Pengaruh *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen Terhadap Agresivitas Pajak

Muhammad Agil Albi Putra[1], Neneng Hasanah[2]
Universitas Pamulang -[1]*agilalbi03@gmail.com*
-[2]*dosen02422@unpam.ac.id*

Abstrak— *This study aims to analyze the effect of Capital Intensity, Sales Growth, and Dividend Policy on Tax Aggressiveness in energy sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2020-2024. Tax aggressiveness is measured using the Effective Tax Rate (ETR), where a lower ETR value indicates a higher level of tax aggressiveness. The data used in this study is secondary data obtained from audited annual financial reports published through the official website of the Indonesia Stock Exchange at www.idx.co.id. Sample selection was carried out using the purposive sampling method based on four predetermined criteria, resulting in 18 companies that met the criteria as research samples with an observation period of 5 years from 2020 to 2024, so the total observations used in this study were 90 data. The analytical method used is panel data regression analysis with the EViews 12 application. The model selection was conducted through the Chow Test and Hausman Test, and based on the model selection test results, the selected model is the Fixed Effect Model (FEM). Classical assumption tests were also performed including normality, multicollinearity, heteroscedasticity, and autocorrelation tests. Capital Intensity has no significant effect on Tax Aggressiveness, Sales Growth has no significant effect on Tax Aggressiveness, and Dividend Policy has a significant effect on Tax Aggressiveness in energy sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2020-2024.*

Keywords: Capital Intensity, Sales Growth, Dividend Policy, Tax Aggressiveness

1. PENDAHULUAN

Pendapatan utama suatu negara berasal dari berbagai sektor, salah satunya yaitu berasal dari sektor pajak. Penerimaan pajak merupakan sumber penerimaan paling besar dibanding sektor penerimaan lain. Sumber pajak di Indonesia berasal dari wajib pajak orang pribadi maupun badan. Semakin besar penghasilan yang diperoleh berarti semakin besar beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Tingginya pajak terutang yang harus dibayarkan perusahaan membuat perusahaan berusaha untuk meminimalkan beban pajak terhutang yang besar tersebut. Pajak termasuk dalam sumber penerimaan terbesar negara. (Santika & Siarwi, 2025). Pajak merupakan pemasukan keuangan negara yang sangat penting bagi pelaksanaan peningkatan pembangunan nasional yang bertujuan untuk sumber dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Marliyana & Wulandari, 2022), Sehingga pajak menjadi sumber pendapatan utama negara yang sangat penting.

Sumber pajak di Indonesia bersumber dari Wajib Pajak Orang Pribadi dan badan. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP), sedangkan bagi perusahaan pajak adalah beban yang akan mengurangi laba bersih. Namun dalam pelaksanaannya terdapat perbedaan kepentingan antara wajib pajak dengan pemerintah. Karakteristik dari pajak yaitu memaksa sehingga banyak dari perusahaan berusaha melakukan perlawanan pajak. Perlawanan ini dapat berupa perlawanan pajak aktif dan perlawanan pajak pasif. Salah satu sektor yang sangat berpotensi dan kerap terindikasi melakukan tindakan agresivitas pajak adalah sektor Energy. Sektor energi merupakan sektor usaha yang bergerak pada kegiatan penggalian, pengambilan, dan pengolahan endapan bahan galian berharga yang bernilai ekonomis dari dalam perut bumi, baik secara mekanis maupun manual, yang mencakup operasi di permukaan bumi, bawah permukaan bumi, maupun perairan.

Sektor ini memiliki karakteristik yang khas dibandingkan sektor lainnya, yaitu memerlukan investasi aset tetap dalam jumlah yang sangat besar seperti mesin, peralatan tambang, dan infrastruktur operasional yang tercermin dari tingginya nilai *Capital Intensity* perusahaan. Di sisi lain, pendapatan perusahaan Energi sangat bergantung pada harga komoditas global yang bersifat fluktuatif, sehingga *Sales Growth* perusahaan dapat berubah secara signifikan dari tahun ke tahun. Selain itu, sebagai perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, perusahaan Energi juga dituntut untuk mampu memberikan imbal hasil kepada pemegang saham melalui Kebijakan Dividen yang konsisten. Kombinasi dari ketiga faktor inilah yang diduga mendorong perusahaan Energi untuk melakukan berbagai upaya efisiensi beban pajak, termasuk melalui tindakan agresivitas pajak, guna menjaga stabilitas keuangan dan memenuhi ekspektasi para investor.

Fenomena agresivitas pajak pada sektor Energi telah terbukti nyata terjadi di Indonesia. Salah satu kasus yang paling dikenal adalah PT Adaro Energy Tbk, yang diduga melakukan penghindaran pajak melalui skema transfer pricing dengan menjual batu bara ke anak perusahaannya di Singapura, Coaltrade Services International, dengan harga di bawah harga pasar. Berdasarkan laporan Global Witness yang dirilis pada tahun 2019, skema ini menyebabkan kerugian pajak bagi Indonesia sebesar USD 14 juta per tahun atau total USD 125 juta selama periode 2009–2017. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan Energi masih belum transparan dalam pelaporan pajaknya, yang berpotensi menjadi celah bagi praktik agresivitas pajak. Kondisi ini semakin diperkuat oleh temuan Direktorat Jenderal Pajak (DJP) yang mengembangkan sistem compliance risk management (CRM) khusus sektor Energi menggunakan 27 variabel untuk mendeteksi ketidakpatuhan pajak, di mana rekomendasi pemeriksaan mendominasi penanganan wajib pajak sektor mineral dan batu bara selama periode 2020 hingga 2024 (DDTC News, 2024).

