336508	0.156733	0.068342	0.032455	0.088303
Skewness	4.667466	0.509018	0.805091	-0.090738	0.548349	0.898454	1.764942	0.621656
Kurtosis	29.12488	2.299105	2.615015	3.412887	3.783015	4.571471	10.76651	10.13424
Jarque-Bera	3848.251	7.638251	13.70450	1.017046	9.079296	28.49199	363.8937	262.2159
Probability	0.000000	0.021947	0.001057	0.601383	0.010677	0.000001	0.000000	0.000000
Sum	45.47372	52.66231	21.51331	-3.914807	6.958789	3.038932	1.478051	-0.510127
Sum Sq. Dev.	31.19919	3.518106	1.535170	13.47526	2.923250	0.555803	0.125345	0.555165
Observations	120	120	120	120	120	120	120	120

Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 3, variabel agresivitas pajak memiliki nilai rata-rata sebesar 0,379 dengan median 0,254, nilai minimum 0,003 dan nilai maksimum 4,036. Nilai rata-rata tersebut menunjukkan bahwa secara umum perusahaan sampel membayar pajak efektif sebesar 37,9% dari laba sebelum pajak. Nilai standar deviasi sebesar 0,512 yang melebihi nilai rata-ratanya mengindikasikan adanya variasi yang besar dalam perilaku perpajakan antar perusahaan sampel, mulai dari perusahaan yang hampir tidak membayar pajak efektif sama sekali (CETR mendekati 0) hingga perusahaan yang membayar pajak jauh melebihi laba sebelum pajaknya. Nilai *kurtosis* yang sangat tinggi 29,125 dan *skewness* positif 4,667 menunjukkan bahwa distribusi condong ke kanan (*positively skewed*) dan berbentuk leptokurtik, yang mengindikasikan adanya beberapa perusahaan dengan nilai CETR yang menyimpang jauh dari rata-rata, seperti WTON pada tahun 2020 (CETR = 4,036) dan SRSN pada tahun 2016 (CETR = - 2,901). Kondisi distribusi data yang tidak normal pada tingkat variabel ini bersifat wajar dalam data rasio keuangan dan telah diantisipasi melalui pendekatan estimasi *Generalized Least Squares* (GLS) dengan pembobotan *cross-section* yang lebih *robust* terhadap pelanggaran

asumsi klasik dibandingkan metode OLS biasa.

Variabel intensitas modal memiliki nilai rata-rata 0,439 dengan median 0,382, nilai minimum 0,141 dan nilai maksimum 0,814. Nilai rata-rata ini menunjukkan bahwa rata-rata 43,9% dari total aset yang dimiliki, yang mengindikasikan bahwa perusahaan-perusahaan manufaktur pada sektor ini tergolong padat modal (*capital intensive*). Nilai standar deviasi sebesar 0,172 yang lebih kecil dari nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa sebaran data CAPINT relatif homogen dibandingkan variabel CETR. Nilai *skewness* positif 0,509 dan *kurtosis* 2,299 yang mendekati nilai distribusi normal mengindikasikan bahwa sebaran data CAPINT relatif lebih simetris dibandingkan variabel lainnya. Nilai maksimum tercatat secara konsisten pada perusahaan SMBR sepanjang tahun 2016-2024 (CAPINT berkisar 0,72 - 0,81), yang mengindikasikan adanya peningkatan investasi aset tetap yang signifikan dan bersifat permanen sejak tahun 2016, sejalan dengan karakteristik industri semen yang membutuhkan aset produksi dalam skala besar. Sebaliknya, nilai minimum secara konsisten ditemukan pada perusahaan IGAR (CAPINT berkisar 0,14 - 0,23), yang mencerminkan struktur aset yang lebih didominasi oleh aset lancar dibandingkan aset tetap, sesuai dengan karakteristik industri kemasan yang relatif tidak sepadat modal industri semen.

Variabel intensitas persediaan memiliki nilai rata-rata 0,179 dengan median 0,149, nilai minimum 0,040 dan nilai maksimum 0,461. Nilai rata-rata ini menunjukkan bahwa secara umum, persediaan perusahaan sampel mencapai sekitar 17,9% dari total aset yang dimiliki. Nilai standar deviasi sebesar 0,114 yang lebih kecil dari nilai rata-

ratanya mengindikasikan sebaran data yang relatif rendah antar perusahaan sampel. Nilai *skewness* positif 0,805 dan *kurtosis* 2,615 menunjukkan distribusi data yang sedikit condong ke kanan namun masih dalam rentang yang mendekati wajar. Nilai maksimum secara konsisten ditemukan pada perusahaan ISSP sepanjang periode 2018-2024 (INVINT berkisar 0,38-0,46), yang mengindikasikan tingginya proporsi persediaan bahan baku maupun barang jadi pada perusahaan tersebut, sejalan dengan karakteristik industri baja yang memerlukan penyimpanan bahan baku dalam jumlah besar untuk menjaga kelangsungan proses produksi. Sebaliknya, nilai minimum secara konsisten ditemukan pada perusahaan SMBR (INVINT berkisar 0,04-0,06), yang menunjukkan proporsi persediaan yang sangat rendah dibandingkan total asetnya. Pola ini konsisten dengan temuan pada variabel CAPINT sebelumnya, di mana SMBR justru menunjukkan intensitas modal yang tinggi, mengindikasikan bahwa struktur aset perusahaan tersebut lebih didominasi oleh aset tetap dibandingkan aset lancar berupa persediaan.

Variabel manajemen laba memiliki nilai rata-rata (-0,033) dengan median (-0,048), nilai minimum (-0,916) dan nilai maksimum 0,893. Nilai rata-rata yang mendekati nol dan bernilai negatif mengindikasikan bahwa secara umum, perusahaan sampel cenderung berada sedikit di bawah titik netral. Nilai standar deviasi sebesar 0,337 yang jauh lebih besar dari nilai rata-ratanya mengindikasikan adanya variasi yang sangat tinggi antar perusahaan sampel, tercermin dari rentang nilai yang sangat lebar (-0,916 hingga 0,893). Nilai *skewness* yang mendekati nol (-0,091) menunjukkan bahwa distribusi data relatif simetris, sementara nilai *kurtosis* 3,413 yang mendekati nilai distribusi

normal mengindikasikan bahwa sebaran data manajemen laba tidak jauh berbeda dari distribusi normal dibandingkan variabel-variabel lainnya. Nilai maksimum secara konsisten ditemukan pada perusahaan WTON (ML berkisar 0,44-0,89), yang mengindikasikan adanya kecenderungan praktik manajemen laba *income increasing* (menaikkan laba) yang cukup signifikan dan berulang pada perusahaan tersebut. Sebaliknya, nilai minimum secara konsisten ditemukan pada perusahaan SMBR (ML berkisar -0,92 hingga -0,70), yang mengindikasikan kecenderungan praktik manajemen laba *income decreasing* (menurunkan laba) yang juga bersifat persisten.

