

## PENGARUH KOMPENSASI MANAJEMEN, INVENTORY INTENSITY, DAN SALES GROWTH TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022)

Nurwati<sup>1</sup>, Adi Rizfal Efriadi<sup>2</sup>, Erliza<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan, Jakarta, Indonesia

<sup>3</sup> STIE Mulia Pratama, Bekasi, Indonesia

[\\*watisyam77@gmail.com](mailto:watisyam77@gmail.com)

| Informasi Artikel                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Abstrak                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Histori Artikel</b><br/>Pengiriman : 20 Nov 2025<br/>Revisi : 28 Nov 2025<br/>Penerimaan : 3 Des 2025<br/>Terbit : 8 Jan 2026</p> <p><b>Kata kunci:</b> Pengaruh, Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, Sales Growth, Agresivitas Pajak, Sektor Industri Barang Konsumsi.</p> <p><b>DOI:</b></p> <p><b>JEL Classification:</b></p> <p><b>Email Penulis:</b><br/><a href="mailto:watisyam77@gmail.com">watisyam77@gmail.com</a></p> | <p>Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana pengaruh Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak secara parsial maupun simultan. Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan yang diperoleh dari website resmi Bursa Efek Indonesia. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan pengolahan data menggunakan Excel dan Program SPSS 25. Hasil dari penelitian ini adalah (1) Kompensasi Manajemen berpengaruh signifikan positif terhadap Agresivitas Pajak; (2) Inventory Intensity tidak berpengaruh signifikan negatif terhadap Agresivitas Pajak; (3) Sales Growth tidak berpengaruh signifikan negatif terhadap Agresivitas Pajak; (4) Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, dan Sales Growth berpengaruh secara simultan terhadap Agresivitas Pajak dengan Adjusted R Square sebesar 2,7%.</p> |

## Pendahuluan

Pajak menjadi peranan penting dalam suatu negara yang memberikan anggaran untuk pemasukan kas negara guna membantu pembangunan infrastruktur serta pertumbuhan ekonomi. Waladi et al (2022) menyatakan bahwa unit perpajakan salah satu penunjang terbesar bagi APBN Indonesia dengan kontribusi hingga mencapai 80%.

Tujuan utama perusahaan adalah untuk mempertahankan bisnis dengan menghasilkan laba yang besar. Ekspansi ekonomi Indonesia salah satunya dipengaruhi oleh sektor barang konsumsi. Laba bersih PT Indofood meningkat 11,81 persen di awal tahun 2020, semula Rp 2,54 triliun pada Juni 2019, Juni 2020 meningkat Rp 2,84 triliun. PT. Kalbe Farma Tbk (KLBF), perusahaan subsektor farmasi, melaporkan kenaikan 10,3% dalam laba bersih. Kementerian Perindustrian melaporkan, subsektor industri yang mencakup bidang industri makanan dan minuman mengalami pertumbuhan signifikan pada triwulan II 2021 dengan perolehan 6,66 persen. Sub Sektor kimia, farmasi, dan obat tradisional tumbuh sebesar 1,96 persen. Rp 156,47 miliar dibukukan laba bersih oleh PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk pada kuartal I 2023, naik 67,96 persen dari Rp 93,16 miliar mengikuti pertumbuhan yang terjadi pada 2022. Berdasarkan data di atas, peningkatan pendapatan perusahaan dapat mengakibatkan pajak yang dikenakan lebih tinggi. Menurut Ann & Manurung (2019), perusahaan cenderung melakukan perencanaan pajak untuk menghindari beban pajak yang bertambah. Agresivitas pajak menjadi strategi perusahaan ditujukan dalam meminimalkan pajak yang dikenakan melalui skema pajak legal (penghindaran pajak) dan ilegal (penggelapan pajak). Lestari et al (2019) menunjukkan bahwa tindakan pajak yang agresif dapat menguntungkan bisnis, mengatasi dari membayar kewajiban pajak dan menggunakan dana yang disimpan dialokasikan untuk pendanaan investasi bisnis. Waladi et al (2022) mengungkapkan bahwa perpajakan yang agresif berisiko dikenakan denda dan juga mengurangi harga saham yang dibeli. Cara ini juga mempengaruhi penerimaan negara, karena agresivitas pajak lebih mendominasi penghindaran pajak secara tidak legal (tax evasion).

Pada tahun 2020 Lembaga Tax Justice Network mempublikasikan isu agresivitas pajak, oleh yang membuat Indonesia rugi US\$4,86 miliar atau Rp.68,7 triliun per tahunnya. Masalah ini disebabkan penghindaran pajak yang dilakukan Korporasi Indonesia, dengan 95% kerugian dan 5% nya disebabkan Wajib Pajak Orang Pribadi (WPOP). Fenomena serupa, di tahun 2019, fakta yang disampaikan Tax Justice Network, dimana salah satu perusahaan tembakau melakukan penggelapan pajak dengan cara membuat perjanjian dengan Belanda. PT Bentoel Internasional Investama Tbk merupakan perusahaan tembakau milik British American

Tobacco (BAT). Perusahaan membuat perjanjian tersebut untuk peralihan pendapatan dari Indonesia melalui pinjaman intra bisnis kepada belanda. Akibatnya, pemerintah mengalami kerugian sebesar USD 14 Juta. Belanda menerapkan tarif potongan pajak 0%, sedangkan Indonesia memiliki ketentuan 20% untuk potongan pajak. Hal itulah yang menjadi alasan PT Bentoel Internasional Investama Tbk melakukan pengendalian pajak secara ilegal.

