

Ukuran Perusahaan, *Leverage*, *Sales Growth* dan Agresivitas Pajak

Ni Kadek Dwi Putri Antari¹

Ni Ketut Lely Aryani Merkusiwati²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Indonesia

*Correspondences : dwiputriantari@gmail.com

ABSTRAK

Agresivitas pajak merupakan rencana untuk mengurangi beban pajak melalui perencanaan pajak. Tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan, leverage, dan sales growth terhadap agresivitas pajak menggunakan proksi ETR. Penelitian menggunakan perusahaan Indeks LQ45 yang terdaftar di BEI periode 2016-2020. Metode penentuan sampel yaitu non probability sampling dengan teknik purposive sampling dan berjumlah 35 pengamatan. Metode pengumpulan data yaitu observasi non-partisipan dan menggunakan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan ukuran perusahaan mempunyai pengaruh negatif terhadap agresivitas pajak, sedangkan leverage dan sales growth mempunyai pengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

Kata Kunci: Ukuran Perusahaan; *Leverage*; *Sales Growth*; Agresivitas Pajak.

Company Size, Leverage, Sales Growth and Tax Aggressiveness

ABSTRACT

Tax aggressiveness is a plan to reduce the tax burden through tax planning. The purpose of this study was to determine the effect of firm size, leverage, and sales growth on tax aggressiveness using the ETR proxy. This study uses LQ45 Index companies listed on the IDX for the 2016-2020 period. The method of determining the sample is non-probability sampling with purposive sampling technique and totaling 35 observations. The data collection method is non-participant observation and uses multiple linear regression analysis techniques. The results showed that company size had a negative effect on tax aggressiveness, while leverage and sales growth had a positive effect on tax aggressiveness.

Keywords: Firm Size; Leverage; Sales Growth; Tax Aggressiveness.

Artikel dapat diakses : <https://ojs.unud.ac.id/index.php/Akuntansi/index>



e-ISSN 2302-8556

Vol. 32 No. 8
Denpasar, 26 Agustus 2022
Hal. 2004-2014

DOI:
10.24843/EJA.2022.v32.i08.p04

PENGUTIPAN:

Antari, N. K. D. P. &
Merkusiwati, N. K. L. A.
(2022). Ukuran Perusahaan,
Leverage, *Sales Growth* dan
Agresivitas Pajak. *E-Jurnal
Akuntansi*, 32(8), 2004-2014

RIWAYAT ARTIKEL:

Artikel Masuk:
25 Maret 2022
Artikel Diterima:
30 Juli 2022

PENDAHULUAN

Pajak merupakan salah satu penerimaan negara yang memiliki nilai cukup besar bahkan dapat dikatakan penerimaan negara terbesar berasal dari sektor perpajakan. Hal tersebut membuat pemerintah ingin agar penerimaan pajaknya semakin optimal. Ada beberapa hal yang dilakukan pemerintah untuk meningkatkan penerimaan negara seperti menerapkan kebijakan perpajakan, memberikan insentif pajak serta melakukan sosialisasi mengenai pentingnya peran pajak dalam pembangunan nasional. Setiap tahun target penerimaan dari sektor pajak diharapkan terus meningkat seiring dengan tingkat pertumbuhan ekonomi begitu juga dengan tingkat realisasi penerimaan pajak pemerintah. Besarnya target dan penerimaan pajak tahun 2016-2020 dapat dilihat berdasarkan data yang terdapat pada APBN (Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara) yang diterbitkan oleh Kementerian Keuangan Republik Indonesia berikut.

