

Pengaruh Sales Growth, Inventory Intensity, dan Capital Intensity terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan JII

Putri Setiawati*, Sunarmi

Fakultas Sosial dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Aisyah Pringsewu, Pringsewu
Jl. A Yani No. 1 A Tambak Rejo, Wonodadi, Kec. Pringsewu, Kabupaten Pringsewu, Lampung, Indonesia

Email: ^{1,*}putrisetiawati568@gmail.com, ²niki.narmi@aisyahuniversity.ac.id

Email Penulis Korespondensi: putrisetiawati568@gmail.com

Submitted: 15/07/2024; Accepted: 30/09/2024; Published: 16/10/2024

Abstrak—Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sales growth, inventory intensity, dan capital intensity terhadap agresivitas pajak pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) periode 2019-2023. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling, dimana populasi pada penelitian ini berjumlah 150 data perusahaan. Berdasarkan kriteria sampel diperoleh jumlah sampel penelitian sebanyak 60 data perusahaan. Jenis data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yang diuji menggunakan SPSS v.25 dengan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian membuktikan bahwa secara parsial sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diperoleh sebesar $0,468 > 0,05$ yang artinya H1 ditolak. Inventory intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diperoleh sebesar $0,207 > 0,05$ artinya H2 ditolak. Capital intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diperoleh sebesar $0,137 > 0,05$ artinya H3 ditolak. Secara simultan menunjukkan bahwa sales growth, inventory intensity, dan capital intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,236$ yang berarti lebih besar dari $0,05$.

Kata Kunci: Sales Growth; Inventory Intensity; Capital Intensity; Agresivitas Pajak; Perusahaan JII

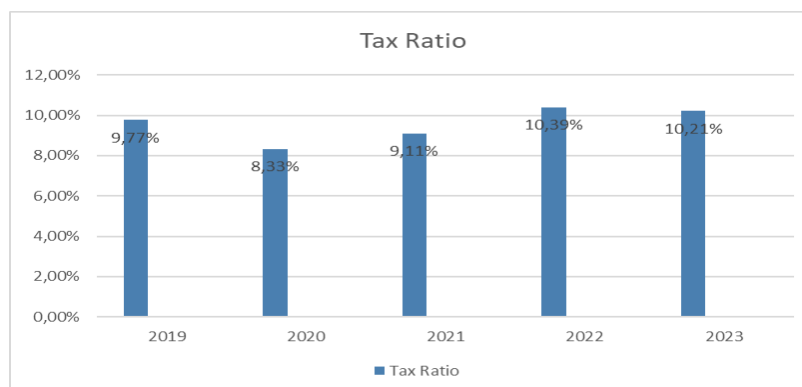
Abstract—This study aims to determine the effect of sales growth, inventory intensity, and capital intensity on tax aggressiveness in companies listed on the Jakarta Islamic Index (JII) for the 2019-2023 period. The method used in this research is quantitative research method. The sampling technique used purposive sampling, where the population in this study amounted to 150 company data. Based on the sample criteria, the number of research samples obtained was 60 company data. The type of data in this study uses secondary data which is tested using SPSS v.25 with multiple linear regression analysis techniques. The results prove that partially sales growth has no effect on tax aggressiveness. This is evidenced by the significance value obtained of $0,468 > 0,05$, which means that H1 is rejected. Inventory intensity has no effect on tax aggressiveness. This is evidenced by the significance value obtained of $0,207 > 0,05$, which means H2 is rejected. Capital intensity has no effect on tax aggressiveness. This is evidenced by the significance value obtained of $0,137 > 0,05$, meaning that H3 is rejected. Simultaneously, it shows that sales growth, inventory intensity, and capital intensity have no effect on tax aggressiveness. This is evidenced by the significance value of $0,236$ which means greater than $0,05$.

Keywords: Sales Growth; Inventory Intensity; Capital Intensity; Tax Aggressiveness; JII Companies

1. PENDAHULUAN

Negara dapat berkembang dengan baik jika memiliki sumber pendapatan yang bisa dikelola dan digunakan untuk meningkatkan pertumbuhan dan laju pembangunan. Oleh karena itu, pemerintah terus berupaya tingkatkan sumber pemasukan negara untuk membiayai pelaksanaan pembangunan nasional, salah satunya melalui pajak (Prasetyo & Wulandari, 2021). Pajak ialah iuran wajib kepada negara yang terutang oleh wajib pajak yang bersifat memaksa berlandaskan UU, tanpa memperoleh imbal balik secara langsung serta dipakai untuk keperluan negara dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada periode 2019-2023, diketahui bahwa penerimaan negara yang bersumber dari pajak lebih besar jika dibandingkan penerimaan bukan pajak dan hibah. Namun, jika dilihat dari tax ratio penerimaan pajak negara Indonesia dinilai belum optimal. Tax ratio negara Indonesia dapat dilihat pada gambar 1 diagram berikut.