Selain itu faktor yang menimbulkan agresivitas pajak ialah inventory intensity, dimana entitas mengalokasikan investasi mereka dalam bentuk persediaan. Menurut Piani & Safii (2023) persediaan dalam PSAK 14 akan menimbulkan biaya tambahan yang harus dikeluarkan sebagai biaya persediaan sebelum dapat dicatat sebagai biaya yang berhubungan dengan penyimpanan dan pemeliharaan. Menurut Yulianty et al (2021), semakin besar persediaan maka semakin tinggi pula beban yang perlu diakui. Sehingga dapat menurunkan keuntungan dan pajak lebih kecil kemungkinannya untuk dibayar. Perusahaan cenderung agresif meminimalkan beban pajak. Berdasarkan penelitian sebelumnya oleh Juliana et al (2020) sales growth berdampak pada agresivitas pajak. Penelitian Waladi et al (2022) tidak sependapat dan menyimpulkan bahwasannya sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Ditemukan perbedaan hasil dari penelitian sebelumnya membuat peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian kembali yang menyandingkan kompensasi manajemen, inventory intensity, dan sales growth sebagai variabel independen. Fokus penelitian ini adalah pada bisnis yang beroperasi di sektor barang konsumsi. Berdasarkan sumber dan penjelasan yang telah diuraikan sebelumnya, menunjukkan bahwa industri ini berkembang setiap tahunnya, perusahaan akan meningkatkan persediaan, dan manajemen juga melakukan perencanaan pajak agar pendapatan perusahaan tidak terpengaruh.

## Tinjauan Pustaka

### Kompensasi Manajemen

Mujanah (2019) Kompensasi adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau barang tidak langsung, yang diterima karyawan sebagai imbalan dan jasa yang diberikan pada perusahaan. Kompensasi finansial atau non finansial diberikan berdasarkan kebijaksanaan perusahaan terhadap semua karyawan dan usaha meningkatkan kesejahteraan mereka seperti tunjangan hari raya dan uang pensiun. Tingkat kompensasi menentukan standar hidup, status, martabat manusia dan harga diri (nilai) karyawan. Peran Administrasi Kompensasi adalah menetapkan standar dan mengawasi semua jenis kompensasi bagi hasil.

## Inventory Intensity

Persediaan berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 14 (2017) dalam Lisnawati & Yanti Budiasih (2021) “tersedia dijual untuk kegiatan usaha, atau masih dalam proses produksi penjualan, atau dalam bentuk bahan dan perlengkapan yang digunakan selama proses produksi atau pemberian jasa”. Waluyo (2020) berpendapat, persediaan meliputi bahan jadi yang sudah diproduksi atau masih dalam tahap penyelesaian, terdiri bahan serta perlengkapan yang akan digunakan selama produksi berlangsung. Sementara, menurut Karongkong et al (2018) persediaan merupakan barang yang disimpan untuk diperjualkan saat periode tertentu agar permintaan dapat terkendali, dan proses penjualan bisa berlangsung sesuai diharapkan.

Berdasarkan beberapa pernyataan definisi persediaan, kesimpulannya ialah persediaan merupakan barang-barang yang dimiliki suatu perusahaan dan diperoleh melalui pembelian atau hasil produksi perusahaan itu sendiri dan nantinya dijual kembali sesuai permintaan kepada konsumen.

## Sales Growth

Manajemen perusahaan mengevaluasi kinerja keuangan setiap tahun buku, dan dari hasil evaluasi tersebut dapat disimpulkan apakah perusahaan telah mencapai tujuan seperti yang direncanakan sebelumnya. Perusahaan yang sukses membantu manajemen mempertahankan kinerja mereka dan berpengaruh positif bagi perusahaan di periode mendatang. Rasio pertumbuhan penjualan (sales growth) digunakan sebagai tolak ukur, membandingkan keuangan perusahaan periode sekarang dengan periode sebelumnya. Menurut Hidayat (2018) pertumbuhan penjualan terjadi, akibat peningkatan volume penjualan di setiap tahunnya, baik dalam rupiah maupun satuan yang terjual. Pertumbuhan penjualan berperan penting dalam pengelolaan modal kerja, menentukan besar pertumbuhan penjualan suatu perusahaan, dan dapat memprediksi jumlah laba yang dihasilkan dari penjualan tersebut.

Penjualan juga mempengaruhi strategi bisnis, karena penjualan harus didukung oleh aset, ketika penjualan meningkat maka aset juga harus ditingkatkan. Menurut Aura & Efrianti (2021) pertumbuhan penjualan juga menggambarkan kinerja investasi yang baik dari periode sebelumnya dan memprediksi peningkatan penjualan yang dihasilkan periode mendatang. Perusahaan tumbuh ke arah yang lebih baik karena industri intinya terus berkembang. Perhitungan tingkat penjualan selama periode akhir perusahaan dilakukan dengan membandingkan penjualan yang digunakan sebagai periode dasar. Dapat dikatakan bahwa nilai komparatif yang lebih tinggi menunjukkan pertumbuhan penjualan yang lebih besar. Perusahaan dengan strategi pemasaran yang efektif akan menghasilkan keuntungan lebih besar. Hal ini karena pertumbuhan penjualan yang terus meningkat setiap tahun menunjukkan bahwa perusahaan cukup stabil atau tidak mengalami masalah keuangan.

## **Agresivitas Pajak**

Pendefinisian agresivitas pajak menurut Frank et al (2009) dalam Permata et al (2021) merupakan suatu tindakan manajerial bertujuan untuk mengurangi laba bersih dengan skema perencanaan pajak, baik secara penggelapan pajak atau penghindaran pajak. Yuliana & Wahyudi (2018) menjelaskan, bahwa agresivitas pajak ialah suatu tindakan yang lebih spesifik untuk mengurangi kewajiban pajak perusahaan dengan melibatkan suatu transaksi bisnis.

Mengutip Sumarsan (2013) dari Nurlaela & Chomsatu (2018) menyatakan bahwa tujuan tindakan pajak agresif menjadi strategi perencanaan pajak agar terhindar dari sanksi karena implementasi pajak yang melanggar Undang-undang perpajakan Indonesia. Namun, perencanaan pajak diterapkan dalam Undang-undang pajak berlaku untuk aktivitas perusahaan dalam mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan. Biasanya suatu entitas yang melakukan tindak pajak secara agresif ditandai dengan rendahnya pengendalian transparansi perusahaan. Untuk mengurangi tangguhan pajak perlu pemahaman dan pertimbangan etika masyarakat serta pemangku kepentingan perusahaan.

## **Metodologi Penelitian**

### **Desain Penelitian**

Berdasarkan topik masalah yang dijelaskan, peneliti menentukan jenis penelitian ini sesuai metode penelitian kuantitatif, dengan rancangan kausal. Rancangan penelitian kausal digunakan untuk menganalisis bagaimana variabel yang mempengaruhi sebab dan akibat berhubungan satu dengan lainnya. Oleh sebab itu, terdapat dua variabel yang berkaitan penelitian ini yakni variabel independen (sebab) dan variabel dependen (akibat). Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan pengaruh yang terjadi antara jumlah kompensasi manajemen, besarnya inventory intensity, dan tingkat sales growth terhadap agresivitas pajak perusahaan, khususnya dalam industri barang konsumsi.