Tabel 1. Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Tahun 2016-2020 (dalam Triliun Rupiah)

Tahun	Target Penerimaan	Realisasi Penerimaan	Persentase Penerimaan
2016	1.539	1.283	83,4 %
2017	1.283	1.147	89,4 %
2018	1.424	1.315	92,3 %
2019	1.577	1.332	84,4 %
2020	1.198	1,069	89,2 %

Sumber: *Data Penelitian, 2021*

Berdasarkan pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa nilai realisasi dari penerimaan negara berasal dari pajak yang berada di Indonesia belum bisa mencapai target yang ditetapkan dan menunjukkan bahwa datanya berfluktuasi. Persentase dari nilai realisasi penerimaan pajak dari tahun 2016 sampai tahun 2020 berfluktuasi. Pada tahun 2016 sampai 2017 persentase realisasi pajak mengalami peningkatan sebesar 6 persen. Pada tahun 2017 sampai 2018 persentase realisasi pajak mengalami peningkatan sebesar 2,9 persen. Pada tahun 2018 sampai 2019 persentase realisasi pajak mengalami penurunan sebesar 7,9 persen. Pada tahun 2019 sampai 2020 persentase realisasi pajak mengalami peningkatan sebesar 4,8 persen.

Rencana untuk mengurangi beban pajak pada suatu perusahaan yang dilakukan melalui tindakan perencanaan pajak disebut agresivitas pajak. Akan tetapi tidak semua perusahaan yang membuat perencanaan pajak dikatakan melakukan agresivitas pajak. Umumnya beberapa perusahaan yang melakukan perencanaan pajak melalui celah yang terdapat pada aturan perpajakan atau ketentuan perpajakan yang ada atau lebih dikenal dengan istilah *grey area*. Perusahaan yang dikatakan melakukan agresivitas pajak adalah perusahaan yang melakukan pengurangan laba pajak secara agresif melalui kelonggaran aturan yang terdapat pada perencanaan dan perhitungan pajak yang boleh maupun tidak boleh dilakukan.

Berdasarkan *Tax Justice Network*, estimasi kerugian negara akibat penghindaran pajak tergolong tinggi sebesar US\$4,86 Milliar atau sekitar Rp67,7 triliun per tahun. Kerugian dari penghindaran pajak korporasi mencapai Rp67,6 triliun sedangkan sisanya sebesar Rp1,1 triliun merupakan hasil dari

penghindaran pajak orang pribadi. Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak di Indonesia masih tergolong tinggi tidak hanya terjadi sebelum pandemi Covid-19 tetapi juga pada saat pandemi Covid-19 yang dinilai lebih menguntungkan para penghindar pajak (www.kontan.co.id).

Variabel-variabel yang diduga memengaruhi tingkat agresivitas pajak berdasarkan penelitian sebelumnya merupakan ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth*. Semakin besar ukuran perusahaan maka sejalan dengan besarnya pendapatan yang diterima sehingga pajak yang ditanggung juga akan semakin tinggi. Penelitian oleh Ahdiyah, (2021) dan Fauzan *et al.*, (2019) mendukung pernyataan tersebut dengan mendapatkan pengaruh positif, sedangkan penelitian lainnya oleh Widyari & Rasmini, (2019) menemukan hasil berbeda yaitu mempunyai pengaruh negatif.

Variabel kedua yang diduga dapat memengaruhi tingkat agresivitas pajak yaitu *leverage*. Semakin besar *leverage* yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai aktivitas operasinya, maka beban bunga yang harus dibayar semakin besar sehingga besar laba perusahaan yang ditanggung akan berkurang. Berkurangnya laba perusahaan akan mengakibatkan beban pajak yang harus ditanggung perusahaan menurun. Penelitian oleh Rochmah & Oktaviani, (2021) dan Widyari & Rasmini, (2019) tidak mendukung pernyataan tersebut dengan mendapatkan pengaruh positif, sedangkan penelitian lain oleh Fitri & Munandar, (2018) dan Herlinda & Rahmawati, (2021) menemukan hasil berbeda yaitu mempunyai pengaruh negatif.