Gambar 1. Tax Ratio Negara Indonesia

Berdasarkan data tax ratio tahun 2019-2023, Indonesia memiliki rasio pajak yang masih terbilang rendah jika dibandingkan dengan negara ASEAN dan negara G20, karena menurut data yang diungkapkan world bank rata-rata tax ratio dunia sebesar 15.06% (Kemenkeu, 2019). Sehingga pemerintah terus melakukan reformasi dengan merevisi undang-undang dibidang perpajakan untuk meningkatkan penerimaan pajak.

Adanya perbedaan kepentingan perihal pajak antara pemerintah dan perusahaan, perusahaan yang diwajibkan pajak cenderung mengurangi jumlah pembayaran pajak mereka atau yang disebut praktik agresivitas pajak. Hal ini terjadi karena bagi perusahaan, pajak ialah beban yang dapat menurunkan laba bersih, sementara itu bagi negara, pajak ialah sumber penerimaan utama yang dibutuhkan untuk pembiayaan negara (Yulianty et al., 2021). Agresivitas pajak didefinisikan sebagai upaya perusahaan untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar secara sah atau tidak sah dengan memanfaatkan celah dalam regulasi pajak (Ramadhani et al., 2020).

Banyak perusahaan yang melakukan agresivitas pajak, meskipun mengakui kerugian berulang namun tetap beroperasi dan berkembang. Dalam laporan Tax Justice in the Time of Covid-19 dari Tax Justice Network, Menteri Keuangan Sri Mulyani menyebutkan kerugian Indonesia akibat agresivitas pajak mencapai US\$ 4,86 miliar. Dari total US\$ 4,86 miliar atau Rp 68,7 triliun, sebanyak US\$ 4,78 miliar atau sepadan dengan Rp 67,6 triliun adalah besar kerugian yang ditimbulkan oleh perusahaan di Indonesia (Al Hasyim et al., 2022).

PT Adaro Energy merupakan salah satu perusahaan yang terdaftar di JII yang menggunakan skema transfer pricing untuk menghindari pembayaran pajak melalui anak perusahaannya di Singapura, yakni Coaltrade Services International Pte Ltd pada tahun 2019. PT Adaro Energy diduga menggunakan strategi transfer pricing untuk menghindari kewajiban pajak dalam negeri dan meningkatkan pendapatan pemegang saham. Contoh indikasinya adalah transaksi yang tidak masuk akal antara PT Adaro Energy dengan Coaltrade services International Pte Ltd, yang menunjukkan ketidakseimbangan harga transfer dibandingkan dengan harga batubara di pasar global. PT Adaro Energy telah merencanakannya agar mereka dapat membayar pajak sebesar 1,75 triliun lebih kecil dibandingkan yang seharusnya dibayarkan di Indonesia (Tristiawan & Ardiyani, 2024).

Beberapa faktor dapat memengaruhi agresivitas pajak. Salah satunya adalah sales growth (pertumbuhan penjualan), jika rasio pertumbuhan penjualan tahun ini lebih tinggi dibandingkan tahun lalu, maka akan sebanding dengan tingkat laba yang diperoleh, yang berarti tingkat pertumbuhan penjualan akan lebih besar dan akan mengindikasikan timbulnya tindakan agresivitas pajak pada perusahaan (Sumantri et al., 2022). Inventory intensity adalah faktor kedua yang dapat memengaruhi agresivitas pajak. Adanya beban pemeliharaan dan penyimpanan persediaan yang tinggi, maka beban tersebut dapat menurunkan profit perusahaan sehingga beban pajak yang dibayarkan akan berkurang (Anggriantari & Purwantini, 2020). Selanjutnya adalah capital intensity, yaitu ukuran jumlah modal perusahaan yang dapat ditentukan dengan membandingkan antara penjualan dengan aktiva tetap entitas. Perusahaan akan membayar pajak lebih sedikit ketika memiliki banyak aktiva tetap karena mereka memperoleh profit dari depresiasi aktiva tetap yang dapat menurunkan tarif pajak mereka (Sinaga & Malau, 2021).

Terdapat beberapa penelitian terdahulu mengenai agresivitas pajak, diantaranya penelitian Simanjuntak et al., (2024) yang menemukan bahwa inventory intensity dan capital intensity berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Tingginya tingkat inventory intensity dan capital intensity memengaruhi adanya praktik agresivitas perusahaan karena adanya biaya tambahan yang ditimbulkan. Penelitian Sumantri et al., (2022) yang membuktikan bahwa capital intensity dan sales growth berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Dalam penelitiannya, semakin tinggi tingkat sales growth maka akan berpengaruh terhadap tarif pajak yang dibayarkan sehingga memengaruhi perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak.