Variabel pertumbuhan penjualan yang berperan sebagai variabel moderasi memiliki nilai rata-rata 0,058 dengan median 0,042, nilai minimum (-0,322), dan nilai maksimum 0,540. Nilai rata-rata positif menunjukkan bahwa secara umum, perusahaan sampel mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 5,8% per tahun selama periode penelitian. Nilai standar deviasi sebesar 0,157 yang jauh lebih besar dari nilai rata-ratanya mengindikasikan adanya variasi pertumbuhan penjualan yang cukup tinggi antar perusahaan maupun antar tahun. Nilai *skewness* positif 0,548 dan *kurtosis* 3,783 yang sedikit di atas nilai distribusi normal menunjukkan adanya sedikit kecenderungan nilai ekstrem pada sisi pertumbuhan positif. Nilai maksimum ditemukan pada WTON tahun 2017 (SG sebesar 0,540) dan INCI tahun 2017 (SG sebesar 0,532), sementara nilai minimum ditemukan pada WTON tahun 2020 (SG sebesar -0,322), yang mengindikasikan adanya kontraksi penjualan yang tajam pada tahun tersebut, kemungkinan besar berkaitan dengan dampak *pandemic Covid-19* terhadap aktivitas bisnis dan permintaan pasar. Temuan ini juga

sejalan dengan hasil variabel CETR sebelumnya, di mana WTON pada tahun yang sama (2020) justru mencatatkan nilai CETR tertinggi dalam keseluruhan sampel (CETR sebesar 4,036), yang mengindikasikan bahwa penurunan penjualan yang tajam kemungkinan berdampak pada laba sebelum pajak yang sangat rendah, sehingga rasio pembayaran pajak efektif terhadap laba menjadi tidak proporsional (jauh melebihi 1).

Uji Chow

Pemilihan model estimasi data panel dilakukan melalui Uji *Chow* untuk menentukan model terbaik antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Fixed Effect Model* (FEM), dengan kriteria H_0 diterima (model CEM) apabila nilai prob. $> 0,05$, dan H_0 ditolak (model FEM) apabila nilai prob. $< 0,05$ (Anwar & Nursan, 2025).

Tabel 4 Hasil Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests Equation: EQ_FEM Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	3.045244	(11,101)	0.0015
Cross-section Chi-square	34.371173	11	0.0003

Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 4, diperoleh nilai prob. *Cross-section F* sebesar 0,0015 dan *Cross-section Chi-Square* sebesar 0,0003, yang keduanya lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, H_0 ditolak dan model yang lebih tepat digunakan adalah *Fixed Effect Model* (FEM). Selanjutnya dilakukan Uji *Hausman* untuk menentukan model terbaik antara *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM).

Uji Hausman

Uji *Hausman* digunakan untuk menentukan model estimasi terbaik antara *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM), dengan kriteria H_0 diterima (model REM) apabila nilai prob. $> 0,05$, dan H_0 ditolak

(model FEM) apabila nilai prob. $< 0,05$ (Anwar & Nursan, 2025).

Tabel 5. Hasil Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test Equation: EQ_REM Test cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	31.756143	7	0.0000

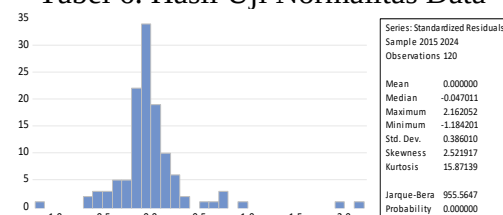
Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 5, diperoleh nilai prob. *Cross-section random* sebesar 0,0000, yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, H_0 ditolak dan model yang lebih tepat digunakan dalam penelitian ini adalah *Fixed Effect Model* (FEM). Berdasarkan hasil Uji *Chow* dan Uji *Hausman* yang konsisten memiliki FEM, maka model regresi data panel dalam penelitian ini menggunakan *Fixed Effect Model* (FEM).

Uji Normalitas Data

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah residual model regresi terdistribusi secara normal, dengan menggunakan uji *Jarque-Bera* (JB). Kriteria pengujian yang digunakan adalah H_0 diterima (residual berdistribusi normal) apabila nilai prob. $> 0,05$, dan H_0 ditolak (residual tidak berdistribusi normal) apabila nilai prob. $< 0,05$ (Pambuko & Masrini, 2023).

Tabel 6. Hasil Uji Normalitas Data



Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 6, diperoleh nilai *Jarque-Bera* sebesar 955,5647 dengan prob. sebesar 0,000000, yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, H_0 ditolak dan residual model regresi dalam penelitian ini tidak terdistribusi secara normal, yang juga tercermin dari

nilai *skewness* yang tinggi 2,521917 dan *kurtosis* yang jauh melebihi nilai normal 15,87139, mengindikasikan adanya beberapa observasi ekstrem (*outlier*) dalam data, seperti yang telah diidentifikasi sebelumnya pada perusahaan WTON (2020) dan SRSN (2016). Kondisi ini merupakan hal yang lazim ditemukan pada data rasio keuangan yang bersifat *cross-sectional* dan melibatkan perusahaan dengan karakteristik operasional yang beragam, sehingga tidak serta merta mengindikasikan kesalahan model.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi yang tinggi antarvariabel independen, dengan kriteria jika nilai korelasi $> 0,8$, maka terdapat masalah multikolinearitas, dan jika nilai korelasi $< 0,8$ maka tidak terdapat masalah multikolinearitas (Pambuko & Masrini, 2023).