Teori Agensi

Teori Agensi (*Agency theory*) adalah kontrak yang melandasi hubungan antara prinsipal dan agen, maka fokus dari teori ini adalah pada penentuan kontrak yang paling efisien yang mendasari hubungan antara prinsipal dan agen. Untuk memotivasi agen, maka prinsipal merancang suatu kontrak agar dapat mengakomodasi kepentingan pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak keagenan (Zulfajrin dkk., 2022). Teori agensi terfokus pada dua individu yaitu prinsipal dan agen. Prinsipal mendelegasikan responsibility desicion making kepada agen. Baik prinsipal maupun agen diasumsikan sebagai orang orang ekonomi yang rasional yang semata mata termotivasi oleh kepentingan pribadi, tapi mereka kesulitan membedakan penghargaan atas preferensi, kepercayaan dan informasi. Pemilik perusahaan memberikan wewenang serta kepercayaannya untuk mengelola kegiatan operasi suatu perusahaan kepada manager, yang mana hubungan ini memicu adanya perbedaan kepentingan antara pemilik perusahaan dengan manager yang menyebabkan ketidakefisien informasi yang diperoleh keduanya. Pihak manager akan bertindak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pemilik perusahaan. Pemilik perusahaan tentunya tidak ingin membayar pajak terutang dalam nilai yang cukup besar, maka dari itu pihak pemilik perusahaan akan memberikan wewenang kepada pihak manager untuk mengecilkan pajak terutang yang dimiliki suatu perusahaan (Amalia, 2021). Hal ini dapat mendorong Permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini, apakah Intensitas Modal (*Capital Intensity*), Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*), dan Kebijakan Dividen berpengaruh pada Agresivitas Pajak. Praktik penghindaran pajak yang dapat merugikan suatu Negara.

Agresivitas Pajak

Menurut (Rohman, & Octaviana, 2014) dalam (Amalia, 2021) agresivitas pajak perusahaan merupakan suatu tindakan merekayasa pendapatan kena pajak yang dirancang melalui tindakan perencanaan pajak (*Tax Planning*) baik menggunakan cara yang legal maupun illegal. Wajib pajak selalu berkeinginan untuk melakukan pembayaran pajak dalam jumlah yang kecil, oleh sebab itu wajib pajak akan selalu melakukan praktik penghindaran pajak. Agresivitas pajak dari sudut pandang ilegal mengacu pada tindakan perusahaan yang secara sengaja melanggar peraturan perpajakan untuk mengurangi kewajiban pajak yang harus dibayarkan.

Capital Intensity

Capital intensity merupakan pengakumulasian modal perusahaan dimana modal tersebut diinvestasikan kepada aktiva tetap, pengukuran *Capital Intensity* dapat dilakukan dengan membandingkan keseluruhan aktiva tetap dengan penjualan. Capital intensity seringkali dihubungkan dengan tingkat aset tetap dari suatu perusahaan. Aset tetap dapat mempengaruhi penurunan beban pajak perusahaan, hal tersebut disebabkan oleh depresiasi dari aset tetap itu sendiri. Dimana aset tetap yang perusahaan miliki kedepannya memunculkan beban depresiasi per periodenya sehingga akan menurunkan laba sebelum pajak (Mulya & Anggraeni, 2022). *Capital Intensity* memiliki hubungan yang signifikan dengan agresivitas pajak, karena tingkat intensitas modal suatu perusahaan dapat memengaruhi besarnya pengurangan pajak yang diperoleh melalui depresiasi aset tetap. Menurut (Arianti, 2021) Saat kepemilikan aset perusahaan berada dengan jumlah besar, maka semakin besar pula biaya pengalokasian nilai manfaat ekonomis aset dalam periode akuntansi. Sehingga semakin besar biaya penyusutan, maka semakin besar *deductible expense* dan pada akhirnya semakin kecil pajak terutang perusahaan.

Sales Growth

Bedasarkan penelitian terdahulu, menurut widarjo (2016) dalam (Habu & Darma, 2022) *Sales*

Growth adalah peningkatan dalam penjualan dalam jangka waktu yang sudah ditentukan. Semakin besar volume penjualan perusahaan maka pertumbuhan penjualan perusahaaan meningkat. *Sales Growth* yang meningkat memungkinkan perusahaan mencapai laba yang lebih tinggi. Menurut (Habu & Dharma, 2022) Sales growth mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Dalam konteks agresivitas pajak, *Sales Growth* memiliki hubungan yang signifikan karena peningkatan pendapatan cenderung memperbesar laba kena pajak perusahaan. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi sering kali menghadapi kewajiban pajak yang lebih besar, karena laba yang lebih tinggi akan menghasilkan beban pajak yang lebih besar.

Kebijakan Dividen

Bedasarkan penelitian terdahulu, Kebijakan dividen merupakan kebijakan pembayaran laba bersih perusahaan kepada para pemegang saham perusahaan atas persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) (Waluyo & Sahara, 2025). Dapat diartikan bahwa Kebijakan dividen adalah keputusan yang diambil oleh manajemen perusahaan terkait besarnya laba yang akan dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen, serta berapa banyak laba yang akan ditahan untuk kebutuhan investasi atau operasional perusahaan di masa mendatang. Kebijakan ini sangat penting karena mencerminkan bagaimana perusahaan mengelola distribusi keuntungannya, serta memberikan sinyal kepada investor mengenai prospek dan stabilitas keuangan perusahaan.
Hubungan antara kebijakan dividen dengan agresivitas pajak terletak pada bagaimana perusahaan mengatur distribusi laba demi mengoptimalkan beban pajak yang harus ditanggung. Perusahaan yang cenderung agresif dalam perencanaan pajak mungkin akan menahan laba lebih besar (membayar dividen lebih kecil) untuk mengurangi eksposur pajak atas dividen, atau sebaliknya, membagikan dividen agar dapat memanfaatkan insentif atau tarif pajak tertentu atas pembagian laba. Dengan demikian, keputusan terkait kebijakan dividen bisa menjadi salah satu strategi perusahaan dalam mengelola beban pajak secara legal.