### **Variabel Penelitian**

Variabel independen dan dependen merupakan variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

#### **1. Variabel Independen**

Variabel independen atau variabel bebas, yang menyebabkan pengaruh suatu penelitian terhadap variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Kompensasi Manajemen (X1), Inventory Intensity (X2), dan Sales Growth (X3).

## 2. Variabel Dependen

Variabel dependen atau juga disebut variabel terikat, yang menyebabkan efek atau akibat yang ditimbulkan oleh variabel independen. Penelitian ini memutuskan Agresivitas Pajak sebagai variabel dependen (Y).

### Operasionalisasi Variabel

Pada langkah ini, setiap variabel yang digunakan akan diberikan penjelasan tentang pengukuran dan definisi operasionalnya. Operasionalisasi variabel tertuang dalam tabel berikut :

**Tabel 1. Operasionalisasi Variabel**

| Variabel                                                   | Indikator                                                    | Pengukuran                                                                                                        | Skala   |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Kompensasi Manajemen<br>(Amstrong et al, 2012)             | Total kompensasi direksi dan komisaris                       | <b>Kompensasi manajemen = <math>\ln(e^x)</math></b>                                                               | Nominal |
| <i>Inventory Intensity</i><br>(Lanis dan Richardson, 2012) | 1. Total persediaan<br>2. Total aset                         | <b>INVINT = <math>\frac{\text{Total Persediaan}}{\text{Total Aset}}</math></b>                                    | Rasio   |
| <i>Sales Growth</i><br>(Badertscher et al. 2010)           | 1. Penjualan tahun sebelumnya<br>2. Penjualan tahun tersebut | <b>SG = <math>\frac{\sum \text{Penjualan } t - \sum \text{Penjualan } t-1}{\sum \text{Penjualan } t-1}</math></b> | Rasio   |
| Agresivitas Pajak<br>(Lanis dan Richardson, 2012)          | 1. Beban pajak penghasilan<br>2. Laba sebelum pajak          | <b>ETRit = <math>\frac{\text{Total Beban Pajak Pengh.}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}</math></b>                     | Rasio   |

Sumber : (Amstrong et al, 2012), (Lanis dan Richardson, 2012), dan (Badertscher, 2010)

### Teknik Pengambilan Sampel

Menurut Kusumastuti et al. (2020) Teknik sampling digunakan dalam penelitian kuantitatif sebagai batasan kapasitas penelitian. Pentingnya dilakukan teknik sampling ini supaya menghasilkan hasil yang baik dan menghemat waktu, biaya, dan tenaga.

### Populasi dan Sampel

## Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini secara keseluruhan, mencakup berbagai perusahaan di sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk tahun 2018 hingga 2022. Sesuai informasi dari laporan keuangan tahunan. Peneliti menetapkan kriteria data berikut :

1. Perusahaan industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk tahun 2018-2022.
2. Perusahaan menyampaikan laporan keuangan auditan selama tahun penelitian yaitu 2018-2022.
3. Perusahaan memperoleh laba selama tahun penelitian dan menyajikan laporan keuangan menggunakan satuan mata uang rupiah.
4. Perusahaan dengan nilai ETR kurang dari 1, dianggap memiliki tingkat agresivitas pajak yang rendah.
5. Seluruh variabel yang diteliti disertakan dalam laporan keuangan tersebut.

## Hipotesis

H1 = Kompensasi Manajemen berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak H2

H2 = Inventory Intensity berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

H3 = Sales Growth berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

H4 = Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, dan Sales Growth berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

## Analisis Data

Analisis ini digunakan untuk menyimpulkan tingkat pengaruh antar variabel penelitian. Regresi ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel X1 (kompensasi manajemen), X2 (inventory intensity), X3 (sales growth) dan Y (agresivitas pajak). Model analisis yang digunakan adalah .

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan :

Y = Variabel terikat yaitu Agresivitas Pajak

$\alpha$  = Konstanta

$\beta_1$ - $\beta_3$  = Koefisien regresi variabel bebas ke-1 sampai ke-3

X1 = Kompensasi  
Manajemen X2 =  
Inventory Intensity  
X3 = Sales Growth  
E = Standar error

## Hasil dan Pembahasan

### Analisis dan Interpretasi Hasil

**Tabel 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif**

| Descriptive Statistics |    |         |         |          |                |
|------------------------|----|---------|---------|----------|----------------|
|                        | N  | Minimum | Maximum | Mean     | Std. Deviation |
| Kompensasi Manajemen   | 85 | 8.237   | 26.798  | 21.82964 | 5.396564       |
| Inventory Intensity    | 85 | .044    | .558    | .20941   | .137932        |
| Sales Growth           | 85 | -.465   | .825    | .10882   | .181540        |
| Agresivitas Pajak      | 85 | .002    | .378    | .24159   | .047170        |

Berdasarkan hasil uji deskriptif diatas, dapat digambarkan distribusi data yang didapat oleh peneliti, dengan sampel berjumlah 85 data perusahaan yang dijelaskan sebagai berikut :