Variabel ketiga yang diduga dapat memengaruhi tingkat agresivitas pajak yaitu *sales growth*. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan sejalan dengan laba yang dihasilkan. Besarnya laba yang dihasilkan memengaruhi beban pajak yang ditanggung perusahaan. Penelitian oleh Wahyuni *et al.*, (2019) mendukung pernyataan tersebut dengan mendapatkan pengaruh positif, sedangkan penelitian lain oleh Susanti & Satyawan, (2020) dan Ramadhani *et al.*, (2020) menemukan hasil berbeda yaitu mempunyai pengaruh negatif

Besarnya aset memengaruhi ukuran perusahaan, ukuran perusahaan yang besar menandakan bahwa aset yang dimiliki perusahaan juga besar (Widyari & Rasmini, 2019). Perusahaan besar cenderung menggunakan metode akuntansi untuk mengurangi laba yang ditanggung perusahaan yang mana merupakan konsep dari hipotesis biaya politik (Watts & Zimmerman, 1990). Semakin kecil ETR perusahaan maka semakin besar ukuran perusahaan tersebut. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan Ahdiyah, (2021), Legowo *et al.*, (2021), Wahyu Leksono *et al.*, (2019), Windaswari & Merkusiwati, (2018), Sagala Edison *et al.*, (2019) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Penelitian ini menyatakan hipotesis berikut.

H_1 : Ukuran perusahaan berpengaruh positif pada agresivitas pajak.

Leverage adalah gambaran tentang keadaan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya (Fauzan *et al.*, 2019). Sistem pendanaan yang ada dalam suatu perusahaan bisa memunculkan konflik antara *principal* dan agen (Irianto *et al.*, 2017). ETR rendah artinya perusahaan tersebut memiliki pinjaman yang cukup tinggi (Shiddiq & Rahmawaty, 2018). Kasus tersebut karena adanya biaya bunga yang diperoleh dari utang akan mengurangi pendapatan sebelum pajak yang diterima perusahaan, dimana beban pajak yang harus dibayar pun

akan berkurang (Wahyuni *et al.*, 2019). Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Herlinda & Rahmawati, (2021), Dewi & Noviari, (2017), Dinar *et al.*, (2020), Windaswari & Merkusiwati, (2018), serta Hapsari Ardianti, (2019) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Penelitian ini menyatakan hipotesis berikut.

H₂ : *Leverage* berpengaruh negatif pada agresivitas pajak.

Watts & Zimmerman (1990) menyatakan bahwa dalam teori akuntansi positif terdapat sebuah pedoman yang bisa diambil oleh perusahaan untuk menentukan kebijakan akuntansi yang lebih menguntungkan manajemen. Tingkat penjualan perusahaan tinggi maka akan sejalan dengan tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan yang tinggi juga. Laba perusahaan tergantung tingkat *sales growth*, apabila penjualan tinggi maka laba juga akan tinggi. Pada saat perusahaan memperoleh peningkatan *sales growth* maka lebih memungkinkan tindakan agresivitas pajak terjadi karena mendapatkan laba lebih tinggi dapat menyebabkan pajak bernilai besar (Prawati *et al.*, 2020). Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Kim & Im, (2017), Marfiana & Putra, (2021) dan Wahyuni *et al.*, (2019) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Penelitian ini menyatakan hipotesis berikut.

H₃ : *Sales growth* berpengaruh positif pada agresivitas pajak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data observasi *non-partisipan*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan indeks LQ45 yang terdaftar dalam BEI selama periode 2016-2020. Populasi dalam penelitian ini adalah 45 perusahaan. Sampel pada penelitian ini terdiri dari 13 perusahaan yang telah memenuhi kriteria penentuan sampel dengan periode pengamatan selama lima tahun sehingga secara keseluruhan sampel berjumlah 65 data observasi atau amatan. Pada penelitian ini menggunakan metode *nonprobability sampling* dengan teknik *purpose sampling*. Pada penelitian ini terdapat data *outlier*. Data *outlier* adalah suatu bentuk data yang berbeda dari observasi lain dan memiliki karakteristik unik yang biasanya muncul berbentuk nilai ekstrem (Ghozali, 2018). Berdasarkan hal tersebut, sampel penelitian pada penelitian ini sebanyak 7 perusahaan dengan 5 tahun pengamatan sehingga menjadi 35 pengamatan.