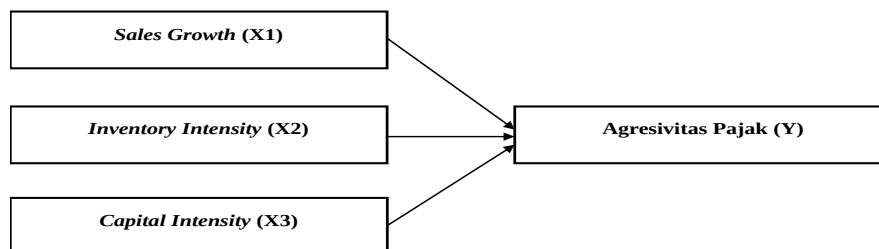
Bertolak belakang dengan penelitian Susanti & Satyawan (2020) yang membuktikan bahwa inventory intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Pada penelitiannya menyebutkan bahwa tinggi rendahnya intensitas persediaan tidak berpengaruh terhadap beban pajak yang diterima perusahaan, sehingga tidak memengaruhi praktik agresivitas pajak. Penelitian Apriatna & Oktris (2022) yang menyatakan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Tingginya sales growth tidak selalu berbanding lurus dengan laba yang diperoleh sehingga tidak berpengaruh terhadap beban pajak dan adanya praktik agresivitas pajak. Penelitian Prasetyo & Wulandari (2021) yang mengatakan bahwa capital intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Dalam penelitiannya menyebutkan bahwa perusahaan dengan capital intensity tinggi digunakan untuk operasional perusahaan bukan untuk menghindari beban pajak yang diterima perusahaan.

Adanya inkonsistensi hasil penelitian terdahulu, memotivasi peneliti untuk melakukan penelitian tentang pengaruh sales growth, inventory intensity, dan capital intensity terhadap agresivitas pajak dengan menggunakan populasi dan sampel penelitian pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) periode 2019-2023. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah sales growth, inventory intensity, dan capital intensity memiliki pengaruh terhadap praktik agresivitas pajak pada perusahaan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi investor dalam memahami faktor-faktor apa saja yang dapat menjadi pengaruh perusahaan melakukan agresivitas pajak dan dalam membuat keputusan yang tepat dalam berinvestasi pada perusahaan. Penelitian ini juga diharapkan bisa membantu manajemen mengetahui dampak dari tindakan agresivitas pajak.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Kerangka Dasar Penelitian

Dalam penelitian ini memiliki 3 variabel independen yakni sales growth, inventory intensity, dan capital intensity. Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini yaitu agresivitas pajak. Secara sistematis, hubungan antara sales growth, intensitas inventory, dan capital intensity terhadap agresivitas pajak dapat digambarkan pada gambar 2 sebagai berikut.



Gambar 2. Kerangka Konseptual

2.2 Hipotesis

2.2.1 Pengaruh Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak

Sales growth menggambarkan perubahan penjualan antar periode dan mencerminkan prospek perusahaan dimasa mendatang, sehingga bisa digunakan sebagai alat untuk mengestimasi laba suatu perusahaan (Apriatna & Oktris, 2022). Meningkatnya sales growth memungkinkan tarif pajak yang dibebankan kepada perusahaan semakin tinggi sehingga perusahaan akan rentan terhadap praktik agresivitas pajak.

Menurut agency theory, manajemen dan pemegang saham seringkali memiliki perbedaan kepentingan, yang pada akhirnya menimbulkan agency problem (Supriyono, 2018). Pihak manajemen meningkatkan beban penjualan untuk dapat menekan jumlah penghasilan kena pajak. Secara logika, pada saat sales growth tinggi maka profit yang didapat entitas akan semakin besar, sehingga bisa memengaruhi besarnya tarif pajak yang dibayarkan. Akan tetapi jika sales growth meningkat namun pajak yang dibebankan semakin rendah, maka dapat dikatakan terdapat praktik agresivitas pajak pada perusahaan tersebut (Sumantri et al., 2022). Menurut penelitian oleh Sumantri et al., (2022) dan Hendrianto et al., (2022) menunjukan bahwa sales growth berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berikut hipotesis yang dirumuskan peneliti berdasarkan teori dan penelitian sebelumnya.

H1 : Sales growth berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

2.2.2 Pengaruh Inventory Intensity terhadap Agresivitas Pajak

Inventory intensity mengungkapkan jumlah persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Manajer dapat menggunakan kondisi ini sebagai dasar untuk melakukan agresivitas pajak (Simanjuntak et al., 2024). Berdasarkan agency theory, manajer memiliki pemahaman yang lebih baik tentang kondisi perusahaan yang sebenarnya, karena terlibat langsung dalam operasi suatu perusahaan. Sementara pemegang saham tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai perusahaan. Oleh sebab itu, informasi intensitas persediaan yang dimiliki oleh manajer lebih lengkap dibandingkan dengan yang dimiliki pemegang saham.

Tujuan manajer yaitu mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Dalam hal ini, manajer menekan beban pajak perusahaan dengan cara meningkatkan intensitas persediaan. Karena tingkat persediaan yang tinggi akan menyebabkan timbulnya biaya, termasuk biaya pemeliharaan dan penyimpanan. Biaya tersebut dapat menekan beban pajak perusahaan karena biaya yang timbul akibat dari tingginya tingkat persediaan dapat mengurangi keuntungan yang diperoleh perusahaan (Efrinal & Chandra, 2020). Penelitian oleh Anggriantari & Purwantini (2020) dan Simanjuntak et al., (2024) membuktikan bahwa inventory intensity berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik hipotesis berikut.