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinearitas

	CAPINT	INVINT	ML	SG	CAPINT SG	INVINT SG	ML SG
CAPINT	1.000000	-0.564974	-0.073009	-0.004663	0.125362	-0.115168	0.041118
INVINT	-0.564974	1.000000	0.054495	0.108806	0.029638	0.339394	0.047072
ML	-0.073009	0.054495	1.000000	-0.045108	-0.024585	0.000170	0.342265
SG	-0.004663	0.108806	-0.045108	1.000000	0.942717	0.826307	0.172812
CAPINT_	0.125362	0.029638	-0.024585	0.942717	1.000000	0.704155	0.164949
INVINT_	-0.115168	0.339394	0.000170	0.826307	0.704155	1.000000	0.148142
ML_SG	0.041118	0.047072	0.342265	0.172812	0.164949	0.148142	1.000000

Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 7, nilai korelasi antarvariabel independen utama (CAPINT, INVINT, ML, SG) berkisar antara (-0,565) hingga 0,109, seluruhnya berada di bawah $< 0,8$, sehingga tidak terdapat masalah multikolinearitas. Nilai korelasi tinggi yang ditemukan pada variabel interaksi (CAPINT_SG dan INVINT_SG terhadap SG) merupakan hal yang wajar dalam *Moderated Regression Analysis*, karena variabel interaksi memang dibentuk dari perkalian dengan variabel moderasi itu sendiri, sehingga tidak memengaruhi validitas pengujian efek moderasi.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi apabila residual dari model yang diamati tidak

memiliki varians yang konstan antarobservasi. Apabila terjadi heteroskedastisitas, konsekuensinya adalah penaksir OLS tetap bersifat tidak bias dan konsisten, namun tidak lagi efisien karena variansnya tidak lagi minimum. Dalam penelitian ini, pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan uji Glejser, dengan kriteria apabila nilai prob. variabel independen terhadap nilai absolut residual (ABSRESID) $> 0,05$, maka tidak terdapat masalah heteroskedastisitas, dan apabila $< 0,05$, maka terdapat masalah heteroskedastisitas (Pambuko & Masrini, 2023).

Tabel 8. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CAPINT	0.181903	0.089519	2.031995	0.0445
INVINT	0.807281	0.207714	3.886499	0.0002
ML	0.290957	0.092085	3.159638	0.0020
SG	0.454897	0.767944	0.592356	0.5548
CAPINT_SG	-0.838834	1.418915	-0.591180	0.5556
INVINT_SG	-1.572479	1.826974	-0.860702	0.3912
ML_SG	-0.796547	0.454671	-1.751919	0.0825

Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 8, diperoleh nilai prob. variabel CAPINT sebesar 0,0445, INVINT sebesar 0,0002 dan ML sebesar 0,0020, yang seluruhnya lebih kecil dari 0,05, sehingga terindikasi adanya masalah heteroskedastisitas pada model regresi. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, model regresi data panel dalam penelitian ini diestimasi ulang dengan menggunakan metode *Generalized Least Squares* (GLS) dengan pembobotan *cross-section* (*cross-section weights*), sehingga menghasilkan estimator yang lebih efisien dan standar error yang lebih *robust* meskipun terjadi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Autokorelasi terjadi ketika gangguan (residual) pada satu periode berkorelasi dengan residual periode lain, sehingga tidak lagi bersifat acak. Hal ini

muncul karena observasi yang berurutan saling berkaitan, membuat residual antarobservasi tidak bebas satu sama lain. Akibatnya, seperti pada heteroskedastisitas, penaksir OLS tetap tidak bias dan konsisten, tetapi tidak lagi efisien. Dalam penelitian ini, pengujian autokorelasi dilakukan dengan menggunakan nilai *Durbin-Watson* (DW), dengan kriteria jika nilai $du < \text{nilai DW} < 4-du$, maka tidak terjadi masalah autokorelasi (Pambuko & Masrini, 2023).

Tabel 9. Hasil Uji Autokorelasi

Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.405269	Mean dependent var	0.558133	
Adjusted R-squared	0.299277	S.D. dependent var	0.398630	
S.E. of regression	0.359119	Sum squared resid	13.02564	
F-statistic	3.823592	Durbin-Watson stat	2.121209	
Prob(F-statistic)	0.000008			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.377098	Mean dependent var	0.378948	
Sum squared resid	19.43402	Durbin-Watson stat	2.580697	

Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan Tabel 9, diperoleh nilai *Durbin-Watson* sebesar 2,121209. Nilai tersebut kemudian dibandingkan dengan nilai tabel *Durbin-Watson* pada $n = 120$ dan $k = 7$, sehingga diperoleh nilai batas bawah (dL) sebesar 1,5808 dan batas atas (dU) sebesar 1,827, dengan nilai $4-dU$ sebesar 2,1730. Oleh karena nilai DW berada di antara dU dan $4-dU$ ($1,8270 < 2,121209 < 2,1730$), maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah autokorelasi pada model regresi dalam penelitian ini.

Pengujian Hipotesis

Setelah uji asumsi klasik terpenuhi, tahap berikutnya adalah pengujian hipotesis guna menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen serta variabel moderasinya dalam penelitian ini.

Tabel 10. Hasil Estimasi Regresi Panel EGLS (Cross-section Weights)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.253691	0.129880	1.953268	0.0536
CAPINT	0.120670	0.226222	0.533414	0.5949
INVINT	0.453823	0.425026	1.067754	0.2882
ML	0.171906	0.223152	0.770354	0.4429
SG	-0.497743	0.530698	-0.937904	0.3505
CAPINT_SG	0.439446	0.823707	0.533498	0.5949
INVINT_SG	0.669980	1.407721	0.475932	0.6352
ML_SG	-1.418730	0.393918	-3.601587	0.0005
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.405269	Mean dependent var	0.558133	
Adjusted R-squared	0.299277	S.D. dependent var	0.398630	
S.E. of regression	0.359119	Sum squared resid	13.02564	
F-statistic	3.823592	Durbin-Watson stat	2.121209	
Prob(F-statistic)	0.000008			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.377098	Mean dependent var	0.378948	
Sum squared resid	19.43402	Durbin-Watson stat	2.580697	

Sumber: Output Eviews 12, diolah peneliti (2026)

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan hasil estimasi regresi panel pada Tabel 10, diperoleh nilai *R-squared* sebesar 0,405269 atau 40,53%. Nilai ini menunjukkan bahwa variabel independen dalam penelitian ini, yaitu intensitas modal (CAPINT), intensity persediaan (INVINT) dan manajemen laba (ML), mampu menjelaskan variasi variabel dependen agresivitas pajak (CETR) sebesar 40,53% sedangkan sisanya sebesar 59,47% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini.