1. Diketahui bahwa terdapat nilai kompensasi manajemen dengan nilai minimum kompensasi senilai 8,237 dimiliki PT. Akasha Wira International Tbk, angka maksimum sebesar 26,798 milik PT Mayora Indah Tbk, nilai rata-rata (mean) kompensasi manajemen sebesar 21,82964, dan 5,396564 untuk hasil standar deviasi.
2. Kemudian untuk deskripsi nilai inventory intensity dari 17 perusahaan industri barang konsumsi tahun 2018-2022 menghasilkan nilai minimum 0,044 untuk PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, memiliki hasil nilai maksimum inventory intensity senilai 0,558 oleh PT Gudang Garam Tbk serta nilai rata-rata (mean) inventory intensity yaitu 0,20941, dan hasil standar deviasi senilai 0,137932, yang menunjukkan bahwa hasil standar deviasi lebih rendah dari nilai rata-rata (mean).
3. Berikutnya untuk deskripsi nilai sales growth dari 17 perusahaan industri setiap batas penyimpanan dari sales growth pada industri barang konsumsi tahun 2018-2022 menghasilkan nilai minimum yaitu -0,465 milik PT. Multi Bintang Indonesia Tbk, dengan angka maksimum sales growth senilai 0,825 milik PT Integra Indocabinet Tbk, dan nilai rata-rata (mean) sales growth yaitu 0,10882 dengan standar deviasi senilai 0,181540.
4. Berikutnya untuk deskripsi nilai agresivitas pajak menghasilkan nilai minimum agresivitas pajak yaitu 0,002 oleh PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk, nilai maksimum senilai 0,378



yang dimiliki PT Merk Tbk dengan nilai rata-rata (mean) senilai 0,24159 dan standar deviasi senilai 0,047170 yang berarti rata-rata yang dihasilkan tingkat agresivitas pajak sebesar 0,24159.

## Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

**Tabel 3. Hasil Uji Normalitas Sebelum di Outlier**

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test     |                |                         |
|----------------------------------------|----------------|-------------------------|
|                                        |                | Unstandardized Residual |
| N                                      |                | 85                      |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup>       | Mean           | .0000000                |
|                                        | Std. Deviation | .04656330               |
| Most Extreme Differences               | Absolute       | .148                    |
|                                        | Positive       | .144                    |
|                                        | Negative       | -.148                   |
| Test Statistic                         |                | .148                    |
| Asymp. Sig. (2-tailed)                 |                | .000 <sup>c</sup>       |
| a. Test distribution is Normal.        |                |                         |
| b. Calculated from data.               |                |                         |
| c. Lilliefors Significance Correction. |                |                         |

Berdasarkan perolehan uji normalitas dengan metode Kolmogorov Skewness (K-S test) sebelum dilakukan outlier data menghasilkan nilai Asymp Sig. 0.000 atau  $< 0.005$ , sehingga data dipastikan tidak terdistribusi secara normal. Oleh karena itu, hasil ini memerlukan outlier terlebih dahulu. Berikut data-data yang di outlier :

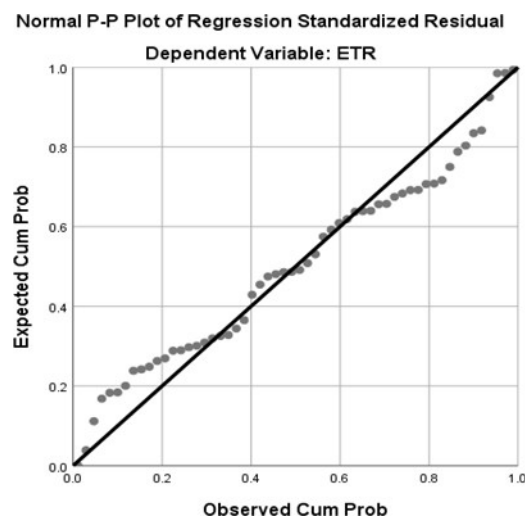
1. PT Indofood Sukses Makmur Tbk 2018-2021
2. PT Multi Bintang Indonesia Tbk 2019-2022
3. PT Akasha Wira International Tbk 2018-2020 dan 2022
4. PT Integra Indocabinet Tbk 2021
5. PT Merk Tbk 2019
6. PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk 2018

**Tabel 4. Hasil Uji Normalitas Setelah di Outlier**

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test |                |                         |
|------------------------------------|----------------|-------------------------|
|                                    |                | Unstandardized Residual |
| N                                  |                | 56                      |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup>   | Mean           | .0000000                |
|                                    | Std. Deviation | .16077181               |
| Most Extreme Differences           | Absolute       | .117                    |

|                                        |          |                   |
|----------------------------------------|----------|-------------------|
|                                        | Positive | .117              |
|                                        | Negative | -.108             |
| Test Statistic                         |          | .117              |
| Asymp. Sig. (2-tailed)                 |          | .053 <sup>c</sup> |
| a. Test distribution is Normal.        |          |                   |
| b. Calculated from data.               |          |                   |
| c. Lilliefors Significance Correction. |          |                   |

Sesuai dengan tabel diatas, menunjukkan bahwa setelah dilakukan outlier dan transformasi data. Hasil K-S semula 0.000 menjadi 0,053 atau nilai Asymp Sig. lebih besar dari 0,05 yang artinya data telah berdistribusi normal.



**Gambar 1. Grafik Probability Plot**

Hasil lain dari normal P-Plot, dengan titik-titik tersebar di sekitar garis diagonal, probability plot menunjukkan pola grafik normal. karena memenuhi asumsi normalitas, dapat disimpulkan bahwa model regresi layak digunakan.

## 2. Uji Multikolinearitas

**Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas**

| Coefficients <sup>a</sup> |                |                             |            |                           |        |      |                         |       |
|---------------------------|----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|-------------------------|-------|
| Model                     |                | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T      | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|                           |                | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      | Tolerance               | VIF   |
| 1                         | (Constant)     | -1.347                      | .386       |                           | -3.492 | .001 |                         |       |
|                           | Komp.Manajemen | -.017                       | .119       | -.021                     | -.143  | .887 | .907                    | 1.102 |
|                           | INVINT         | .004                        | .035       | .017                      | .122   | .903 | .932                    | 1.073 |
|                           | SG             | .013                        | .022       | .083                      | .586   | .561 | .954                    | 1.048 |

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas, nilai tolerance variabel kompensasi manajemen (x1) adalah 0.907, nilai inventory intensity (x2) sebesar 0.932, dan nilai sales growth (x3) senilai 0.954, yang menunjukkan bahwa data  $\leq 0.10$ , artinya tidak ada masalah multikolinearitas. Sementara itu, nilai VIF untuk variabel kompensasi manajemen (x1) adalah 1.102, nilai VIF untuk variabel inventory intensity (x2) adalah 1,073, dan nilai VIF untuk variabel sales growth (x3) Hasilnya kurang dari nilai syarat multikolinearitas atau  $\geq 0,1$ . Tabel di atas menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen.