H2: Inventory intensity berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

2.2.3 Pengaruh Capital Intensity terhadap Agresivitas Pajak

Capital intensity adalah rasio yang menunjukan intensitas kepemilikan aset tetap suatu perusahaan dibandingkan dengan total aset perusahaan (Sumantri et al., 2022). Menurut agency theory, tujuan manajemen yang bertindak sebagai agen berbeda dengan tujuan pemegang saham yang bertindak sebagai prinsipal. Kepentingan utama manajer yakni meningkatkan kinerja perusahaan agar mereka memperoleh imbalan yang besar. Dalam kondisi ini, manajer memanfaatkan depresiasi aktiva tetap untuk mengecilkan beban pajak yang ditanggung oleh perusahaan (Hendrianto et al., 2022).

Menurut Sinaga & Malau (2021) perusahaan dengan kepemilikan aktiva tetap yang besar rentan menggunakan perencanaan pajak untuk melakukan praktik agresivitas pajak. Oleh karena itu, agresivitas pajak suatu perusahaan meningkat seiring dengan meningkatnya rasio intensitas modal. Penelitian oleh Simanjuntak et al., (2024) dan Sumantri et al., (2022) menunjukkan bahwa capital intensity berpengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak. Berikut hipotesis yang dirumuskan peneliti berdasarkan teori dan penelitian sebelumnya.

H3: Capital intensity berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

2.3 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, yakni menganalisis data-data dari laporan keuangan tahunan perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) tahun 2019-2023. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan positivisme yang digunakan untuk mempelajari populasi atau sampel tertentu, mengumpulkan data dengan menggunakan instrumen, dan menganalisis data untuk menguji hipotesis yang telah ditentukan (Sugiyono, 2022;8). Sumber data dalam penelitian ini yaitu menggunakan sumber sekunder. Menurut Sugiyono (2022;137) sumber sekunder merupakan sumber yang secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode dokumentasi, yaitu pengumpulan data dilakukan dengan cara menelaah laporan keuangan tahunan pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) tahun 2019-2023 melalui www.idx.co.id atau website resmi perusahaan. Data pada penelitian ini diolah dengan melakukan pengklasifikasian data yang sudah terkumpul, dengan cara membuat tabulasi data perusahaan agar memudahkan peneliti melakukan pengolahan. Teknik pengolahan data yang digunakan peneliti yaitu dengan cara editing dengan memilih data perusahaan yang sesuai dengan kriteria penelitian. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis regresi linier berganda dengan software SPSS versi 25.

2.4 Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini yaitu seluruh perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) periode 2019-2023. Sedangkan sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan teknik purposive sampling dimana terdapat beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan (Sugiyono, 2022). Adapun kriteria sampel dalam penelitian ini disajikan pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Kriteria Pemilihan Sampel

No	Kriteria Sampel Penelitian	Jumlah
1	Perusahaan yang terdaftar di JII selama periode 2019-2023	150
2	Perusahaan yang tidak terdaftar di JII secara berturut-turut selama periode 2019-2023	(75)
3	Perusahaan yang tidak mempublikasikan laporan keuangan secara lengkap sesuai dengan variabel penelitian selama periode 2019-2023	(5)
4	Perusahaan yang menyajikan laporan keuangan selain menggunakan mata uang rupiah selama periode 2019-2023	(0)
5	Perusahaan yang mengalami kerugian selama periode 2019-2023	(10)
	Jumlah Sampel Penelitian	60

Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah sampel penelitian ini sebanyak 60 data perusahaan, yakni sejumlah 12 perusahaan dengan menggabungkan data penelitian selama 5 tahun periode pengamatan. Berikut ini merupakan 12 perusahaan yang dijadikan sampel penelitian.

Tabel 2. Daftar Sampel Perusahaan

No	Kode Perusahaan	Nama Perusahaan
1	ADRO	Adaro Energy Tbk.
2	ANTM	Aneka Tambang (Persero) Tbk.
3	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk.
4	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.
5	INCO	Vale Indonesia Tbk.
6	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk.
7	INTP	Indocement Tunggal Prakarsa Tbk.
8	KLBF	Kalbe Farma Tbk.
9	PTBA	Bukit Asam Tbk.
10	TLKM	Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk.
11	UNTR	United Tractors Tbk.
12	UNVR	Unilever Indonesia Tbk.

2.5 Definisi Operasional Variabel

Penjelasan mengenai definisi operasional variabel yang digunakan pada penelitian ini diuraikan pada tabel berikut.