2. METODE

Demi mencapai tujuan analisis statistik pada data numerik, penelitian ini mengadopsi metode kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif memanfaatkan data yang dapat diukur untuk secara objektif memeriksa dan membandingkan berbagai elemen. Dengan menggunakan statistik, peneliti dapat menguji hipotesis, menemukan pola, dan menarik kesimpulan dari data empiris. Hasil temuan ini lebih dapat diandalkan dan valid karena mengurangi bias interpretasi subjektif. Sugiyono (2022) menekankan bahwa metode kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, dengan pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian dan analisis data bersifat statistik yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui teknik dokumentasi dengan mengakses laporan keuangan tahunan perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2024 melalui website resmi BEI di www.idx.co.id. Populasi penelitian terdiri dari seluruh perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI sebanyak 90 perusahaan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan kriteria yaitu: (1) perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI dan tidak delisting selama periode 2020-2024; (2) laporan keuangan tahunan perusahaan dapat diakses secara lengkap; (3) perusahaan memiliki laba secara konsisten selama periode 2020-2024; dan (4) perusahaan membagikan dividen secara konsisten selama periode 2020-2024. Berdasarkan kriteria tersebut diperoleh 18 perusahaan sampel dengan total 90 observasi selama 5 tahun periode penelitian. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah agresivitas pajak yang diproksikan dengan *Effective Tax Rate* (ETR), sedangkan variabel independen terdiri dari *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen yang diukur menggunakan Dividend Payout Ratio (DPR). Analisis data dilakukan menggunakan metode regresi data panel dengan bantuan aplikasi EViews 12. Proses seleksi sampel berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan :

Tabel 1 Tahapan Sampel dengan *purposive sampling*

No	Kriteria	Tidak Memenuhi Kriteria	Memenuhi Kriteria
1	Perusahaan yang terdaftar pada sektor energi dan tidak delisting dari Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020-2024	-26	64
2	Perusahaan sektor energi laporan tahunan atau keuangan dapat diakses periode tahun 2020-2024	-3	61
3	Perusahaan sektor energy yang memiliki laba selama periode 2020-2024.	-36	25
4	Perusahaan sektor energy yang membagikan Dividen selama periode 2020-2024.	-7	18
	Total Sampel		18
	Total Observasi (18 Perusahaan X 5 Tahun Penelitian)		90

Sumber : Data dioleh oleh penulis 2026

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa hanya terdapat 18 Perusahaan saja yang hanya memenuhi kriteria sampel, dengan total observasi sebanyak 90 data dalam periode 2020-2024.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

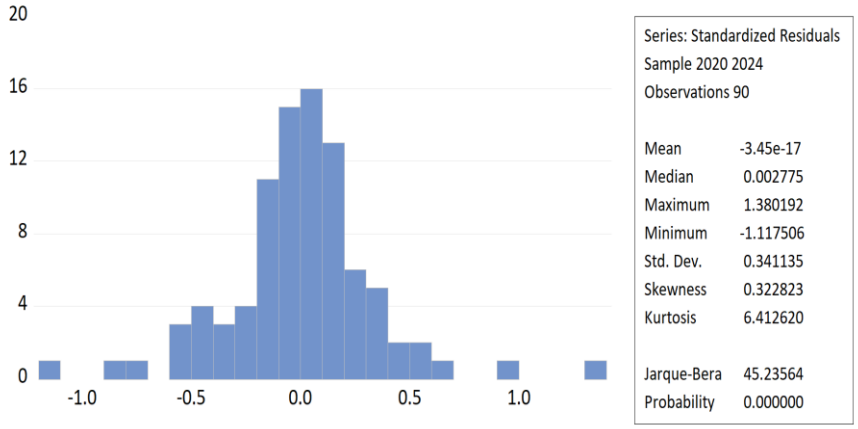
Uji Asumsi Klasik

Menurut Mardiatmoko (2020) Uji Asumsi klasik adalah analisis yang dilakukan untuk menilai apakah di dalam sebuah model regresi linear terdapat masalah masalah asumsi klasik. Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah suatu data yang digunakan layak untuk dianalisis atau tidak.

a. Uji Normalitas

Menurut Vicka Stawati (2020) Uji normalitas adalah sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data atau variabel, apakah sebaran data tersebut berdistribusi normal atau tidak. Jika data memenuhi asumsi normalitas, maka hasil pengujian statistik dapat diinterpretasikan secara lebih akurat dan reliabel. Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah model regresi penelitian, nilai penganggu atau residual yang digunakan berdistribusi secara normal atau tidak. Dalam penelitian ini peneliti membandingkan nilai Jarque-Bera hitung (JB) dengan Chi Square tabel, serta dengan membandigkan nilai probabilitas dengan nilai alpha. Berikut hasil grafik histogram uji normalitas :