### 3. Uji Autokorelasi

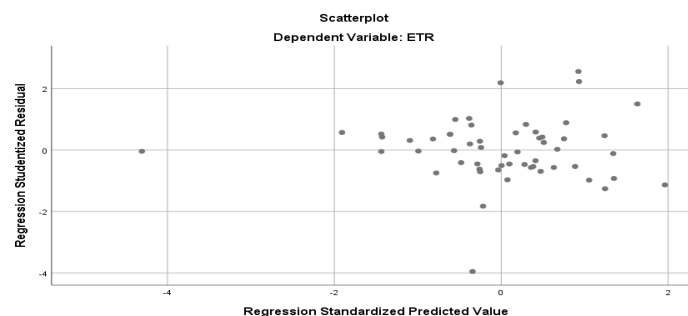
Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi

| Model Summary <sup>b</sup>                            |                   |          |                   |                            |               |
|-------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| Model                                                 | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
| 1                                                     | .091 <sup>a</sup> | .008     | -.049             | .16534                     | 2.024         |
| a. Predictors: (Constant), SG, INVINT, Komp.Manajemen |                   |          |                   |                            |               |
| b. Dependent Variable: ETR                            |                   |          |                   |                            |               |

Berikut tabel diatas merupakan hasil uji autokorelasi metode Durbin Watson dengan hasil 2.024 untuk nilai d, kemudian hasil dari 4-du dan 4-dl masing-masing berjumlah 2.5419 dan 2.317. Dikarenakan sampel data berjumlah 56 sesuai dengan tabel D-W yang ditetapkan, untuk nilai 4-dl sebesar 1.4581 dan 4-dl adalah 1.6810. dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai  $du < d < 4-du$  artinya model regresi tidak terjadi autokorelasi.

### 4. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas yang disajikan grafik berikut :



Model grafik Scatterplot tertera diatas dapat, dimana model regresi menghasilkan titik menyebar tidak membentuk pola tertentu yang jelas dan titik tersebut tersebar di bawah maupun diatas 0 sumbu pada Y. Hasil ini membuktikan model penelitian ini baik dan tidak terjadi heteroskedastisitas.

## Uji Hipotesis

### 1. Uji Parsial (T)

**Tabel 7. Hasil Uji Parsial (T)**

| Coefficients <sup>a</sup>  |              |                             |            |                           |        |      |
|----------------------------|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model                      |              | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T      | Sig. |
|                            |              | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| 1                          | (Constant)   | -.945                       | .133       |                           | -7.089 | .000 |
|                            | Kompensasi   | -.148                       | .040       | -.469                     | -3.669 | .001 |
|                            | INVINT       | .003                        | .013       | .025                      | .201   | .842 |
|                            | Sales Growth | .010                        | .008       | .141                      | 1.143  | .258 |
| a. Dependent Variable: ETR |              |                             |            |                           |        |      |

Untuk mengetahui pengaruh variabel x terhadap variabel y, diperlukan uji hipotesis (t) dengan nilai signifikansi  $> 0,05$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yang berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel x mempengaruhi variabel y. Untuk menentukan nilai t-tabel harus ditransformasikan menggunakan rumus  $(\alpha/2 ; n-k-1)$  dengan jumlah sampel 56 sehingga diperoleh hasil t-tabel sebesar 2,00665. Berdasarkan hasil uji hipotesis (t), interpretasinya sebagai berikut :

- Hasil dari tabel diatas, nilai konstanta sebesar -0,945. Jika diasumsikan menjadi 0, artinya agresivitas pajak yang diperoleh perusahaan dapat berkurang -0,945
- Untuk variabel kompensasi manajemen ( $x_1$ ) memiliki nilai sig. 0,001 yang membuktikan bahwa nilai sig  $< 0,05$  dengan hasil t-hitung -3,669, berdasarkan nilai absolute diubah menjadi positif yaitu 3,699 sehingga t-hitung  $> t$ -tabel. Artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dapat disimpulkan variabel kompensasi manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.
- Kemudian variabel inventory intensity ( $x_2$ ) memiliki nilai sig. 0,842 yang membuktikan nilai sig.  $> 0,05$  dan hasil t-hitung adalah 0,201. Artinya  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, berdasarkan nilai tersebut dapat disimpulkan variabel inventory intensity berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap agresivitas pajak.

- d) Selanjutnya untuk variabel sales growth (x3) memiliki nilai sig. 0,258 yang membuktikan nilai sig. > 0,05 dan hasil t-hitung yaitu 1,143. Artinya Ho diterima dan Ha ditolak, dapat disimpulkan variabel sales growth berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap agresivitas pajak.

## 2. Uji Simultan (F-Anova)

Uji simultan (f) bertujuan untuk mengetahui tingkat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersamaan, dengan ketentuan nilai sig. < 0,05

**Tabel 8. Hasil Uji Simultan (F)**

| ANOVA <sup>a</sup>                                          |            |                |    |             |       |                   |
|-------------------------------------------------------------|------------|----------------|----|-------------|-------|-------------------|
| Model                                                       |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F     | Sig.              |
| 1                                                           | Regression | .067           | 3  | .022        | 5.826 | .002 <sup>b</sup> |
|                                                             | Residual   | .196           | 51 | .004        |       |                   |
|                                                             | Total      | .263           | 54 |             |       |                   |
| a. Dependent Variable: ETR                                  |            |                |    |             |       |                   |
| b. Predictors: (Constant), Sales Growth, INVINT, Kompensasi |            |                |    |             |       |                   |

Sesuai tabel diatas, hasil dari uji simultan (f) dengan nilai sig. 0,002. Dimana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05 dan F tabel 2,78 atau F hitung  $\geq$  F tabel. Dapat disimpulkan variabel independen yaitu kompensasi manajemen, inventory intensity, dan sales growth berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen yaitu agresivitas pajak. Dengan hasil ini dapat dikatakan penelitian layak untuk diteliti berdasarkan karya ilmiah.