Tabel 3. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Pengukur Variabel	Sumber
Sales Growth (X1)	Sales growth ialah estimasi yang digunakan untuk mengukur penjualan tahun saat ini dikurang dengan penjualan tahun lalu, kemudian	$\frac{\text{total penjualan } t - \text{total penjualan } t - 1}{\text{total penjualan } t}$	Apriatna & Oktris (2022)

Variabel	Konsep Variabel	Pengukur Variabel	Sumber
Inventory Intesity (X2)	membandingkan dengan penjualan tahun lalu. Inventory intensity yakni pengukuran/estimasi banyaknya persediaan yang ditanamkan oleh entitas.	$\frac{\text{total persediaan}}{\text{total aset}}$	Simanjuntak et al., (2024)
Capital Intensity (X3)	Capital intensity yakni rasio yang mengukur banyaknya aktiva tetap yang ditanamkan dalam entitas.	$\frac{\text{total aset tetap}}{\text{total aset}}$	Simanjuntak et al., (2024)
Agresivitas Pajak (Y)	Agresivitas pajak yakni strategi tax planning yang memakai cara-cara penghindaran pajak baik secara sah maupun tidak sah.	$\text{ETR} = \frac{\text{beban pajak penghasilan}}{\text{laba sebelum pajak}}$	Simanjuntak et al., (2024)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

3.1.1 Analisis Statistik deskriptif

Analisis statistik deskriptif menggambarkan tentang data pada variabel independen dan variabel dependen penelitian yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varians, maksimum, dan minimum. Dari data sampel yang berjumlah 60 terdapat outlier sebanyak 15 data sehingga data yang dianalisis dalam penelitian ini berjumlah 45 data. Hasil dari uji statistik deskriptif pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

Tabel 4. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sales Growth (X1)	45	-0,1956	0,3167	0,049887	0,1085924
Inventory Intensity (X2)	45	0,0026	0,2160	0,088337	0,0556190
Capital Intensity (X3)	45	0,1201	0,7096	0,418285	0,1757628
Agresivitas Pajak (Y)	45	0,1592	0,3400	0,238314	0,0371973
Valid N (listwise)	45				

3.1.2 Uji Asumsi Klasik

Pada penelitian ini menggunakan 4 uji asumsi klasik diantaranya sebagai berikut.

3.1.2.1 Uji Normalitas

Hasil pengujian pertama dengan uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov dimana data yang digunakan yaitu sebanyak 60 data, menunjukkan bahwa model regresi terdistribusi tidak normal, karena nilai significance $0,000 < 0,05$. Oleh karena itu, agar data dapat terdistribusi normal peneliti menghilangkan data outlier, yakni data yang memiliki nilai ekstrim dan karakteristik yang berbeda dari data lainnya. Sampel penelitian sebelum dilakukan outlier yaitu sebanyak 60 data, setelah dilakukan outlier sampel penelitian menjadi 45 data. Sebanyak 15 data yang di outlier tersebut merupakan hasil dari uji SPSS. Hasil uji normalitas setelah outlier adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas

Unstandardized Residual		
N		45
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	0,3533944
Most Extreme Differences	Absolute	0,116
	Positive	0,116
	Negative	-0,052
Tes Statistic		0,116
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,158

Berdasarkan tabel 5 diketahui nilai signifikansi $0,158 > 0,05$, sehingga menunjukan bahwa data penelitian ini terdistribusi normal.

3.1.2.2 Uji Heterokedastisitas

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan varians dan residual dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Uji heterokedastisitas pada penelitian ini menggunakan metode uji

Glejer yang nilainya dilihat dari nilai signifikan pada tabel koefisien (Coefficients). Hasil dari uji heterokedastisitas dapat dilihat pada tabel 6 berikut.

Tabel 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Sig.	Keterangan
Sales Growth (X1)	0,101	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Inventory Intensity (X2)	0,131	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Capital Intensity (X3)	0,645	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Berdasarkan tabel 6 diketahui nilai signifikansi Sales Growth sebesar (0,101), Inventory Intensity (0,131), dan Capital Intensity (0,645). Uji heterokedastisitas tersebut menunjukkan bahwa nilai signifikansi > 0,05 sehingga dapat dikatakan bahwa data tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.1.2.3 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat korelasi antar variabel independen. Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Tolerance	VIF	Keterangan
Sales Growth (X1)	0,981	1,020	Tidak terjadi multikolinieritas
Inventory Intensity (X2)	0,992	1,008	Tidak terjadi multikolinieritas
Capital Intensity (X3)	0,981	1,019	Tidak terjadi multikolinieritas

Berdasarkan tabel 7 menunjukkan bahwa Sales Growth, Inventory Intensity, dan Capital Intensity memiliki nilai tolerance > 0,10 dan nilai VIF < 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa data tidak mengalami gejala multikolinearitas.

3.1.2.4 Uji Autokorelasi

Tujuan uji autokorelasi yaitu untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu periode saat ini dengan kesalahan pengganggu periode sebelumnya dalam sebuah model regresi linier. Pada penelitian ini uji autokorelasi yang digunakan yaitu uji Durbin-Watson. Hasil uji autokorelasi disajikan pada tabel 8 berikut.

Tabel 8. Hasil Uji Autokorelasi

dU	d (Durbin - Watson)	4-dU	Keterangan
1,666	1,970	2,334	Bebas autokorelasi

Berdasarkan hasil uji autokorelasi menunjukkan bahwa nilai Durbin – Watson sebesar 1,970, sedangkan nilai dU tabel dengan menggunakan nilai signifikan 0,05 untuk k = 3 dan n = 45 diperoleh nilai sebesar 1,666. Karena nilai Durbin – Watson terletak antara (dU) dan (4 – dU) yakni $1,666 < 1,970 < 2,334$ maka dapat dikatakan bahwa data penelitian bebas dari gejala autokorelasi.