Gambar 1 Hasil Uji Normalitas



Sumber : Output E-Views 12, 2026

Berdasarkan hasil pada Gambar 1 diperoleh nilai Probability Jarque-Bera adalah 0.000000 sehingga dapat dilihat bahwa probabilitas Jarque-Bera sebesar 0.000000 lebih kecil dari signifikasi alpha yaitu 0,05 (5%). yang mengindikasikan bahwa residual dari model penelitian tidak terdistribusi secara normal, Namun jumlah observasi pada penelitian ini relatif besar, menurut Ghozali dan Ratmono (2018), tidak terpenuhinya asumsi normalitas residual dalam regresi data panel bukanlah akhir dari analisis, mengingat dengan jumlah observasi yang besar maka pelanggaran normalitas tidak bersifat kritis akibat berlakunya Central Limit Theorem (CLT). Penelitian ini menggunakan 90 observasi yang jauh melebihi batas minimal

30 observasi, sehingga analisis tetap dapat dilanjutkan ke tahap berikutnya. Menurut (Gujarati & Porter, 2009) dalam (Septiyani dkk., 2026) berdasarkan ketentuan Central Limit Theorem (CLT), distribusi residual dapat diasumsikan mendekati normal, maka dari itu, asumsi normalitas pada model regresi dianggap telah terpenuhi secara teoritis meskipun secara empiris data yang digunakan tidak sepenuhnya berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Menurut Vicka Stawati (2020) Uji multikolinearitas adalah sebuah situasi yang menunjukan adanya korelasi atau hubungan kuat antara dua variable atau bebas atau lebih dalam sebuah model regresi berganda atau dengan kata lain uji ini dilakukan untuk membuktikan adanya hubungan linear antara variable bebas dan variabel terikat. Dikatakan berhasil dalam uji multikolinearitas apabila nilai Corellation antara X1, X2, dan X3, < 0,90. Hasil uji multikolinearitas disajikan dalam Gambar berikut :

Gambar 2 Hasil Uji Multikolinearitas

	CAP	SG	DPR
	CAP	SG	DPR
CAP	1.000000	-0.152957	-0.306304
SG	-0.152957	1.000000	0.138752
DPR	-0.306304	0.138752	1.000000

Sumber: *Output E-Views* 12, 2026

Berdasarkan tabel 4.10 diketahui diperoleh koefisien korelasi dari variabel *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen < 0.90 yang menandakan tidak adanya masalah dengan multikolinearitas, yang artinya data dalam penelitian terbebas dari masalah multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Vicka Stawati (2020) uji asumsi heterokedastisitas ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah residual absolute sama atau tidak sama untuk semua pengamatan. Apabila asumsi tidak terjadinya heterokedastisitas ini tidak terpenuhi, maka penaksir menjadi tidak lagi efisien baik dalam sampel kecil maupun besar dan estimasi koefisien dapat dikatakan menjadi kurang akurat. heteroskedastisitas pada model regresi diuji dengan menggunakan uji Glesjer untuk meregresi nilai absolute residual terhadap variabel bebas. Berikut adalah hasil tabel Uji Heteroskedastisitas :

Tabel 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Null hypothesis: Homoskedasticity

F-statistic	1.322541	Prob. F(3,86)	0.2723
Obs*R-squared	3.969052	Prob. Chi-Square(3)	0.2648
Scaled explained SS	19.01693	Prob. Chi-Square(3)	0.0003

Sumber : Output *E-Views* 12, 2026

Berdasarkan tabel 2, hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa nilai *F-statistic* sebesar 1.322541 dengan probabilitas sebesar 0.2723 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Selain itu, nilai Obs*R-squared sebesar 3.969052 dengan nilai probabilitas Chi-Square sebesar 0.2648 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05 (0.2648 > 0.05).

Analisis Regresi Data Panel

Menurut Savitri dkk. (2021) Data panel merupakan gabungan data *cross section* dan time series (runtun/ deret waktu). Dengan kata lain, data panel merupakan data dari beberapa individu sama yang diamati dalam kurun waktu tertentu. Terkadang data panel disebut juga data longitudinal.

Analisis ini digunakan untuk memperhitungkan nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami peningkatan atau penurunan, serta agar mengetahui terkait arah hubungan dan informasi pemecahan masalah antara variabel independen dengan variabel dependen. Dalam penelitian ini, data panel digunakan karena data yang dikumpulkan berasal dari beberapa perusahaan yang terdaftar di IDX dan diamati selama beberapa periode tahun, sehingga analisis regresi data panel dinilai paling sesuai untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

Persamaan regresi data panel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3 Hasil Analisis Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.398768	0.300886	-4.648829	0.0097
CAP	0.412009	0.400865	1.027799	0.3621
SG	-0.031468	0.019353	-1.625971	0.1793
DPR	0.189824	0.046391	4.091794	0.0150

Effects Specification
Cross-section fixed (dummy variables) Period fixed (dummy variables)

Root MSE	0.339234	R-squared	0.845408
Mean dependent var	-1.822379	Adjusted R-squared	0.788327
S.D. dependent var	0.867625	S.E. of regression	0.399176
Akaike info criterion	1.231304	Sum squared resid	10.35719
Schwarz criterion	1.925696	Log likelihood	-30.40869
Hannan-Quinn criter.	1.511324	F-statistic	14.81086
Durbin-Watson stat	1.642848	Prob(F-statistic)	0.000000

Sumber : *Output E-Views* 12, 2026

Berdasarkan tabel 3 maka diperoleh hasil persamaan regresi sebagai berikut:

Y = -1.398768 + 0.412009X1 – 0.031468X2 + 0.189824X3

Persamaan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Nilai konstanta sebesar -1.398768 menunjukkan bahwa apabila variabel *Capital Intensity* (CAP), *Sales Growth* (SG), dan Kebijakan Dividen (DPR) bernilai nol, maka nilai Agresivitas Pajak adalah sebesar -1.398768.
b. Nilai koefisien regresi variabel *Capital Intensity* (CAP) sebesar 0.412009 bernilai positif, yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan *Capital Intensity* sebesar satu satuan maka Agresivitas Pajak akan meningkat sebesar 0.412009 dengan asumsi variabel lain konstan.
c. Nilai koefisien regresi variabel *Sales Growth* (SG) sebesar -0.031468 bernilai negatif, yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan *Sales Growth* sebesar satu satuan maka Agresivitas Pajak akan menurun sebesar 0.031468 dengan asumsi variabel lain konstan.
d. Nilai koefisien regresi variabel Kebijakan Dividen (DPR) sebesar 0.189824 bernilai positif, yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan Kebijakan Dividen sebesar satu satuan maka Agresivitas Pajak akan meningkat sebesar 0.189824 dengan asumsi variabel lain konstan.

Koefisien Determinasi (R2)

Menurut Ghozali (2021:147), koefisien determinasi (R2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi-variabel dependen amat terbatas. Koefisien Determinasi (R2) bertujuan untuk mengukur berapa besar kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat Rahmat & Fathimah (2022). Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Tabel 4 Hasil Uji R-Square

Root MSE	0.339234	R-squared	0.845408
Mean dependent var	-1.822379	Adjusted R-squared	0.788327
S.D. dependent var	0.867625	S.E. of regression	0.399176
Akaike info criterion	1.231304	Sum squared resid	10.35719
Schwarz criterion	1.925696	Log likelihood	-30.40869
Hannan-Quinn criter.	1.511324	F-statistic	14.81086
Durbin-Watson stat	1.642848	Prob(F-statistic)	0.000000

Sumber : *Output E-Views 12*, 2026

Berdasarkan tabel 4 menunjukan hasil pengujian koefisien determinasi diperoleh nilai R-squared sebesar 0.845408 dan nilai Adjusted R-squared sebesar 0.788327. Nilai Adjusted R-

squared sebesar 0.788327 atau 78.83% menunjukkan bahwa variabel independen yaitu *Capital Intensity, Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen mampu menjelaskan variabel dependen yaitu Agresivitas Pajak sebesar 78.83%, sedangkan sisanya sebesar 21.17% dijelaskan oleh variabel lain diluar model penelitian ini.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan tahap penting dalam penelitian yang bertujuan untuk menguji kebenaran suatu pernyataan atau anggapan sementara yang diperoleh dari konseptualisasi masalah. Adapun hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 5 Hasil Uji Hipotesis

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.398768	0.300886	-4.648829	0.0097
CAP	0.412009	0.400865	1.027799	0.3621
SG	-0.031468	0.019353	-1.625971	0.1793
DPR	0.189824	0.046391	4.091794	0.0150
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables) Period fixed (dummy variables)				
Root MSE	0.339234	R-squared		0.845408
Mean dependent var	-1.822379	Adjusted R-squared		0.788327
S.D. dependent var	0.867625	S.E. of regression		0.399176
Akaike info criterion	1.231304	Sum squared resid		10.35719
Schwarz criterion	1.925696	Log likelihood		-30.40869
Hannan-Quinn criter.	1.511324	F-statistic		14.81086
Durbin-Watson stat	1.642848	Prob(F-statistic)		0.000000

Sumber : *Output E-Views 12*, 2026

H1 : *Capital Intensity, Sales Growth,* dan Kebijakan Dividen Berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil uji signifikasi simultan (Uji F) pada tabel 4.15, Pengujian hipotesis secara simultan dilakukan dengan membandingkan nilai F-hitung dengan F-tabel. Berdasarkan hasil pengujian pada tabel diatas, diperoleh nilai F-hitung sebesar 14.81086 dengan df1 = (k-1) = 3-1 = 2, dan df2 = (n-k-1) = 90-3-1 = 86, sehingga diperoleh nilai F-tabel sebesar 3.103 pada tingkat signifikansi 0.05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai F-hitung sebesar 14.81086 lebih besar dari nilai F-tabel sebesar 3.103 (14.81086 ≥ 3.103) dan nilai probabilitas F-statistik sebesar 0.000000 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05 (0.000000 ≤ 0.05), sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan H1 diterima yang artinya variabel *Capital Intensity, Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

Berdasarkan hasil uji hipotesis mennjukkan bahwa nila t-tabel dengan nilai signifikasi 0.05; df = n-k-1 = 90-3-1 = 86. Maka t-tabel adalah sebesar 1.98793.

Diketahui hasil uji antar variabel independen secara parsial dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05 dapat dijelaskan sebagai berikut :

H2 : *Capital Intensity* Berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai T-hitung variabel *Capital Intensity* sebesar 1.027799. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai T-hitung sebesar 1.027799 lebih kecil dari nilai T-tabel sebesar 1.98793 (1.027799 ≤ 1.98793) dan nilai probabilitas sebesar 0.3621 lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05 (0.3621 ≥ 0.05), sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya variabel *Capital Intensity* secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

H3 : *Sales Growth* Berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai T-hitung variabel *Sales Growth* sebesar -1.625971. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai T-hitung sebesar 1.625971 lebih kecil dari nilai T-tabel sebesar 1.98793 (1.625971 ≤ 1.988) dan nilai probabilitas sebesar 0.1793 lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05 (0.1793 ≥ 0.05), sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya variabel *Sales Growth* secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