Perlu dicatat bahwa nilai *R-squared* yang cukup tinggi tersebut turut dipengaruhi oleh penggunaan metode *cross-section fixed effect (dummy variables)* dalam model penelitian ini, yang mengontrol karakteristik unik dari masing-masing perusahaan sampel. Efek tetap tersebut turut berkontribusi dalam menjelaskan variasi CETR secara keseluruhan, sehingga nilai R^2 yang besar tidak serta merta mencerminkan bahwa seluruh variabel independen utama (CAPINT, INVINT dan ML) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap agresivitas pajak.

Uji Simultan (F)

Berdasarkan hasil estimasi regresi panel pada Tabel 10, diperoleh

nilai *F-statistic* sebesar 3,823592 dengan nilai prob. sebesar 0,000008. Oleh karena itu nilai prob. tersebut lebih kecil dari 0,05 ($0,000008 < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa variabel intensitas modal, intensitas persediaan dan manajemen laba secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

Uji Statistik t (Uji Parsial)

Berdasarkan hasil estimasi regresi panel pada Tabel 10, hasil uji t untuk masing-masing variabel independen adalah sebagai berikut:

H₁: Intensitas Modal Berpengaruh Positif terhadap Agresivitas Pajak

Variabel CAPINT memiliki nilai koefisien sebesar 0,120670 dengan nilai prob. sebesar 0,5949. Oleh karena nilai prob. lebih besar dari 0,05 ($0,5949 > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa intensitas modal tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian, hipotesis pertama (*H₁*) dalam penelitian ini ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa besar-kecilnya proporsi aset tetap terhadap total aset perusahaan tidak serta-merta menentukan tingkat agresivitas pajak yang tercermin dari CETR.

Secara teoritis, temuan ini dapat dijelaskan melalui dua mekanisme yang saling meniadakan. Di satu sisi, kepemilikan aset tetap yang besar berpotensi memperbesar beban penyusutan sebagai *deductible expense* yang menekan laba kena pajak (Andrilia & Setiyawati, 2025; Yap, 2024). Namun di sisi lain, aset tetap juga meningkatkan kapasitas produksi yang mendorong penjualan dan laba perusahaan, sehingga penghasilan kena pajak justru dapat meningkat seiring bertambahnya aset (Hendayana et al., 2024). Ketika kedua efek ini terjadi secara berimbang pada perusahaan sampel, pengaruh bersih

intensitas modal terhadap agresivitas pajak menjadi tidak signifikan secara statistik.

Temuan ini konsisten dengan hasil penelitian Hendayana et al. (2024), Sulisti dan Karlina (2023), Prasetya dan Putri (2022) serta Sufia dan Riswandari (2018) yang juga menemukan bahwa intensitas modal tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Namun demikian, temuan ini berbeda dengan hasil Apriyadi dan Syahputra (2024) serta Nadhifah (2023) yang menemukan pengaruh positif signifikan, yang mengindikasikan bahwa kekuatan hubungan intensitas modal terhadap agresivitas pajak bersifat kondisional dan dapat dipengaruhi oleh karakteristik sektor industri maupun faktor kontekstual lain, seperti pertumbuhan penjualan perusahaan, yang akan dibahas lebih lanjut pada hipotesis moderasi (*H₄*).

H₂: Intensitas Persediaan Berpengaruh Positif terhadap Agresivitas Pajak

Variabel INVINT memiliki nilai koefisien sebesar 0,453823 dengan nilai prob. sebesar 0,2882. Oleh karena nilai prob. lebih besar dari 0,05 ($0,2882 > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa intensitas persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian, hipotesis kedua (*H₂*) dalam penelitian ini ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa besar-kecilnya proporsi persediaan terhadap total aset perusahaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap tingkat agresivitas pajak yang tercermin dari CETR.

Secara teoritis, temuan ini dapat dijelaskan melalui dua mekanisme yang saling meniadakan. Di satu sisi, kepemilikan persediaan yang besar berpotensi menimbulkan *inventory carrying cost* yang dapat diakui sebagai *deductible expense* sesuai PSAK Nomor

14 Tahun 2018, sehingga menekan laba kena pajak (Febriana & Pratiwi, 2023; Nadhifah, 2023). Namun di sisi lain, keberhasilan persediaan dalam mendorong volume penjualan justru dapat meningkatkan laba dan memperbesar beban pajak yang ditanggung perusahaan (Safira & Wulandari, 2022; Yap, 2024). Ketika kedua efek ini terjadi secara berimbang pada perusahaan sampel, pengaruh bersih intensitas persediaan terhadap agresivitas pajak menjadi tidak signifikan secara statistik.

Temuan ini konsisten dengan hasil penelitian Susanti dan Satyawan (2020) yang juga menemukan bahwa intensitas persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Namun demikian, temuan ini berbeda dengan hasil Febriana dan Pratiwi (2023), Nadhifah (2023) serta Nugrahadhi dan Rinaldi (2021) yang menemukan pengaruh positif signifikan, yang mengindikasikan bahwa kekuatan hubungan intensitas persediaan terhadap agresivitas pajak bersifat kondisional dan bergantung pada sejauh mana persediaan berhasil dikonversi menjadi penjualan, sebagaimana akan diuji lebih lanjut pada hipotesis moderasi (H_5).

H_3 : Manajemen Laba Berpengaruh Positif terhadap Agresivitas Pajak

Variabel ML memiliki nilai koefisien sebesar 0,171906 dengan nilai prob. sebesar 0,4429. Oleh karena nilai prob. lebih besar dari 0,05 ($0,4429 > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa manajemen laba tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian, hipotesis ketiga (H_3) dalam penelitian ini ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa besar-kecilnya praktik manajemen laba melalui pola *income decreasing* tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap tingkat agresivitas pajak yang tercermin dari CETR.

Secara teoritis, temuan ini dapat dijelaskan melalui sifat manajemen laba yang tidak selalu dimotivasi oleh kepentingan perpajakan. Meskipun penurunan laba melalui akrual diskresioner berpotensi memperkecil dasar pengenaan pajak dan beban pajak yang dibayarkan (D. L. Susanti et al., 2020), praktik manajemen laba juga dapat didorong oleh motivasi non-pajak, seperti pemenuhan kontrak utang, menjaga stabilitas laba maupun memenuhi ekspektasi investor (Adya & Koerniawati, 2025; Sulisti & Karlina, 2023). Ketika *discretionary accruals* yang digunakan perusahaan sampel lebih banyak dimotivasi oleh kepentingan-kepentingan tersebut dibandingkan motivasi menekan penghasilan kena pajak, maka pengaruhnya terhadap agresivitas pajak menjadi tidak konsisten dan tidak signifikan secara statistik.