3.1.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Tujuan dari analisis regresi linier berganda yaitu untuk mengetahui arah dan pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil pengujian regresi pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 9 berikut.

Tabel 9. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error		
(Constant)	0,268	0,018	15,243	0,000
Sales Growth	0,038	0,051	0,732	0,468
Inventory Intensity	-0,128	0,100	-1,281	0,207
Capital Intensity	-0,048	0,032	-1,515	0,137

Berdasarkan analisis tersebut dapat disajikan suatu persamaan regresi linier berganda sebagai berikut.

$$ETR = 0,268 + 0,038 \text{ Sal} - 0,128 \text{ Inv} - 0,048 \text{ Cap} + \varepsilon$$

Interpretasi dari persamaan regresi linier berganda diatas adalah sebagai berikut.

1. Nilai konstanta sebesar 0,268 menunjukkan bahwa jika variabel independen bernilai konstan atau 0 maka nilai dari agresivitas pajak sebesar 0,268.
2. Nilai koefisien Sales Growth memiliki parameter positif yaitu sebesar 0,038 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1% nilai sales growth maka nilai agresivitas pajak mengalami kenaikan sebesar 0,038.
3. Nilai koefisien Inventory Intensity memiliki parameter negatif yaitu sebesar -0,128 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1% nilai inventory intensity maka nilai agresivitas pajak akan mengalami penurunan sebesar 0,128.

4. Nilai koefisien Capital Intensity memiliki parameter negatif yaitu sebesar $-0,048$ yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1% nilai capital intensity maka nilai agresivitas pajak akan mengalami penurunan sebesar 0,048.

3.1.4 Uji Hipotesis

3.1.4.1 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tujuan dari uji koefisien determinasi adalah untuk mengetahui seberapa baik model mampu menjelaskan variasi variabel dependen. Hasil uji koefisien determinasi (R^2) disajikan pada tabel 10 berikut.

Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	0,312	0,097	0,031

Berdasarkan tabel 10 diketahui bahwa nilai Adjusted R Square (R^2) sebesar 0,031 atau 3,1%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa sales growth, inventory intensity, dan capital intensity sebagai variabel independen mampu menjelaskan pengaruh terhadap agresivitas pajak sebagai variabel dependen hanya sebesar 3,1 % sedangkan sisanya sebesar 96,9% dipengaruhi oleh variabel independen lain.

3.1.4.2 Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model secara bersamaan mampu memengaruhi variabel dependen. Hasil uji F pada penelitian ini disajikan pada tabel 11 berikut.

Tabel 11. Hasil Uji F (Simultan)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	0,006	3	0,002	1,475	0,236
Residual	0,055	41	0,001		
Total	0,061	44			

Berdasarkan tabel 11 diketahui bahwa nilai signifikan sebesar 0,236 nilai F_{hitung} sebesar 1,475 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,22 ($df_{n1} = k-1 = 3-1=2$ dan $df_{n2} = n-k = 45-3 = 42$). Karena nilai signifikan $> 0,05$ dan nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel sales growth, inventory intensity, dan capital intensity secara simultan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

3.1.4.3 Uji T (Parsial)

Tujuan dari uji T yaitu untuk mengetahui apakah setiap variabel independen dalam penelitian memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Hasil uji T pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 12 berikut.

Tabel 12. Hasil Uji T (Parsial)

Model	T tabel	T hitung	Sig.	Keterangan
Sales Growth (X1)	2,019	0,732	0,468	H1: ditolak
Inventory Intensity (X2)	2,019	-1,281	0,207	H2: ditolak
Capital Intensity (X3)	2,019	-1,515	0,137	H3: ditolak

Berdasarkan hasil pengujian, nilai T tabel sebesar 2,019 diperoleh dari ($df = n-k-1 = 45-3-1 = 41$, $Pr = 0,05$). Berikut ini uraian dari hasil uji parsial.

1. Variabel sales growth memiliki nilai signifikansi sebesar 0,468 nilai T_{hitung} sebesar 0,732 dan nilai T_{tabel} sebesar 2,019. Karena nilai signifikan $> 0,05$ dan nilai $T_{hitung} < T_{tabel}$ maka hipotesis pertama ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.
2. Variabel inventory intensity memiliki nilai signifikansi sebesar 0,207 nilai T_{hitung} sebesar -1,281 dan T_{tabel} sebesar 2,019. Karena nilai signifikan $> 0,05$ dan nilai $T_{hitung} < T_{tabel}$ maka hipotesis kedua ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa inventory intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.
3. Variabel capital intensity memiliki nilai signifikansi sebesar 0,137 nilai T_{hitung} sebesar -1,281 dan T_{tabel} sebesar 2,019. Karena nilai signifikan $> 0,05$ dan nilai $T_{hitung} < T_{tabel}$ maka hipotesis ketiga ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa capital intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