Variabel dependen yang dipergunakan yaitu agresivitas pajak dengan menggunakan ETR untuk mengukurnya. Agresivitas pajak dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Bersih Sebelum Pajak}} \dots\dots\dots (1)$$

Variabel independen pertama dalam penelitian ini adalah ukuran perusahaan. Pada penelitian ini menggunakan natural logaritma total aset untuk mengukur besar kecilnya ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan rumus sebagai berikut.

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln}(\text{Total Aset}) \dots\dots\dots (2)$$

Variabel independen kedua dalam penelitian ini adalah *leverage*. Pada penelitian ini menggunakan rasio *Debt to Total Asset* (DTA) untuk mengukur nilai *leverage*. *Leverage* dapat diukur menggunakan rumus sebagai berikut.

$$DTA = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aset}} \dots\dots\dots (3)$$

Variabel independen ketiga dalam penelitian ini adalah *sales growth*. Pada penelitian ini menggunakan perbandingan penjualan untuk mengukur tingkat *sales growth*. *Sales growth* dapat diukur menggunakan rumus sebagai berikut.

$$Sales\ Growth = \frac{Sales\ t - sales\ t-1}{sales\ t-1} \dots\dots\dots (4)$$

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model analisis regresi linier berganda. Regresi linier berganda adalah sebuah analisis tentang keterikatan antara variabel dependen dengan variabel independen baik satu atau lebih untuk memperkirakan nilai variabel dependen menggunakan nilai rata-rata variabel independen (Ghozali, 2018)

Pada penelitian ini digunakan analisis regresi linier berganda dimana untuk mencari kaitan antara variabel dependen dan variabel independen untuk memperkirakan rata-rata populasi berdasarkan pada nilai variabel independennya (Ghozali, 2018). Persamaan regresi linier berganda dapat dilihat berikut ini.

$$Y = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 \dots + e \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan:

- Y = agresivitas pajak
- α = koefisien konstanta
- β = koefisien regresi
- X_1 = ukuran perusahaan
- X_2 = *leverage*
- X_3 = *sales growth*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil uji statistik deskriptif pada penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ukuran Perusahaan	35	30,354	33,140	31,638	0,794
Leverage	35	0,133	0,515	0,320	0,126
Sales Growth	35	-0,137	0,155	0,045	0,067
Agresivitas Pajak	35	0,066	0,343	0,249	0,052
Valid N (listwise)	35				

Sumber: Data Penelitian, 2021

Tabel 2 menunjukkan bahwa agresivitas pajak yang menggunakan proksi ETR nilai rata-ratanya sebesar 0,249 yang berarti bahwa ETR tergolong rendah dan menandakan tingginya tingkat agresivitas pajak yang terjadi. Pada standar deviasi menunjukkan nilai sebesar 0,052 yang menunjukkan bahwa ada suatu penyimpangan data melalui nilai rata-ratanya sebesar 0,052.

Uji asumsi klasik terdiri dari empat jenis yaitu uji normalitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas. Hasil ringkasan uji asumsi klasik pada penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 3.

Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0,200. Hal tersebut berarti nilai signifikansi uji *Kolmogorov-Smirnov* mempunyai nilai sebesar 0,200 yang nilainya lebih dari 0,05 artinya bahwa model persamaan regresi tersebut berdistribusi normal. Nilai *tolerance* yang dihasilkan lebih dari 10 persen dan nilai *VIF* kurang dari 10 dimana artinya model regresi yang digunakan tidak terdapat gejala multikolinearitas. Nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,728. Jumlah variabel

independennya sebanyak 3, maka dL bernilai 1,283, dU bernilai 1,6528, dan 4-dU bernilai 2,347. Hal tersebut berarti $dU < DW < 4-dU$ ($1,650 < 1,728 < 2,3472$) sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala autokorelasi. Nilai signifikansi pada masing-masing variabel baik variabel dependen maupun independen lebih besar dari 0,05 sehingga hal tersebut berarti bahwa model regresi yang digunakan tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Tabel 3. Hasil Uji Asumsi Klasik