H4 : Kebijakan Dividen Berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai T-hitung variabel Kebijakan Dividen sebesar 4.091794. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai T-hitung sebesar 4.091794 lebih besar dari nilai T-tabel sebesar 1.98793 (4.091794 ≥ 1.988) dan nilai probabilitas sebesar 0.0150 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05 (0.0150 ≤ 0.05), sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan H1 diterima yang artinya variabel Kebijakan Dividen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

Pembahasan

Pengaruh *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen Secara Simultan terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil uji signifikansi simultan (Uji F) pada tabel 4.17, ditemukan nilai F-hitung sebesar 14.81086 dan diperoleh nilai F-tabel sebesar 3.103 pada tingkat signifikansi 0.05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai F-hitung sebesar 14.81086 lebih besar dari nilai F-tabel sebesar 3.103 (14.81086 ≥ 3.103) dan nilai probabilitas F-statistik sebesar 0.000000 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05 (0.000000 ≤ 0.05), sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan H1 diterima yang artinya variabel *Capital Intensity, Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

Hal ini menunjukkan bahwa agresivitas pajak perusahaan tidak dipengaruhi oleh satu faktor tunggal saja, melainkan merupakan hasil dari kombinasi berbagai kebijakan dan kondisi keuangan perusahaan secara bersamaan. Tingkat investasi aset tetap yang tercermin dari *Capital Intensity*, dinamika pertumbuhan pendapatan yang diukur melalui *Sales Growth*, serta kebijakan pembagian dividen kepada pemegang saham, ketiganya secara kolektif berkontribusi dalam membentuk perilaku agresivitas pajak perusahaan sektor energi.

Pada kaitannya berdasarkan dengan teori agensi, temuan ini mengindikasikan bahwa manajemen sebagai pihak yang menjalankan operasional perusahaan memiliki peran sentral dalam menentukan berbagai kebijakan keuangan, termasuk dalam pengelolaan kewajiban perpajakan. Perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemilik perusahaan sebagaimana dijelaskan dalam teori agensi dapat mendorong manajemen untuk mengambil keputusan-keputusan strategis yang berdampak pada tingkat agresivitas pajak perusahaan. Oleh karena itu, ketika *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen dipertimbangkan secara bersamaan, ketiganya terbukti memiliki peran yang signifikan dalam memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2024

Hal ini sejalan dengan Penelitian yang dilakukan oleh (Marliyana & Wulandari 2021) yang menyatakan *Capital Intensity* berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak diterima. Hal ini berarti bahwa perusahaan yang cenderung berinvestasi pada aktiva tetap akan mempengaruhi tingkat agresivitas pajak pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi dengan memanfaatkan beban penyusutan untuk mengurangi pembayaran pajaknya.

Serta sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021) yang menyatakan bahwa *Sales Growth* memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Itu dikarenakan bahwa *Sales Growth* yang meningkat lebih memungkinkan perusahaan mencapai laba yang lebih tinggi dan membuat pajak terutang atau pajak yang ditanggung perusahaan tinggi.

Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Solikin & Slamet (2022) yang menerangkan bahwa kebijakan dividen pada perusahaan memberikan pengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Koefisien variabel kebijakan dividen (DPR) yang diperoleh dalam penelitian ini menunjukkan nilai positif. Arah koefisien regresi bertanda positif berarti peningkatan kebijakan dividen (DPR) akan meningkatkan agresivitas pajak.

Pengaruh *Capital Intensity* terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil uji t, variabel *Capital Intensity* memiliki nilai probabilitas sebesar 0.3621 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05, serta nilai T-hitung sebesar 1.027799 yang lebih kecil dibandingkan T-tabel sebesar 1.98793 (1.027799 ≤ 1.98793). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya variabel *Capital Intensity* secara parsial tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak.

Hal ini tidak sejalan dengan Penelitian yang dilakukan oleh (Marliyana & Wulandari, 2021) yang menunjukan bahwa intensitas modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Jika perusahaan melakukan investasi dengan menambah aset perusahaan maka akan meningkatkan beban penyusutan dan meningkatkan faktor pengurang laba perusahaan sehingga hal tersebut dapat dipertimbangkan kembali oleh perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas

pajak.

Namun penelitian ini sejalan dengan penelitian (Prasetyo & Wulandari, 2021) yang menyatakan bahwa *Capital Intensity* tidak mempengaruhi agresivitas pajak. Aset tetap perusahaan digunakan sebagai kebutuhan operasional perusahaan, penggunaan aset tetap digunakan untuk membantu dan meningkatkan operasional perusahaan nantinya akan menaikkan laba bersih perusahaan dibandingkan beban depresiasi dari aset tetap tersebut. Hal ini didukung oleh (Ida Bagus dkk., 2015) dalam (Prasetyo & Wulandari, 2021) yang menyatakan bahwa signifikannya *Capital Intensity* bahwa perusahaan yang tidak mampu memanfaatkan beban depresiasi untuk mengurangi laba bersih dengan tingginya aset tetap yang dimiliki perusahaan.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil uji t, variabel *Sales Growth* memiliki nilai probabilitas sebesar 0.1793 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05, serta nilai T-hitung sebesar 1.625971 yang lebih kecil dibandingkan T-tabel sebesar 1.98793 (1.625971 ≤ 1.98793). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya variabel *Sales Growth* secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan Wahyuni dkk (2017) dalam (Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021) yang mengatakan bahwa *Sales Growth* mempengaruhi secara positif kepada agresivitas pajak. *Sales Growth* tinggi yang dipunyai perusahaan menandakan bahwa perusahaan itu punya volume penjualan yang besar sehingga memberikan peluang bagi perusahaan dalam mendapatkan laba besar sehingga menyebabkan beban pajak yang lebih tinggi pada perusahaan.