3.2 Pembahasan

3.2.1 Pengaruh Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian menunjukan nilai signifikansi sales growth sebesar $0,468 > 0,05$ T_{hitung} sebesar 0,732 dan nilai T_{tabel} sebesar 2,019 yang berarti nilai $T_{hitung} < T_{tabel}$. Sehingga dapat dinyatakan bahwa tinggi rendahnya sales growth dalam perusahaan tidak berpengaruh terhadap praktik agresivitas pajak. Sejalan dengan hasil penelitian Apriatna & Oktris (2022), Wibawa & Nursiam (2021), dan Tiong & Rakhman (2021) yang menyatakan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Wibawa & Nursiam (2021) yang

menyatakan bahwa tinggi rendahnya sales growth perusahaan tidak dapat memengaruhi keputusan perusahaan dalam menghindari kewajiban pajaknya. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat maupun menurun tetap memiliki kewajiban dalam membayar pajak sesuai dengan kebijakan dan Undang-Undang yang berlaku. Berdasarkan hasil pengujian dan asumsi peneliti terdahulu dapat disimpulkan bahwa laba bersih perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tidak selalu berbanding lurus. Tingginya tingkat penjualan tidak selalu menghasilkan laba yang tinggi, hal ini terjadi karena adanya biaya produksi yang besar sehingga dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Oleh sebab itu, tingginya pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap beban pajak yang diterima perusahaan.

3.2.2 Pengaruh Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian inventory intensity menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,207 > 0,05$ nilai T_{hitung} sebesar -1,281 dan T_{tabel} sebesar 2,019 yang artinya nilai $T_{hitung} < T_{tabel}$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tinggi rendahnya tingkat inventory intensity tidak berpengaruh terhadap praktik agresivitas pajak perusahaan. Sejalan dengan penelitian Simanjuntak et al., (2024), Susanti & Satyawan (2020), dan Rinaldi et al., (2020) yang membuktikan bahwa inventory intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Rinaldi et al., (2020) menjelaskan bahwa jika suatu perusahaan melakukan pencatatan persediaan dengan metode yang tepat, maka hal tersebut tidak berpengaruh terhadap tarif pajak yang menunjukkan adanya agresivitas pajak. Selain itu, jumlah persediaan yang dimiliki perusahaan tidak memengaruhi jumlah pajak yang dibayarkan, karena perputaran persediaan setiap perusahaan berubah setiap tahunnya dan ada banyak faktor lain yang dapat memengaruhi perputaran persediaan setiap perusahaan. Mengacu pada hasil pengujian dan asumsi peneliti terdahulu dapat disimpulkan bahwa perusahaan akan lebih memaksimalkan persediaannya untuk dijual agar memperoleh keuntungan, dibandingkan sengaja menimbun untuk mengurangi beban pajak yang diterima. Hal ini disebabkan karena persediaan yang disimpan dalam gudang dalam jangka waktu yang cukup lama akan mengakibatkan menurunnya kualitas produk yang dihasilkan serta berdampak buruk terhadap operasional perusahaan.

3.2.3 Pengaruh Capital Intensity Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil uji parsial capital intensity menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,137 > 0,05$ nilai T_{hitung} sebesar -1,281 dan T_{tabel} sebesar 2,019 yang berarti $T_{hitung} < T_{tabel}$ maka dapat dinyatakan bahwa tinggi rendahnya tingkat capital intensity pada perusahaan tidak berpengaruh terhadap praktik agresivitas pajak. Hal ini sejalan dengan penelitian Prasetyo & Wulandari (2021), Yahya et al., (2022), dan Darsono (2023) yang menyatakan bahwa capital intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Darsono (2023) yang menjelaskan bahwa suatu perusahaan yang memiliki proporsi aktiva tetap yang besar tidak bermaksud untuk menghindari pajak, akan tetapi mereka menggunakan aset tetap tersebut untuk tujuan operasional. Oleh karena itu, tingkat investasi aktiva tetap yang tinggi tidak akan berdampak pada agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan. Berdasarkan hasil pengujian dan asumsi peneliti sebelumnya dapat disimpulkan bahwa perusahaan akan cenderung melakukan investasi pada aktiva tetap untuk mengoptimalkan kegiatan operasionalnya agar keuntungan yang diperoleh meningkat. Hal ini disebabkan karena meningkatnya kapasitas produksi pada perusahaan didukung oleh tingginya tingkat aktiva tetap. Oleh karena itu, perusahaan berinvestasi pada aktiva tetap dimaksudkan untuk kegiatan operasional perusahaan bukan untuk mengurangi beban pajak yang dibayarkan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Karena laba perusahaan dengan tingkat sales growth tidak selalu berbanding lurus. Sales growth yang tinggi belum tentu menghasilkan laba perusahaan yang tinggi, sehingga dapat disimpulkan tidak ada keterkaitan sales growth dengan besarnya pajak yang dibayarkan. Inventory intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini disebabkan karena perusahaan akan lebih memaksimalkan persediaannya untuk dijual agar memperoleh keuntungan, dibandingkan sengaja menimbun untuk mengurangi tarif pajak yang diterima. Capital intensity tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki proporsi aktiva tetap yang besar tidak dimaksudkan untuk menghindari pajak, akan tetapi digunakan untuk tujuan operasional perusahaan. Terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini yakni penelitian ini memiliki nilai Adjusted R Square yang rendah yaitu 3,1% yang menunjukkan bahwa kontribusi variabel independen dalam penelitian ini belum cukup baik dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap agresivitas pajak. Selain itu, objek pada penelitian ini hanya dilakukan pada perusahaan yang terdaftar di JII dengan penelitian yang terbatas yaitu selama 5 tahun, sehingga data yang digunakan dalam penelitian ini relatif sedikit. Berdasarkan keterbatasan penelitian, maka saran yang dapat diberikan antara lain; peneliti selanjutnya disarankan untuk menguji variabel independen lain yang kemungkinan dapat memengaruhi perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak, seperti: profitabilitas, ukuran perusahaan, thin capitalization, dan financial distress. Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian di perusahaan yang bergerak di sektor lain serta menambah jumlah periode penelitian agar dapat dijadikan perbandingan. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan proksi agresivitas pajak selain Effective Tax Rate (ETR), misalnya Cash effective Tax Rate (CETR), Book Tax Defference (BTD), Net Profit Margin (NPM), dan proksi lainnya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih disampaikan kepada Universitas Aisyah Pringsewu dan pihak-pihak yang telah mendukung terlaksananya penelitian ini.