Model	Uji Normalitas	Uji Multikolinearitas		Uji Autokorelasi	Uji Heteroskedastisitas
	Asymp. Sig. (2-tailed)	Tolerance	VIF	Durbin-Watson	Sig.
1 (Constant)					0,715
Ukuran	0,200 ^{c,d}	0,292	3,429	1,728	0,791
Leverage		0,282	3,543		0,552
Sales		0,922	1,085		0,487

Sumber: Data Penelitian, 2021

Hasil analisis regresi linier berganda pada penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,464	0,378		3,876	0,001
	Ukuran Perusahaan	-0,043	0,013	-,655	-3,446	0,002
	Leverage	0,462	0,081	1,109	5,739	0,000
	Sales Growth	0,270	0,083	0,347	3,246	0,003

Sumber: Data Penelitian, 2021

Berdasarkan hasil Tabel 4 dapat dirumuskan persamaan regresi berikut.

$$Y = 1,464 - 0,043X_1 + 0,462X_2 + 0,270X_3 + \dots + e$$

Interpretasi dari hasil persamaan regresi yang didapatkan adalah nilai konstantanya yaitu sebesar 1,464 yang mempunyai arti bahwa apabila nilai variabel independen 0 maka nilai variabel dependennya sebesar 1,464. Asumsikan variabel lain bersifat konstan, pada nilai koefisien β_1 sebesar -0,043 berarti bahwa pada saat nilai ukuran perusahaannya naik 1 satuan, jadi agresivitas pajaknya akan turun sebesar 0,043. Asumsikan variabel lain bersifat konstan, pada nilai koefisien β_2 sebesar 0,462 berarti bahwa pada saat nilai *leverage* naik 1 satuan, jadi tingkat agresivitas pajaknya juga naik sebesar 0,462. Asumsikan variabel lain bersifat konstan, pada nilai koefisien β_3 sebesar 0,270 berarti bahwa pada saat nilai *sales growth* naik 1 satuan, jadi tingkat agresivitas pajaknya akan turun sebesar 0,270.

Hasil koefisien determinasi (R^2) pada penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 5. Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,641. Nilai *Adjusted R Square* tersebut artinya bahwa variabel ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth* mampu menjelaskan agresivitas pajak sebesar 64,1 persen, dan sisanya yaitu sebesar 35,9 persen dijelaskan variabel lainnya.

Tabel 5. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	RSquare	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,820 ^a	0,673	0,641	0,031

Sumber: Data Penelitian, 2021

Hasil uji kelayakan model (uji F) pada penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0,064	3	0,021	21,278	0,000 ^b
	Residual	0,031	31	0,001		
	Total	0,094	34			

Sumber: Data Penelitian, 2021

Tabel 4.6 menunjukkan bahwa nilai Sig. sebesar 0,00 lebih kecil dari α (0,05). Hal tersebut mempunyai arti bahwa model yang digunakan tepat sebagai alat analisis dalam menguji variabel dependen yang dapat dipengaruhi oleh variabel independen.

Hasil uji hipotesis pada penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Variabel	Koefisien Regresi	t	Sig	Hipotesis
Ukuran Perusahaan	-0,043	-3,446	0,002	Ditolak
Leverage	0,462	5,739	0,000	Ditolak
Sales Growth	0,270	3,246	0,003	Diterima

Sumber: Data Penelitian, 2021

Hipotesis pertama yaitu ukuran perusahaan mempunyai pengaruh positif pada agresivitas pajak. Pada Tabel 7 menunjukkan variabel ukuran perusahaan bernilai 0,002 dimana lebih kecil dari nilai α (0,05) dan koefisien regresinya mempunyai nilai negatif sebesar -0,043. Hasil tersebut berarti bahwa hipotesis pertama ditolak. Hal tersebut mempunyai arti bahwa ukuran perusahaan mempunyai pengaruh negatif terhadap agresivitas pajak.