Selain itu, manajemen laba dan agresivitas pajak pada dasarnya merupakan dua konsep yang berkaitan namun tidak identik, di mana keduanya baru benar-benar berhubungan ketika akrual diskresioner digunakan secara spesifik dengan motivasi pajak (Febriana & Pratiwi, 2023). Tidak seragamnya motivasi di balik praktik manajemen laba pada perusahaan sektor *Basic Materials* diduga menjadi salah satu penyebab lemahnya hubungan tersebut dalam model penelitian ini.

Temuan ini konsisten dengan hasil penelitian Sutanto et al. (2024) serta Sulisti dan Karlina (2023) yang juga menemukan bahwa manajemen laba tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Namun demikian, temuan ini berbeda dengan hasil penelitian Febriana dan Pratiwi (2023) serta Sufia dan Riswandari (2018) yang menemukan pengaruh positif signifikan, yang mengindikasikan bahwa kekuatan hubungan manajemen laba terhadap agresivitas pajak bersifat

kondisional dan bergantung pada motivasi spesifik di balik praktik tersebut, sebagaimana akan diuji lebih lanjut melalui variabel moderasi (H_6).

Analisis Regresi Moderasi (*Moderated Regression Analysis*)

Pengaruh variabel moderasi pertumbuhan penjualan (SG) dalam memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen dengan agresivitas pajak dapat dilihat dari nilai *coefficient* dan probabilitas variabel interaksi pada Tabel 10, sebagai berikut

H₄: Pertumbuhan Penjualan Memperkuat Pengaruh Intensitas Modal terhadap Agresivitas Pajak

Variabel interaksi CAPINT_SG memiliki nilai koefisien sebesar 0,439446 dengan nilai prob. sebesar 0,5949. Oleh karena nilai prob. lebih besar dari 0,05 ($0,5949 > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak mampu memoderasi pengaruh intensitas modal terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian, hipotesis keempat (H_4) dalam penelitian ini ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa tinggi-rendahnya pertumbuhan penjualan perusahaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kekuatan hubungan antara intensitas modal dan agresivitas pajak.

Hasil ini konsisten dengan temuan H_1 , di mana intensitas modal secara langsung juga tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. ketidaksignifikanan pengaruh utama tersebut turut berimplikasi pada lemahnya efek moderasi yang dihasilkan, mengingat secara konseptual variabel moderasi umumnya akan lebih mudah terdeteksi signifikansinya apabila hubungan langsung antar variabel yang dimoderasi telah menunjukkan pola yang kuat terlebih dahulu.

Secara teoritis, argument bahwa pertumbuhan penjualan akan

memperkuat hubungan intensitas modal dengan agresivitas pajak, baik melalui mekanisme perluasan basis aset tetap maupun melalui peningkatan tekanan fiskal yang mendorong manajer memanfaatkan beban penyusutan secara lebih agresif (Mustikasari et al., 2023) dan nampaknya tidak sepenuhnya terjadi pada sampel penelitian ini. Salah satu kemungkinan penjelasannya adalah bahwa tarik-menarik antara efek penyusutan dan efek peningkatan laba akibat pertumbuhan penjualan, sebagaimana diuraikan dalam landasan teori, dapat saling meniadakan pada tingkat yang bervariasi antar perusahaan, sehingga pola penguatan yang seragam sulit terbentuk secara statistik pada data panel yang heterogen.

Selain itu, dari perspektif teori kontingensi, efektivitas pertumbuhan penjualan sebagai faktor kontekstual (*boundary condition*) dapat bergantung pada karakteristik sektor maupun periode pengamatan tertentu. Dengan demikian, tidak signifikannya efek moderasi ini tidak serta-merta menggugurkan logika teoritis yang telah dibangun, melainkan lebih mengindikasikan bahwa respons manajerial terhadap tekanan fiskal akibat pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor *Basic Materials* belum cukup seragam untuk terkonfirmasi secara statistik dalam model penelitian ini.

H₅: Pertumbuhan Penjualan Memperkuat Pengaruh Intensitas Persediaan terhadap Agresivitas Pajak

Variabel interaksi INVINT_SG memiliki nilai koefisien sebesar 0,669980 dengan nilai prob. sebesar 0,6352. Oleh karena nilai prob. lebih besar dari 0,05 ($0,6352 > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak mampu memoderasi pengaruh intensitas persediaan terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian,

hipotesis kelima (H_5) dalam penelitian ini ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa tinggi-rendahnya pertumbuhan penjualan perusahaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kekuatan hubungan antara intensitas persediaan dan agresivitas pajak.

Hasil ini konsisten dengan temuan pada H_2 , di mana intensitas persediaan secara langsung juga tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. ketidaksignifikanan pengaruh utama tersebut turut berimplikasi pada lemahnya efek moderasi yang dihasilkan, mengingat variabel moderasi umumnya lebih mudah terdeteksi signifikansinya apabila hubungan langsung yang dimoderasi telah menunjukkan pola yang kuat terlebih dahulu.

Secara teoritis, argument bahwa pertumbuhan penjualan akan memperkuat hubungan intensitas persediaan dengan agresivitas pajak, baik melalui penambahan volume persediaan yang memperbesar *inventory carrying cost* maupun melalui peningkatan tekanan fiskal yang mendorong manajer memanfaatkan fleksibilitas metode penilaian persediaan secara lebih agresif (Iriyanti & Latif, 2025; Marlina et al., 2022), yang nampaknya tidak sepenuhnya terjadi pada sampel ini. Salah satu kemungkinan penjelasannya adalah bahwa percepatan perputaran persediaan (*inventory turnover*) akibat pertumbuhan penjualan turut menekan sebagian *inventory carrying cost*, sehingga efek penguatan yang diharapkan menjadi tidak cukup dominan untuk terkonfirmasi secara statistik pada data panel yang heterogen.