REFERENCES

- Al Hasyim, A. A., Inayati, N. I., Kusbandiyah, A., & Pandansari, T. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Kepemilikan Asing, Dan Intensitas Modal Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(02), 1–12.
- Anggriantari, C. D., & Purwantini, A. H. (2020). Pengaruh Profitabilitas , Capital Intensity , Inventory Intensity , dan Leverage Pada Penghindaran Pajak. *Business and Economics Conference in Utilization of Modern Technology*, 137–153.
- Apriatna, P., & Oktris, L. (2022). The Effect of Profitability, Company Size, and Sales Growth on Tax Avoidance with Leverage as a Moderating Variable. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 7(8), 223–230.
- Darsono, H. C. (2023). Pengaruh Sales Growth , Profitabilitas , Capital Intensity dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2019-2022 pertumbuhan penjualan , profitabilita. *Jurnal Akuntansi*, 2(2).
- Efrinal, E., & Chandra, A. H. (2020). Pengaruh Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak. *AKRUAL: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(2), 135–148.
- Hendrianto, A. J., Supripto, Effriyanti, & Hidayati, W. N. (2022). Pengaruh Sales growth , Capital intensity , Kompensasi Eksekutif , dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Penghindaran Pajak. *Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(3), 3188–3199.
- Prasetyo, A., & Wulandari, S. (2021). Capital Intensity , Leverage , Return on Asset , dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 13(1), 134–147.
- Ramadhani, W. S., Triyanto, D. N., & Kurnia, K. (2020). Pengaruh hedging, financial lease dan sales growth terhadap agresivitas pajak. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5(1), 107–116.
- Rinaldi, M., Respati, N. W., & Fatimah, F. (2020). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Political Connection, Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Tax Aggressiveness. *Simak*, 18(02), 149–171.
- Simanjuntak, R. N., Hendri, E., & Valianti, R. M. (2024). Pengaruh Inventory Intensity dan Capital Intensity Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan ConsumerGoods yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 20(4), 785–797.
- Sinaga, R., & Malau, H. (2021). Pengaruh Capital Intensity dan Inventory Intensity Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (JIMMBA)*, 3(2), 311–322.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumantri, F. A., Kusnawan, A., & Anggraeni, R. D. (2022). The effect of capital intensity, sales growth, leverage on tax avoidance and profitability as moderators. *Primanomics: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 20(1), 36–53.
- Supriyono. (2018). *Akuntansi Keperilakuan*. Yogyakarta: UGM Press.
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity , Inventory Intensity , Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1).
- Tiong, K., & Rakhman, F. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, Dan Sales Growth Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Sektor Industri Dasar Dan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019. *Jurnal Buana Akuntansi*, 6(1), 67–82.
- Tristiawan, F., & Ardiyani, K. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tax Avoidance Pada Perusahaan Food And Beverage di BEI. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 10(1), 143–161.
- Wibawa, S. D., & Nursiam, N. (2021). Pengaruh Sales Growth, Manajemen Laba, Capital Intensity, dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak (Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2017-2019). *E-Prosiding Seminar Nasional Manajemen Dan Akuntansi STIE Semarang (SENMAS)*, 2(1), 241–255.
- Yahya, A., Agustin, E. G., & Nurastuti, P. (2022). Firm Size, Capital Intensity dan Inventory Intensity terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 4(3), 574–588.
- Yulianty, A., Khrisnatika, M. E., Amrie Firmansyah, S. E., & MM, M. A. (2021). Penghindaran pajak pada perusahaan pertambangan di indonesia: profitabilitas, tata kelola perusahaan, intensitas persediaan, leverage. *Jurnal Pajak Indonesia (Indonesian Tax Review)*, 5(1).