Hasil tersebut artinya penelitian ini tidak berhasil membuktikan berlakunya teori akuntansi positif yang digunakan. Besarnya laba memengaruhi tingginya pajak yang ditanggung. Perusahaan besar biasanya memiliki aset besar begitu juga sebaliknya. Aset yang mengalami penyusutan akan mengurangi laba sehingga beban pajak akan berkurang. Ukuran perusahaan dikatakan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak karena semakin besar ukuran perusahaan akan menjadi sorotan publik sehingga akan melaporkan kondisi keuangannya dengan lebih akurat. Hasil ini didukung penelitian Widyari & Rasmini, (2019), tapi tidak dengan penelitian yang sudah dilakukan oleh Ahdiyah, (2021) dan Fauzan *et al.*, (2019).

Hipotesis kedua yaitu *leverage* mempunyai pengaruh negatif pada agresivitas pajak. Pada Tabel 7 menunjukkan variabel *leverage* bernilai 0,000 yang mana lebih kecil dari nilai α (0,05) dan koefisien regresinya mempunyai nilai positif sebesar 0,462. Hasil tersebut berarti bahwa hipotesis kedua dalam penelitian ini ditolak. Hal tersebut mempunyai arti bahwa *leverage* mempunyai pengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

Hasil tersebut artinya penelitian ini tidak berhasil membuktikan berlakunya teori keagenan yang digunakan. Hubungan antara manajer (*agent*) dan pemilik (*principle*) dapat membuat manajer perusahaan menggunakan utang dalam pembiayaan kegiatan operasionalnya. Besarnya utang akan membuat laba rendah sehingga beban pajak berkurang. *Leverage* dikatakan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak karena adanya tindakan agresivitas pajak disebabkan tingkat *leverage* yang tinggi. Tingkat utang yang tinggi membuat perusahaan melakukan tindakan efisiensi keuangan agar dapat memenuhi pembayaran utangnya. Hasil ini didukung penelitian Rochmah & Oktaviani, (2021) dan Widyari & Rasmini, (2019), tapi tidak dengan penelitian yang sudah dilakukan oleh Fitri & Munandar, (2018) dan Herlinda & Rahmawati, (2021).

Hipotesis ketiga yaitu *sales growth* mempunyai pengaruh positif pada agresivitas pajak. Pada Tabel 7 menunjukkan variabel *sales growth* bernilai 0,003 dimana lebih kecil dari nilai α (0,05) dan koefisien regresinya mempunyai positif sebesar 0,270. Hasil tersebut berarti bahwa hipotesis pertama dalam penelitian ini diterima. Hal tersebut mempunyai arti bahwa *sales growth* mempunyai pengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

Hasil tersebut berarti penelitian ini berhasil membuktikan berlakunya teori akuntansi positif yang digunakan. Perusahaan dapat memilih kebijakan akuntansi yang menguntungkan manajemen. *Sales growth* yang meningkat lebih memungkinkan perusahaan mencapai laba yang lebih tinggi dan membuat pajak terutang atau pajak yang ditanggung perusahaan tinggi. Hasil ini didukung penelitian Kim & Im, (2017) dan Wahyuni *et al.*, (2019), tapi tidak dengan penelitian yang sudah dilakukan oleh Susanti & Satyawan, (2020) dan Ramadhani *et al.*, (2020).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth* terhadap agresivitas pajak, dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Tingkat agresivitas pajak kecil berbanding terbalik dengan besarnya ukuran perusahaan. Variabel lainnya yaitu *leverage* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Tingkat *leverage* tinggi menyebabkan tingkat agresivitas pajak juga tinggi. Terakhir variabel *sales growth* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Nilai *sales growth* tinggi menyebabkan tingkat agresivitas pajak tinggi juga.