## Analisis Linear Berganda

**Tabel 9. Hasil Analisis Linear Berganda**

| Coefficients <sup>a</sup>  |            |                             |            |                           |        |      |
|----------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model                      |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|                            |            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| 1                          | (Constant) | -1.347                      | .386       |                           | -3.492 | .001 |
|                            | Kompensasi | -.017                       | .119       | -.021                     | -.143  | .887 |
|                            | INVINT     | .004                        | .035       | .017                      | .122   | .903 |
|                            | SG         | .013                        | .022       | .083                      | .586   | .561 |
| a. Dependent Variable: ETR |            |                             |            |                           |        |      |

Berdasarkan tabel perhitungan pengolahan data menggunakan SPSS versi 25, maka hasil persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = -1.347 - 0,017X_1 + 0,004X_2 + 0,013X_3$$

1. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) adalah -1,347, yang menunjukkan bahwa apabila variabel independen, yaitu kompensasi manajemen, inventory intensity, dan sales growth dianggap konstan, maka nilai variabel dependen nya, yaitu agresivitas pajak, adalah -1,347.
2. Nilai kompensasi manajemen (kompensasi) sebesar -0,017 maknanya jika terjadi kenaikan 1 (satu) poin pada nilai X1 maka nilai Y yaitu agresivitas pajak akan berkurang -0,017
3. Nilai inventory intensity (INVINT) senilai 0,004 yang berarti jika terjadi kenaikan satu poin pada nilai X2 (INVINT) maka nilai Y yaitu agresivitas pajak akan bertambah 0,004.
4. Nilai sales growth (SG) senilai 0,013 yang berarti jika terjadi kenaikan satu poin pada nilai X3 (SG) maka nilai Y yaitu agresivitas pajak akan bertambah sebesar 0,013.

## Koefisien Determinasi

**Tabel 10. Hasil Koefisien Determinasi**

| Model Summary <sup>b</sup>                                     |                   |          |                   |                            |
|----------------------------------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model                                                          | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1                                                              | .283 <sup>a</sup> | .080     | .027              | .15923                     |
| a. Predictors: (Constant), Sales.Growth, Inventory, Kompensasi |                   |          |                   |                            |
| b. Dependent Variable: ETR                                     |                   |          |                   |                            |

Tabel di atas menunjukkan hasil uji koefisien determinasi dengan nilai Adjusted R Square sebesar 0,027. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel agresivitas pajak (Y) dipengaruhi oleh variabel kompensasi manajemen (x1), inventory intensity (x2) dan sales growth (x3) sebesar 0,027 atau 2,7%, yang artinya variabel independen memiliki kekuatan yang cukup terbatas untuk menjelaskan variabel dependen, dan sisanya 97,3% (100% - 2,7%) dipengaruhi oleh komponen selain dari penelitian ini.

## Pembahasan

### 1. Hubungan Kompensasi Manajemen Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian oleh peneliti dapat diketahui bahwa Kompensasi Manajemen berpengaruh dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Hal ini berdasarkan nilai uji hipotesis secara parsial dengan nilai sig. 0,001. Hal ini dapat dikatakan nilai sig < 0,05 dengan hasil t- hitung -3,669. Berdasarkan nilai absolute diubah menjadi positif yaitu 3,699 atau t-hitung > t- tabel. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Kompensasi Manajemen dengan agresivitas pajak perusahaan memiliki hubungan yang berpengaruh secara signifikan. Hasil ini sesuai teori agensi yang menyatakan manajemen berkaitan dengan perusahaan dalam mengendalikan perencanaan pajak yang mana semakin tinggi agresivitas pajak semakin

besar pula kompensasi yang diberikan perusahaan kepada manajemen (eksekutif), karena bagaimanapun manajemen bertanggung jawab atas jalannya operasional perusahaan. Dimana perusahaan akan berusaha mengoptimalkan keuntungan. Sehingga fungsi manajemen adalah dapat menentukan hal-hal yang menjadi faktor kenaikan tarif pajak yang akan dibayar dengan meminimalisir secara pajak agresif.

Manajemen menjalankan tugas di bawah naungan komisaris yang berfungsi mengawasi manajemen agar tidak melakukan hal-hal yang menguntungkan sendiri dan supaya manajemen mampu lebih transparan guna menjaga kepentingan pemegang saham. komisaris juga sebagai penjamin dalam pelaksanaan strategi perusahaan. FCGI (2010) dalam Sofiati & Zulaikha (2018) dengan peran pengawasan yang dilakukan dewan komisaris, maka manajer tidak akan melakukan tindakan atau aktivitas sesuai keinginan pribadi. Hasil ini juga sesuai dengan penelitian Imansari (2020) dengan kesimpulan kompensasi manajemen mempengaruhi agresivitas pajak.

## 2. Hubungan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak

Sesuai hasil pengujian data oleh peneliti dapat diketahui bahwa Inventory Intensity tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap agresivitas pajak. Hal ini berdasarkan nilai uji hipotesis secara parsial dengan nilai sig. 0,842. Hal ini dapat dikatakan nilai sig > 0,05 dengan hasil t-hitung 0,021 atau t-hitung < t-tabel. Aulia (2020) mengatakan persediaan adalah bagian dari aset lancar perusahaan yang dapat dijual untuk memenuhi permintaan dan operasi jangka panjang. Namun, memperbanyak persediaan adalah pilihan kebijakan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan karena akan menyebabkan penurunan nilai dalam akuntansi, yang dikenal sebagai impairment asset, hal ini diatur dalam PSAK 48 tentang penurunan nilai.

Susanti & Satyawan (2020) menjelaskan bahwa perusahaan dengan stok persediaan yang besar tidak diberikan insentif pajak atas ketetapan undang-undang perpajakan. Menurut UU No. 36 Tahun 2008 Pasal 6 ayat (1) huruf d, kerugian yang disebabkan oleh penjualan atau peralihan harta yang tidak digunakan perusahaan, maka tidak dapat dikurangkan dari penghasilan bruto. Selain itu, wajib pajak tidak diperkenankan untuk mencantumkan penyusutan barang sebagai pengurangan pajak. Oleh karena itu, ketika menentukan jumlah penghasilan kena pajak dalam penghitungan perpajakan, persediaan tetap dihitung senilai harga perolehan yang dicatat tanpa mengurangi nilainya. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sugeng et al. (2020) yang menyimpulkan bahwa agresivitas pajak tidak dipengaruhi oleh inventory intensity.