Dari perspektif teori kontingensi, efektivitas pertumbuhan penjualan sebagai faktor kontekstual (*boundary condition*) dapat pula bergantung pada karakteristik sektor maupun periode pengamatan tertentu. Dengan demikian,

tidak signifikannya efek moderasi ini tidak serta-merta menggugurkan logika teoritis yang telah dibangun, melainkan lebih mengindikasikan bahwa respons manajerial terhadap tekanan fiskal akibat pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor *Basic Materials* belum cukup seragam untuk terkonfirmasi secara statistik dalam model penelitian ini.

H₆: Pertumbuhan Penjualan Memperkuat Pengaruh Manajemen Laba terhadap Agresivitas Pajak

Variabel interaksi ML_SG memiliki nilai koefisien sebesar (-1,418730) dengan nilai prob. sebesar 0,0005. Oleh karena nilai prob. lebih kecil dari 0,05 ($0,0005 < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan mampu memoderasi pengaruh manajemen laba terhadap agresivitas pajak. Mengingat sifat CETR yang berbanding terbalik dengan agresivitas pajak, nilai koefisien interaksi yang negatif menunjukkan bahwa semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin kuat pengaruh manajemen laba dalam mendorong agresivitas pajak. Dengan demikian, hipotesis keenam (H_6) dalam penelitian ini diterima.

Temuan ini mengonfirmasi argumen teoritis bahwa manajer tidak bersikap pasif terhadap peningkatan laba akibat pertumbuhan penjualan, melainkan secara aktif meresponsnya melalui pemanfaatan akrual diskresioner dengan pola *income decreasing* (Sutanto et al., 2024). Ketika pertumbuhan penjualan mendorong laba dan tekanan fiskal yang lebih besar, manajer menghadapi dua tekanan sekaligus, yaitu ekspektasi principal atas laba bersih yang tinggi dan kewajiban pajak yang turut membesar, sehingga mendorong manajer memanfaatkan fleksibilitas kebijakan akuntansi secara lebih agresif untuk menekan penghasilan kena pajak tanpa mengorbankan tampilan kinerja

perusahaan (Pratiwi & Achyani, 2025; D. L. Susanti et al., 2020).

Hasil ini juga sejalan dengan perspektif teori akuntansi positif, di mana manajer memanfaatkan fleksibilitas penentuan waktu pengakuan pendapatan dan biaya untuk menekan laba kena pajak ketika insentif untuk melakukannya semakin kuat (Mulyati et al., 2020). Selain itu, temuan ini turut mendukung teori kontingensi, yang menegaskan bahwa efektivitas manajemen laba sebagai instrumen agresivitas pajak bergantung pada kondisi situasional perusahaan, dalam hal ini pertumbuhan penjualan sebagai faktor pembatas (*boundary condition*) yang memperkuat insentif tersebut (Noch et al., 2025).

Temuan ini konsisten dengan penjelasan Febriana dan Pratiwi (2023) serta Sufia dan Riswandari (2018) bahwa motivasi pajak dalam praktik manajemen laba akan semakin kuat ketika tekanan profitabilitas perusahaan meningkat. Dengan demikian, hasil ini memperkuat pemahaman bahwa manajemen laba bukan merupakan prediktor agresivitas pajak yang bersifat statis, melainkan efeknya baru muncul secara signifikan pada kondisi pertumbuhan penjualan tertentu, khususnya pada perusahaan *Basic Materials* yang mengalami peningkatan tekanan fiskal akibat pertumbuhan laba.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis regresi data panel, penelitian ini menyimpulkan beberapa hal. Pertama, intensitas modal, intensitas persediaan dan manajemen laba secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak (H_1 , H_2 , H_3 ditolak), yang mengindikasikan bahwa ketiga variabel tersebut memiliki mekanisme yang saling meniadakan antara potensi penghematan pajak dan peningkatan laba kena pajak. Kedua,

pertumbuhan penjualan tidak mampu memoderasi pengaruh intensitas modal maupun intensitas persediaan terhadap agresivitas pajak (H_4 dan H_5 ditolak), sejalan dengan tidak signifikannya pengaruh langsung kedua variabel tersebut. Ketiga, pertumbuhan penjualan terbukti memperkuat pengaruh manajemen laba terhadap agresivitas pajak (H_6 diterima), yang menunjukkan bahwa tekanan fiskal akibat peningkatan laba mendorong manajer memanfaatkan akrual diskresioner secara lebih agresif untuk menekan beban pajak.

Secara keseluruhan, temuan ini menegaskan bahwa strategi agresivitas pajak pada perusahaan sektor *Basic Materials* lebih dipengaruhi kebijakan diskresioner manajemen dalam kondisi pertumbuhan penjualan tertentu, dibandingkan oleh struktur aset perusahaan (aset tetap maupun persediaan).