Keterbatasan dalam penelitian ini terletak pada variabel penelitian, proksi yang digunakan dan lokasi penelitian. Pada penelitian selanjutnya disarankan menggunakan variabel lain yang lebih luas, mencoba proksi lain untuk menjelaskan lebih dalam tingkat agresivitas wajib pajak. Penelitian ini menggunakan perusahaan Indeks LQ45 yang terdaftar di BEI sehingga peneliti menyarankan agar dilakukan penelitian menggunakan sampel penelitian yang berbeda.

REFERENSI

Ahdiyah, A. (2021). Impact of Financial Distress, Firm Size, Fixed Asset Intensity, and Inventory Intensity on Tax Aggressiveness. *Journal of Accounting Auditing and Business*, 4 (2), pp. 49–59.

- Arianandini, P. W., & Ramantha, I. W. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Kepemilikan Institusional pada Tax Avoidance. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53 (9), hal. 1689–1699.
- Darma, S. S. (2020). The Effect Of Liquidity And Size Of The Company Towards Company Tax Aggressiveness. *Jurnal Akuntansi, Audit Dan Sistem Informasi Akuntansi*, 4 (2), pp. 270–286.
- Dewi, N. L. P. P., & Noviari, N. (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas dan Corporate Social Responsibility Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *E-Jurnal Akuntansi*, 21 (2), hal. 882–911. <https://doi.org/10.24843/EJA.2017.v21.i02.p01>
- Dinar, M., Yuesti, A., & Dew, N. P. S. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan Leverage, Terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur Sektor Lainnya yang Terdaftar di BEI. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3 (2), hal. 158–174. <https://doi.org/10.46576/bn.v3i2.1005>
- Fatkhurrozi, N. K. P., & Kurnia. (2021). Pengaruh Capital Intensity, Sales Growth, Deferred Tax Expense, dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Agresivitas Pajak. *E-Proceeding of Management*, 8 (2), pp. 1030–1039.
- Fauzan, Wardan, D. A., & Nurharjanti, N. N. (2019). The Effect of Audit Committee, Leverage, Return on Assets, Company Size, and Sales Growth on Tax Avoidance. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 4 (3), pp. 171–185. <https://doi.org/10.23917/reaksi.v4i3.9338>
- Fitri, R. A., & Munandar, A. (2018). The Effect of Corporate Social Responsibility, Profitability, and Leverage toward Tax Aggressiveness with Size of Company as Moderating Variable. *Binus Business Review*, 9 (1), pp. 63.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (Edisi ke-9). Badan Penerbit UNDIP.
- Hapsari Ardianti, P. N. (2019). Profitabilitas, Leverage, dan Komite Audit Pada Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi*, 26 (3), hal. 2020-2040. <https://doi.org/10.24843/eja.2019.v26.i03.p13>
- Herlinda, A. R., & Rahmawati, M. I. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 10, hal. 18.
- Hidayat, W. W. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 3 (1), hal. 19–26. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v3i1.82>
- Ichsani, S., & Susanti, N. (2019). The effect of firm value, leverage, profitability and company size on tax avoidance in companies listed on index LQ45 period 2012-2016. *Global Business and Management Research: An International Journal*, 11 (1), pp. 307–316.
- Irianto, D. B. S., Sudibyo, Y. A., & Wafirli, A. (2017). The Influence of Profitability, Leverage, Firm Size and Capital Intensity Towards Tax Avoidance. *International Journal of Accounting and Taxation*, 5 (2), pp. 33–41. <https://doi.org/10.15640/ijat.v5n2a3>
- Kim, J. H., & Im, C. C. (2017). The study on the effect and determinants of small- and medium-sized entities conducting tax avoidance. *Journal of Applied*