## 3. Hubungan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian data oleh peneliti dapat diketahui bahwa Sales Growth tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap agresivitas pajak. Hasil ini berdasarkan nilai uji hipotesis secara parsial dengan nilai sig. 0,258. Hal ini dapat dikatakan nilai sig > 0,05 dengan hasil t-hitung 1,143 atau t-hitung < t-tabel. Sehingga dapat disimpulkan tinggi atau rendahnya agresivitas pajak tidak berpengaruh pada sales growth. Menurut Susanti & Satyawan (2020) menyatakan bahwa perusahaan dapat melakukan pembayaran pajak karena tingkat penjualan yang relatif tinggi dan efisiensi yang lebih baik.

Ketika sales growth perusahaan meningkat maka kemampuan perusahaan dalam membayar pajak semakin besar, begitu dengan teori agensi yang mendukung kemampuan wajib pajak (perusahaan) memenuhi pembayaran pajak dan melaporkan setoran pajak beserta tarif yang sebanding dengan keuntungan penjualan yang diperoleh, membuktikan adanya kepatuhan wajib pajak terhadap otoritas pajak untuk membayar kewajibannya kepada negara, sehingga agresivitas pajak perusahaan rendah. Hasil ini sependapat dengan research gap Waladi et al. (2022) yang menyatakan sales growth tidak mempengaruhi agresivitas pajak.

#### 4. Hubungan Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan uji F yang dihasilkan nilai F hitung sebesar 5,826 dengan nilai sig. 0,002 yang artinya nilai sig 0,002 < 0,05 sedangkan nilai koefisien determinasi berdasarkan adjusted Rsquare 2,7%. Sehingga dapat disimpulkan antara variabel independen yaitu Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, dan Sales Growth terhadap variabel dependen yakni Agresivitas Pajak, memiliki pengaruh secara simultan dengan objek penelitian perusahaan industri barang konsumsi untuk tahun 2018-2022 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), untuk hasil Adjusted Rsquare dapat dinyatakan pengaruh antar variabel sebesar 2,7% dan sisanya 97,3% (100% -2,7%) faktor selain dari variabel penelitian ini. Hasil ini dikarenakan dari beberapa perusahaan industri barang konsumsi memiliki hasil pengukuran tiap variabel yang terlalu rendah sehingga bermunculan data ekstrem yang dapat mengurangi sampel penelitian, kemudian perbedaan tahun penelitian yang membuat hasil ini berbeda dengan penelitian sebelumnya. Sehingga menghasilkan pengaruh yang sedikit.

## Kesimpulan dan Saran

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data serta interpretasi yang diuraikan untuk memenuhi bukti empiris, sehingga dapat disimpulkan seperti penjelasan berikut :



1. Kompensasi manajemen (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak, yang berarti semakin besar kompensasi yang ditawarkan, manajemen akan termotivasi untuk meningkatkan potensi perusahaan dengan mengendalikan pajak secara agresif.
2. Inventory intensity (X2) berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap agresivitas pajak. Hasil ini membuktikan tinggi atau rendahnya inventory intensity tidak menjadi standar agresivitas pajak dipengaruhi. Karena dapat menimbulkan penurunan pada nilai aset, namun tidak dapat dikurangkan sebagai beban sesuai ketentuan perpajakan.
3. Sales growth (X3) berpengaruh negatif juga tidak signifikan terhadap agresivitas pajak. Hal ini dikarenakan, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang baik, melainkan dapat memudahkan pembayaran pajak kepada negara dan minimnya tindak agresivitas pajak guna terhindar dari sanksi yang ditetapkan.
4. Kompensasi manajemen (X1), inventory intensity (X2), dan sales growth (X3) berpengaruh secara bersamaan (simultan) terhadap agresivitas pajak. Sehingga, dapat dikatakan model penelitian ini dapat diterima untuk diteliti.

## SARAN

1. Bagi perusahaan, patut diawasi kinerja manajemen agar tidak melakukan tindak agresivitas pajak yang menimbulkan permasalahan dan kerugian bagi perusahaan.
2. Bagi manajemen, agar dipertimbangkan metode untuk meminimalisir beban pajak sesuai dengan undang-undang berlaku.
3. Bagi para pemegang saham atau calon pemegang saham, untuk lebih bijak dan memperhatikan faktor diantaranya kompensasi manajemen, inventory intensity, sales growth, dan agresivitas pajak.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mampu menghasilkan research gap terbaru dengan variabel dan objek penelitian lain yang telah dicantumkan pada keterbatasan penelitian.

## Daftar Pustaka

- Ann, S., & 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), 105–115.
- Arikunto, S. (2019). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.

- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., & Larcker, D. F. (2012). The Incentives For Tax Planning. *Journal Of Accounting And Economics*, 53(1–2), 391–411.
- Aulia, R. (2020). Analisis Akuntansi Persediaan Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Sesuai Dengan Psak No. 14 Pada Cv. Rizky. (Doctoral Dissertation, Universitas Dharmawangsa).
- Aura, S., & Efrianti, D. (2021). Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Harga Saham Perusahaan Sub Sektor Makanan Dan Minuman. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(2), 399–418.
- Badertscher, B., Katz, S. P., & Rego, S. O. (2010). The Impact Of Private Equity Ownership On Corporate Tax Avoidance. *Harvard Business School*.
- Darma, S. S. (2021). Pengaruh Kompensasi Manajemen, Umur Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(2), 118.
- Djamaluddin, S., Wijayanti, H. T., & Rahmawati, R. (2008). Analisis Perbedaan Antara Laba Akuntansi Dan Laba Fiskal Terhadap Persistensi Laba, Akrual, Dan Aliran Kas Pada Perusahaan Perbankan Yangterdaftar Di Bursa Efek Jakarta. *The Indonesian Journal Of Accounting Research*, 11(1).
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The Effects Of Executives On Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*, 85(4), 1163–1189.
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness And Its Relation To Aggressive Financial Reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467–496.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Ibm Spss 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Gunawan, C. (2018). Mahir Menguasai Spss (Mudah Mengolah Data Dengan Ibm Spss Statistic 25). Deepublish.
- Handayani, R. (2020). Metodologi Penelitian Sosial. Yogyakarta: Trussmedia Grafika.
- Hasibuan Malayu, S. P. (2019). Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Revisi, Cetakan Keduapuluh Tiga. Penerbit: Bumi Aksara, Jakarta, 106.
- Henny, H. (2019). Pengaruh Manajemen Laba Dan Karakteristik Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1), 36–46.
- Hidayat, W. W. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (Jrmb) Fakultas Ekonomi Uniat*, 3(1), 19–26.
- Imansari, K. (2020). Pengaruh Kompensasi Manajemen Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Manufaktur.
- Jensen, M., Dan W, Meckling.1976. Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency And Ownership Structure. *Journal Of Financial Economics*: 305-360
- Islami, W., Syafitri, Y., & Meyla, D. N. (2021). Pengaruh Inventory Intensity, Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. *Pareso Jurnal*, 3(4), 775–788.