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel kontekstual lain, seperti profitabilitas, leverage, atau kepemilikan institusional, guna memperluas pemahaman atas faktor yang memengaruhi agresivitas pajak. Perpanjangan periode pengamatan dan penggunaan sampel di luar sektor *Basic Materials* juga dapat dipertimbangkan untuk menguji konsistensi temuan ini. Bagi regulator, temuan mengenai peran manajemen laba yang diperkuat oleh pertumbuhan penjualan dapat menjadi perhatian dalam memperketat pengawasan terhadap praktik akrual diskresioner pada perusahaan dengan pertumbuhan laba tinggi. Bagi manajemen perusahaan, hasil ini menekankan pentingnya transparansi dalam pelaporan laba, khususnya pada periode pertumbuhan penjualan yang tinggi, guna menjaga kepatuhan pajak dan kredibilitas laporan keuangan di mata pemangku kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adya, C. D., & Koerniawati, D. (2025). Inkonsistensi Temuan Empiris : Tinjauan Literatur Pengaruh Profitabilitas dan Manajemen Laba terhadap Agresivitas Pajak. *Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)*, 4(4), 2760–2765. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.3870>
- Aljundi, M. A., & Purwatiningsih. (2025). Pengaruh Capital Intensity, Inventory Intensity, dan Transfer Pricing terhadap Agresivitas Pajak. *Scientific Journal of Reflection*, 8(3), 904–913. <https://doi.org/10.37481/sjr.v8i3.1166>
- Andrilia, M., & Setiyawati, H. (2025). Business Strategy, Capital Intensity, Tax Avoidance: Good Corporate Governance as a Moderator. *Jurnal Akuntansi*, 29(03), 426–445. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.24912/ja.v29i3.2755>
- Anwar, & Nursan, M. (2025). Buku Ajar Analisis Regresi Data Panel Dengan Aplikasi Eviews. Pustaka Bangsa.
- 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/jmeh.v4i2.737>
- DJP Kanwil Jatim I. (2025). Direktur PT SBI Diduga Gunakan Faktur Pajak Fiktif, Negara Rugi Rp 890 Juta (Siaran Pers). <https://www.pajak.go.id/id/siaran-pers/direktur-pt-sbi-diduga-gunakan-faktur-pajak-fiktif-negara-rugi-rp890-juta>
- Febriana, A., & Pratiwi, A. P. (2023). Agresivitas Pajak : Manajemen Laba, Komisaris Independen, dan Intensitas Persediaan. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 7(2), 424–437. <https://doi.org/10.33059/jensi.v7i2.8428>
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness and its Relation to Aggressive Financial Reporting. *Accounting Review*, 84(2). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=647604
- Global Witness. (2019). Indonesias Shifting Coal Money 3: Taxing Times for Adaro. <https://globalwitness.org/en/campaigns/oil-gas-and-mining/indonesias-shifting-coal-money-3-taxing-times-for-adaro/>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A Review of Tax Research. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1476561
- Hendayana, Y., Ramdhany, M. A., Pranowo, A. S., Rachmat, R. A. H., & Herdiana, E. (2024). Exploring Impact of Profitability, Leverage and Capital Intensity on Avoidance of Tax, Moderated by Size of Firm in LQ45 Companies. *Cogent Business & Management*, 11(1), 1–13. <https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2371062>
- Iriyanti, & Latif, A. S. (2025). Pengaruh Sales Growth, Intensitas Persediaan Dan Kebijakan Hutang Terhadap Agresivitas Oaak Perusahaan: Studi Empiris Pada Perusahaan Properties Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022.

- Postgraduate Management Journal, 4(2), 59–74. <https://doi.org/10.36352/pmj.v4i2.903>
- Judijanto, L., & Al-Amin. (2025). Dampak Reformasi Pajak Terhadap Pertumbuhan dan Kepatuhan UMKM Di Era UU HPP: Tinjauan Pustaka. 3(3), 345–354. <https://wikep.net/index.php/SALOME/article/view/179>
- Kalbuana, N., Solihin, Saptono, Yohana, & Yanti, D. R. (2020). The Influence of Capital Intensity, Firm Size and Leverage on Tax Avoidance on Companies Registered in Jakarta Islamic Index (JII) Periode 2015-2019. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 4(3), 272–278. <https://doi.org/https://doi.org/10.29040/ijebar.v4i03.1330>
- Korat, C., & Munandar, A. (2025). Penerapan Core Tax Administration System (CTAS) Langkah Meningkatkan Kepatuhan Perpajakan Di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 8(1), 17–30. <https://doi.org/10.34128/jra.v8i1.453>
- Legowo, W. W., Florentina, S., & Firmansyah, A. (2021). Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Perdagangan Di Indonesia: Profitabilitas, Capital Intensity, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan. *Jurnal Bina Akuntansi*, 8(1), 84–108. <https://doi.org/10.52859/jba.v8i1.137>
- Lestari, M. R., & Pratiwi, A. P. (2024). Pengaruh Intensitas Modal, Intensitas Persediaan, Kebijakan Hutang, Dan Perataan Laba Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 02(02), 352–365. <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jakbs/article/view/1437>
- Marlina, E., Hasanudin, A. I., & Mulyasari, W. (2022). Tax Aggressiveness: The Role of Capital Intensity and Inventory Intensity with Leverage as Intervening. *Journal of Applied Business, Taxation and Economics Research (JABTER)*, 1(6), 614–632. <https://doi.org/10.54408/jabter.v1i6.97>
- Mulyati, Y., Sari, D., Purnamasari, D., Mariana, C., & Tambuati, H. J. (2020). Deferred Tax Expenses , Deferred Tax Assets and Tax Planning on Earning Management. *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, 24(07), 7271–7277. https://www.researchgate.net/profile/Citra-Mariana/publication/356811462_Deferred_Tax_Expenses_Deferred_Tax_Assets_and_Tax_Planning_on_Earning_Management_Case_Study_of_Property_Real_Estate_and_Building_Construction_Service_Companies_listed_on_the_Indonesia
- Mustikasari, E. A., Hartono, A., & Ardiana, T. E. (2023). Pengaruh Intensitas Aset Tetap, Leverage Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance Dengan Pertumbuhan Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Di Bei Tahun 2017-2020. *JAPP: Jurnal Akuntansi, Perpajakan, Dan Portofolio*, 03(01), 29–50. <https://doi.org/10.24269/japp.v3i1.4949>
- Nadhifah, I. F. (2023). Pengaruh Capital

- Intensity, Profitabilitas, Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak. *JIAKu Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 2(2), 178–191. <https://doi.org/10.24034/jiaku.v2i2.5951>
- Noch, M. Y., Hasanudin, A. I., Anasta, L., Juliansyah, I., Oktris, L., & Choiriah, S. (2025). *Akuntansi Kontemporer* (Rosidah & B. Hernalyk (eds.)). Salemba Empat. https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Kontemporer/8UF_EQAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=teori+kontingensi+ekonomi&pg=PA144&printsec=frontcover
- Noor, I. N., & Sari, D. (2021). Pengaruh Intensitas Modal, Thin Capitalization Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Tax Avoidance (Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2013-2017). *Jurnal Bisnis, Ekonomi, Dan Sains*, 01(1), 31–38. <https://doi.org/10.33197/bes.vol1.iss1.2021.649>
- Nugrahadi, E. W., & Rinaldi, M. (2021). The Effect of Capital Intensity and Inventory Intensity on Tax Avoidance at Food and Beverage Subsector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX). *Proceedings of the International Conference on Strategic Issues of Economics, Business and Education (ICoSIEBE 2020)*, 163, 221–225. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210220.039>
- Pambuko, Z. B., & Masrini, N. L. (2023). *EIEWS: Analisis Data Keuangan untuk Penelitian Mahasiswa Ekonomi* (V. S. Dewi (ed.)). UNIMMA PRESS.
- Prasetya, E. R., & Putri, W. C. (2022). *Analisi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak*. *Aufklarung: Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 2(1), 36–45. <http://www.pijarpemikiran.com/index.php/Aufklarung/article/view/275>
- Pratiwi, A., & Achyani, F. (2025). Political Connections, Capital Intensity, The Existence of A Risk Management Committe, and Real Earnings Management on Tax Aggressiveness. *International Journal of Economics Development Research*, 6(6), 4645–4659. <https://garuda.kemdiktisaintek.go.id/documents/detail/5904684>
- Safira, C. D., & Wulandari, S. (2022). Determinasi Agresivitas Pajak dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 20(4), 663–674. <https://doi.org/10.31851/jmwe.v20i4.14006>
- Salmawanti, & Irawati, W. (2024). Pengaruh Cost of Debt, Capital Intensity dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Monex - Journal of Accounting Research*, 13(01), 18–31. <https://doi.org/10.30591/monex.v13i01.5647>
- Sekretariat Kabinet RI. (2017). *Realisasi Tam Amnesty, Menkeu: Tebusan Rp 130 Triliun, Deklarasi Rp 4.813,4 Triliun dan Repatriasi Rp 146 Triliun*. <https://setkab.go.id/realisasi-tax-amnesty-menkeu-tebusan-rp130-triliun-deklarasi-rp4-8134-triliun-dan-repatriasi-rp146-triliun/>
- Sufia, L., & Riswandari, E. (2018). Pengaruh Manajemen Laba, Proporsi Komisaris Independen, Profitabilitas, Capital Intensity, Dan Likuiditas Terhadap Tax