- Business Research*, 33 (2), pp. 375–390.
<https://doi.org/10.19030/jabr.v33i2.9911>
- Kusufiyah, Y. V., & Anggraini, D. (2019). Peran Komisaris Independen, Ukuran Perusahaan, Kinerja Keuangan dan Leverage Terhadap Usaha Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 26, hal. 1601.
<https://doi.org/10.24843/eja.2019.v26.i02.p28>
- 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).
- Lestari, J., & Solikhah, B. (2019). The Effect of CSR, Tunneling Incentive, Fiscal Loss Compensation, Debt Policy, Profitability, Firm Size to Tax Avoidance. *Accounting Analysis Journal*, 8 (1), pp. 31–37.
<https://doi.org/10.15294/aa.v8i1.23103>
- Manurung, A. H. (2019). The Influence of Liquidity, Profitability, Intensity Inventory, Related Party Debt, And Company Size To Aggressive Tax Rate. *Archives of Business Research*, 7 (3), pp. 105–115.
- Mardiasmo. (2018a). *Perpajakan*. ANDI.
- Mardiasmo. (2018b). *Perpajakan*. ANDI Yogyakarta.
- Marfiana, A., & Putra, Y. P. M. (2021). The Effect of Employee Benefit Liabilities, Sales Growth, Capital Intensity, and Earning Management on Tax Avoidance. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7 (1), pp. 16.
<https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.718>
- Nabilla, S. S., & ZulFikri, I. (2017). Pengaruh Risiko Perusahaan, Leverage (Debt to Equityratio) Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *Prosiding Seminar Nasional Cendekiawan*, 27 (2), pp. 141–151. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2017.27.2.141>
- Prawati, L. D., Pinta, J., & Hutagalung, U. (2020). the Effect of Capital Intensity, Executive Characteristics, and Sales Growth on Tax Avoidance. *Journal of Applied Finance & Accounting*, 7 (1), pp. 1–8.
<https://doi.org/10.21512/jafa.v7i2.6378>
- 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), hal. 107–116.
- Rochmah, E. R. N., & Oktaviani, R. M. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas, Intensitas Aset Tetap dan Intensitas Persediaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 14 (2), hal. 417–427.
- Sagala Edison, Goh, T. S., & Nainggolan, J. (2019). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Methodist*, 3, hal. 83–96.
- Shiddiq, M., & Rahmawaty. (2018). The Influence of Leverage, Executive Incentives, Managerial Ownership on Tax Aggressiveness. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 3(3), pp. 494–504.
- Suciarti, C., Suryani, E., & Kurnia, K. (2020). The Effect of Leverage, Capital Intensity and Deferred Tax Expense on Tax Avoidance. *Journal of*

- Accounting Auditing and Business*, 3 (2), pp. 76.
<https://doi.org/10.24198/jaab.v3i2.28624>
- Sugeng, S., Prasetyo, E., & Zaman, B. (2020). Does capital intensity, inventory intensity, firm size, firm risk, and political connections affect tax aggressiveness? *JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 17 (1), pp. 78.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV Alfabeta.
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi Unesa*, 9 (1).
- Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan. (2003).
- Wahyu Leksono, A., Stanto Albertus, S., & Vhalery, R. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. *Journal of Applied Business and Economic*, 5(4), hal. 301-314.
- Wahyuni, L., Fahada, R., & Atmaja, B. (2019). The Effect of Business Strategy, Leverage, Profitability and Sales Growth on Tax Avoidance. *Indonesian Management and Accounting Research*, 16 (2), pp. 66.
- Watts & Zimmerman, J. L. (1990). *Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective*. *The Accounting Review*, 65(1), pp. 131-156.
- Wibawa, S. D. (2019). Pengaruh Sales Growth, Manajemen Laba, Capital Intensity, dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak. hal. 1-15.
- Widyari, N. Y. A., & Rasmini, N. K. (2019). Pengaruh Kualitas Audit, Size, Leverage, dan Kepemilikan Keluarga pada Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 27, hal. 388. <https://doi.org/10.24843/eja.2019.v27.i01.p15>
- Windaswari, K. A., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2018). Pengaruh Koneksi Politik, Capital Intensity, Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan Pada Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 23, hal. 1980.