Namun Peneliitan ini sejalan dengan (Fransisica & Kesaulya, 2022) yang mengatakan bahwa *Sales Growth* tidak mempengaruhi agresivitas pajak. Kondisi ini dapat terjadi dikarenakan penjualan yang tinggi tidak menentukan apakah laba perusahaannya juga ikut tinggi. Di dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 Tentang Pajak Penghasilan Pasal 4. menjelaskan bahwa salah satu objek pajak yang dijadikan dasar dalam pengenaan pajak adalah laba bersih bukanlah pertumbuhan penjualan.

Meskipun suatu perusahaan mampu meningkatkan volume penjualannya setiap tahun, peningkatan tersebut tidak selalu mencerminkan keberhasilan dalam menciptakan laba yang menjadi dasar perhitungan kewajiban pajak. Pertumbuhan penjualan dapat terjadi bersamaan dengan kenaikan biaya produksi, beban operasional, atau strategi pemasaran yang agresif, sehingga margin keuntungan menjadi kecil bahkan stagnan. Dalam situasi seperti ini, perusahaan tidak memiliki dorongan yang cukup kuat untuk melakukan pengurangan beban pajak secara agresif karena keuntungan yang diperoleh belum mengalami peningkatan yang signifikan.

Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil uji t, variabel Kebijakan Dividen memiliki nilai probabilitas sebesar 0.0150 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05, serta nilai T-hitung sebesar 4.091794 yang lebih besar dibandingkan T-tabel sebesar 1.98793 (4.091794 ≥ 1.98793). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan H1 diterima yang artinya variabel Kebijakan Dividen secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap Agresivitas Pajak.

Penelitian ini tidak sejalan dengan (Waluyo & Sahara, 2025) yang menyatakan bahwa Kebijakan Dividen tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak, karena perusahaan fokus menjaga kepercayaan investor dengan membagikan dividen secara konsisten, bukan memanfaatkannya untuk mengelola pajak. Sehingga, keputusan dividen lebih didasarkan pada reputasi dan kesinambungan usaha, bukan sebagai alat untuk mengurangi beban pajak secara agresif.

Penelitian ini sejalan dengan (Solikin & Slamet 2022) yang menyatakan bahwa kebijakan dividen berpengaruh signifikan positif terhadap agresivitas pajak. Oleh karena itu, semakin besar dividen payout ratio yang dibagikan perusahaan dapat mengindikasikan tindakan pajak agresif yang dilakukan perusahaan, Manajer cenderung mengambil kebijakan dan metode akuntansi yang bertujuan dalam memaksimalkan laba. Perusahaan merupakan sarana bagi investor atau pemegang saham untuk mendapatkan kemakmuran *(wealthy*).

Manajer sebagai agent yang dapat mencapai tujuan perusahaan akan diberikan insentif atau bonus karena kinerjanya. Salah satu tujuan perusahaan adalah memberikan earning atas investasi pemegang saham dalam perusahaan tersebut. Earning dapat berupa kenaikan nilai perusahaan yang akan meningkatkan harga saham maupun berupa pembagian dividen investor. Investor dengan kebijakan dividen yang agresif akan mendorong manajer untuk menghasilkan laba dan menyediakan dana kas yang cukup, Perusahaan yang loyal dalam penggunaan laba dalam bentuk dividen dapat mengindikasikan perusahaan tersebut melakukan tindakan pajak agresif.

Investor dengan kebijakan dividen yang agresif akan mendorong manajer untuk

menghasilkan laba yang lebih besar dan menyediakan dana kas yang cukup guna memenuhi kewajiban pembayaran dividen kepada pemegang saham. Untuk memenuhi kebutuhan kas tersebut, perusahaan terdorong untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan kepada negara melalui berbagai strategi penghindaran pajak. Dengan demikian, perusahaan yang loyal dalam penggunaan laba dalam bentuk dividen dapat mengindikasikan perusahaan tersebut melakukan tindakan pajak agresif demi menjaga ketersediaan kas untuk pembayaran dividen.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebaagai berikut:

1. *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Kebijakan Dividen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak pada perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI periode 2020-2024. Hal ini dibuktikan dengan nilai F-hitung sebesar 14.81086 yang lebih besar dari nilai F-tabel sebesar 3.103 dengan nilai probabilitas F-statistik sebesar 0.000000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Dengan demikian, agresivitas pajak perusahaan merupakan hasil dari kombinasi berbagai kebijakan dan kondisi keuangan perusahaan secara bersamaan.
2. *Capital Intensity* secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak pada perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI periode 2020-2024. Hal ini dibuktikan dengan nilai T-hitung sebesar 1.027799 yang lebih kecil dari nilai T-tabel sebesar 1.98793 dengan nilai probabilitas sebesar 0.3621 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa aset tetap yang dimiliki perusahaan sektor energi lebih difokuskan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dibandingkan dimanfaatkan sebagai instrumen pengurangan beban pajak melalui beban depresiasi.
3. *Sales Growth* secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak pada perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI periode 2020-2024. Hal ini dibuktikan dengan nilai T-hitung sebesar 1.625971 yang lebih kecil dari nilai T-tabel sebesar 1.98793 dengan nilai probabilitas sebesar 0.1793 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Kondisi ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak selalu mencerminkan peningkatan laba yang menjadi dasar perhitungan kewajiban pajak, sehingga perusahaan tidak memiliki dorongan yang cukup kuat untuk melakukan agresivitas pajak.
4. Kebijakan Dividen secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap Agresivitas Pajak pada perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI periode 2020-2024. Hal ini dibuktikan dengan nilai T-hitung sebesar 4.091794 yang lebih besar dari nilai T-tabel sebesar 1.98793 dengan nilai probabilitas sebesar 0.0150 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Semakin besar dividend payout ratio yang dibagikan perusahaan, semakin besar pula kebutuhan kas perusahaan, sehingga mendorong manajemen untuk meminimalkan beban pajak melalui tindakan pajak agresif**.**