- Aggressiveness (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016). *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 11(2), 140–156.
<https://doi.org/10.30813/jab.v11i2.1387>
- Sukamulja, S. (2021). *Manajemen Keuangan Korporat Teori, Analisis, dan Aplikasi dalam Melakukan Investasi* (S. Tjen (ed.); I). ANDI.
https://www.google.co.id/books/edition/MANAJEMEN_KEUANGAN_KORPORAT/s6FCEAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=inventor+carrying+cost+manajemen+keuangan&pg=PA406&printsec=frontcover
- Sulisti, M., & Karlina, L. (2023). Pengaruh Capital Intensity, Manajemen Laba Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Aufklarung: Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 3(4), 158–172.
<http://pijarpemikiran.com/index.php/Aufklarung/article/view/669>
- Susanti, D. L., Susanti, E., Agia, L. N., & Nurjannah, H. (2020). Pengaruh Kepemilikan Terkonsentrasi, Kepemilikan Keluarga, Dan Manajemen Laba Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sektor Consumer Non-Cyclicals. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 31(1), 61–74.
[https://doi.org/10.25299/kiat.2024.vol35\(2\).21575](https://doi.org/10.25299/kiat.2024.vol35(2).21575)
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1).
<https://doi.org/10.26740/akunesa.v9n1.p%25p>
- Sutanto, H., Shaputra, J., & Henson. (2024). Pengaruh Capital Intensity, Manajemen Laba, Dan Likuiditas Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia 2017-2022. *JURNAL MANEKSI*, 13(2), 458–469.
<https://doi.org/10.31959/jm.v13i2.2319>
- Syahrani, A. P. A., & Fathoni, M. I. (2025). The Influence of Sales Growth and Capital Intensity on Tax Aggressiveness. *International Journal of Science and Society*, 7(1), 42–59.
<https://doi.org/https://doi.org/10.54783/ijssoc.v7i1.1358>
- Tarigan, L. Y. P., & Fortuna, F. (2025). The Impact of Cost of Debt, Inventory Intensity, and Profitability Toward Tax Avoidance on Non-Cyclicals Consumer Goods Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange. *Jurnal Penelitian Akuntansi*, 6(1), 29–44.
<https://doi.org/http://orcid.org/0000-0001-7063-9166>
- Tax Justice Network. (2023). *State of Tax Justice*.
[https://taxjustice.net/wp-content/uploads/SOTJ/SOTJ23/English/State of Tax Justice 2023 - Tax Justice Network - English.pdf](https://taxjustice.net/wp-content/uploads/SOTJ/SOTJ23/English/State%20of%20Tax%20Justice%2023%20-%20Tax%20Justice%20Network%20-%20English.pdf)
- Waladi, A., & Prastiwi, D. (2022). Pengaruh Sales Growth; Capital Intensity; dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 11(1), 25–35.
<https://doi.org/10.26740/akunesa.v11n1.p25-35>
- Wardani, S. L., & Ruslim, H. (2020). Pengaruh Dar, Ukuran Perusahaan, Dan Tax Avoidance Terhadap Cost Of Debt. *Jurnal*

- Manajerial Dan Kewirausahaan, 2(2), 469–478. <https://doi.org/10.24912/jmk.v2i2.7940>
- Yap, F. J. (2024). Pengaruh Inventory Intensity, Capital Intensity, Sales Growth Dan Beban Iklan Terhadap Agresivitas Pajak. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5), 2980–2996. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.6557>
- International Journal of Science and Society*, 7(1), 42–59. <https://doi.org/https://doi.org/10.54783/ijsoc.v7i1.1358>
- Tarigan, L. Y. P., & Fortuna, F. (2025). The Impact of Cost of Debt, Inventory Intensity, and Profitability Toward Tax Avoidance on Non-Cyclicals Consumer Goods Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange. *Jurnal Penelitian Akuntansi*, 6(1), 29–44. <https://doi.org/http://orcid.org/0000-0001-7063-9166>
- Tax Justice Network. (2023). *State of Tax Justice*. [https://taxjustice.net/wp-content/uploads/SOTJ/SOTJ23/English/State of Tax Justice 2023 - Tax Justice Network - English.pdf](https://taxjustice.net/wp-content/uploads/SOTJ/SOTJ23/English/State%20of%20Tax%20Justice%202023%20-%20Tax%20Justice%20Network%20-%20English.pdf)
- Waladi, A., & Prastiwi, D. (2022). Pengaruh Sales Growth; Capital Intensity; dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 11(1), 25–35. <https://doi.org/10.26740/akunesa.v11n1.p25-35>
- Wardani, S. L., & Ruslim, H. (2020). Pengaruh Dar, Ukuran Perusahaan, Dan Tax Avoidance Terhadap Cost Of Debt. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 2(2), 469–478. <https://doi.org/10.24912/jmk.v2i2.7940>
- Yap, F. J. (2024). Pengaruh Inventory Intensity, Capital Intensity, Sales Growth Dan Beban Iklan Terhadap Agresivitas Pajak. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5), 2980–2996. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.6557>