Juliana, D., Ariefiara, D., & Nugraheni, R. (2020). Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, Dan Csr Terhadap Penghindaran Pajak. *Prosiding Biema (Business Management, Economic, And Accounting National Seminar)*, 1, 1257–1271.

Karongkong, K. R., Ilat, V., & Tirayoh, V. Z. (2018). Penerapan Akuntansi Persediaan Barang Dagang Pada Ud. Muda-Mudi Tolitoli. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(02). Kasmir. (2008). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada.

Leverage, And Corporate Size On Tax Aggressiveness On Pharmaceutical Companies: Pengaruh Likuiditas, Intensitas Persediaan, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Farmasi. *Indonesian Journal Of Economy, Business, Entrepreneurship And Finance*, 1(3), 245–257.

Krisnugraha, B., Rahayu, T., & Supardiyono, Y. P. (2021). Pengaruh Manajemen Laba, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. *Exero: Journal Of Research In Business And Economics*, 4(1), 127–153.

Kusumastuti, A., Khoiron, A. M., & Achmadi, T. A. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta : Cv Budi Utama.

Lanis, R., & Richardson, G. (2012). Corporate Social Responsibility And Tax Aggressiveness: An Empirical Analysis. *Journal Of Accounting And Public Policy*, 31(1), 86–108.

Latifah, N. U. And M. S. I. R. (2018). Pengaruh Corporate Governance, Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2014-2016). *Skripsi Thesis*, Iain Surakarta.

Lestari, P., Pratomo, D., & Asalam, A. (2019). Pengaruh Koneksi Politik Dan Capital Intensity Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Aset (Akuntansi Riset)*, 11(1).

Lisnawati, L., & Yanti Budiasih, S. M. (2021). Pengaruh Intensitas Modal Dan Intensitas Persediaan Terhadap Agresivitas Pajak Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020. *Repository.Itb-Ad.Ac.Id*.

Maulana, T., Putri, A. A., & Marlin, E. (2022). Pengaruh Capital Intensity, Inventory Intensity Dan Leverage Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 17(1), 48–60.

Mujanah, S. (2019). *Manajemen Kompensasi*. Cv. Putra Media Nusantara (Pmn). Nugraha, M. I., & Mulyani, S. D. (2019). Peran Leverage Sebagai Pemediasi

Pengaruh Karakter Eksekutif, Kompensasi Eksekutif, Capital Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 6(2), 301–324.

Nugroho, R., & Rosidy, D. (2019). Pengaruh Komisaris Independen Dan Kompensasi Eksekutif Terhadap Agresivitas Pajak. *Info Artha*, 3(1), 55–65.

Nurlaela, M. F. S., & Chomsatu, Y. (2018). Pengaruh Kepemilikan Terkonsentrasi, Ukuran Perusahaan, Leverage, Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak. *Paradigma*, 19(02), 52–60.

Permata, S. F. I., Nugroho, R., & Muamarah, H. S. (2021). Pengaruh Financial Distress, Manajemen Laba Dan Kecakapan Manajemen Terhadap Agresivitas Pajak. *Info Artha*, 5(2), 93–107.

Piani, C., & Safii, M. (2023). Pengaruh Pajak Tangguhan, Kompensasi Manajemen Dan Intensitas Persediaan Terhadap Manajemen Pajak: Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Revenue: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(2), 383–394.

Pohan, C. A. (2018). *Pedoman Lengkap Pajak Internasional*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Prasetya, E. R., & Putri, W. C. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak. *Aufklarung: Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 2(1), 36–45.

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.

Ranggi Nainggolan, D. (2021). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Return On Asset (Roa), Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Pertambangan Sub-Sektor Tambang Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019). *Skripsi Thesis, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta*.

Saputro, D. A., Pratomo, D., & Kurnia, K. (2018). Pengaruh Leverage (Dar), Capital Intensity, Dan Inventory Intensity Terhadap Tax Avoidance (Studi Pada Perusahaan Makanan Dan Minuan Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Tahun 2011-2015). *E-Proceeding Of Management*, 5(1), 713–719.

Setiani, J. G. (2022). *Optimalisasi Manajemen Persediaan Barang Dagang Dengan Analisis Abc Dan Economic Order Quantity Di Ud. Suci Indah*. (Doctoral Dissertation, Universitas Hasanuddin).

Sofiati, S. A., & Zulaikha, Z. (2018). Analisis Pengaruh Tata Kelola Perusahaan Dan Kompensasi Eksekutif Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Nonkeuangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013–2016). *Diponegoro Journal Of Accounting*, 7(4).

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 Manejemen*, 17(1), 78–87.

- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suranto. (2022). *Penelitian Dengan Program Spss*. Semarang : Mutiara Aksara.
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi Akunesa*, 9(1).
- Susilo, H. (2018). *Pengaruh Kompensasi Manajemen Terhadap Agresivitas Pajak*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Sebelas Maret : Surakarta.
- Syarli, Z. A. (2021). Pengaruh Kompensasi Manajemen, Dan Kesulitan Keuangan Terhadap Tax Avoidance. *Creative Research Management Journal*, 4(2), 25–36.
- Waladi, A., Prastiwi, D., Akuntansi, J., Ekonomika, F., Bisnis, D., & Surabaya, U. N. (2022). Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, Dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak (Vol. 11, Issue 1). <https://Journal.Unesa.Ac.Id/Index.Php/Akunesa/Index>
- Waluyo. (2020). *Akuntansi Pajak Edisi 7 (7th Ed.)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Yuliana, I. F., & Wahyudi, D. (2018). Likuiditas, Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013– 2017). *Dinamika Akuntansi Keuangan Dan Perbankan*, 7(2).
- 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).