Berdasarkan pada kesiumplan yang telah dijelaskan dalam penelitian ini, maka keterbatasan dalam peneltiain ini adalah sebagai berikut:

1. Masih banyak perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang laporan keuangan tahunannya tidak dapat diakses secara lengkap selama periode 2020-2024 melalui website resmi BEI di www.idx.co.id, sehingga menyebabkan berkurangnya jumlah perusahaan yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian.
2. Sedikitnya perusahaan sektor energi yang mencatat laba secara konsisten selama periode 2020-2024 menjadi keterbatasan tersendiri dalam penelitian ini. Hal ini disebabkan karena pada tahun 2020-2021 banyak perusahaan sektor energi mengalami tekanan kinerja keuangan akibat pandemi COVID-19 yang berdampak pada penurunan permintaan energi secara global.
3. Sedikitnya perusahaan sektor energi yang membagikan dividen secara konsisten selama periode 2020-2024 turut membatasi jumlah sampel yang dapat digunakan dalam penelitian ini. Kebijakan pembagian dividen sangat bergantung pada kondisi keuangan dan kinerja perusahaan, dimana pada masa pandemi banyak perusahaan memilih untuk menahan laba guna menjaga likuiditas dan keberlangsungan operasional

DAFTAR PUSTAKA

Amalia, D. (2021). Pengaruh Likuiditas, Leverage Dan Intensitas Aset Terhadap Agresivitas Pajak. *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, *12*(2), 232–240.

https://doi.org/10.22225/kr.12.2.1596.232-240

Arianti, B. F. (2021). Komisaris Independen sebagai Pemoderasi Pengaruh Intensitas Modal dan Biaya Utang terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Riset Akuntansi dan Perpajakan*, *8*(2), 196–205.

Fransisca, C., & Kesaulya, F. A. (2022). Pengaruh *Capital Intensity* dan *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak. *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics*, *2*(4), 1–12.

Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26 Edisi 10*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Habu, M. S., & Darma, S. S. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan, *Sales Growth* terhadap Penghindaran Pajak dengan Transparansi Perusahaan sebagai Variabel Moderasi. *MIZANIA: Jurnal Ekonomi dan Akuntansi*, *2*(2), 214–229. https://doi.org/10.47776/mizania.v2i2.520

Mardiatmoko, G. (2020). Pentingnya Uji Asumsi Klasik pada Analisis Regresi Linier Berganda (Studi Kasus Penyusunan Persamaan Allometrik Kenari Muda [*Canarium indicum* L.]). *Jurnal Ilmiah*, *14*(3), 333–342.

Marliyana, V., & Wulandari, R. (2021). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Intensitas Modal, dan Corporate Governance terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Riset Akuntansi*, *1*(1).

Mulya, A. A., & Anggraeni, D. (2022). Ukuran Perusahaan, *Capital Intensity*, Pendanaan Aset dan Profitabilitas sebagai Determinan Faktor Agresivitas Pajak. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, *6*(4), 4263–4271. https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1152

Nisadiyanti, F., & Yuliandhari, W. S. (2021). Pengaruh *Capital Intensity*, Liquidity dan *Sales Growth* Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, *9*(3), 461–470. https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.888

Prasetyo, A., & Wulandari, S. (2021). *Capital Intensity*, Leverage, Return on Asset, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi*, *13*(1), 134–147. https://doi.org/10.28932/jam.v13i1.3519

Rahmat, R., & Fathimah, V. (2022). Pengaruh ROA, ROE dan NPM terhadap Harga Saham pada Perusahaan Non Perbankan yang Terdaftar di LQ45. *Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen*, *10*(1), 8–13.

Santika, A., & Siarwi. (2025). Pengaruh Kebijakan Dividen, Intensitas Modal, Kepemilikan Manajerial dan Kepemilikan Institusional terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023). *Jurnal Nusa Akuntansi*, *2*(2), 671–695.

Septiyani, F. I., Riani, D., & Masruri, M. A. (2026). Apakah Keahlian Keuangan Komite Audit Mampu Memoderasi Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Manajemen Laba? *Earning: Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, *8*(2). https://doi.org/10.32877/ef.v8i2.3881

Solikin, A., & Slamet, K. (2022). Pengaruh Koneksi Politik, Struktur Kepemilikan, dan Kebijakan Dividen terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Pajak dan Keuangan Negara (PKN)*, *3*(2), 270–283. https://doi.org/10.31092/jpkn.v3i2.1521

Stawati, V. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, *6*(2), 147–157.

Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Waluyo, A. S., & Sahara, L. I. (2025). Pengaruh Intensitas Modal, Struktur Kepemilikan Manajerial, Kebijakan Dividen terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Bisnis dan Akuntansi*, *2*(4), 756–765.

Zulfajrin, Abdullah, M. W., & Asyifa, Z. (2022). Teori Agensi Islam sebagai Lokomotif Moral Hazard dan Adverse Selection. *Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi dan Bisnis Islam*, *4*(2), 120–131.