



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

**PENGARUH KINERJA KEUANGAN, PERTUMBUHAN PENJUALAN,
DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK**

*Merry Cantika Bungai, Amanda Aulia Mirani, Mela Rama Dini, Muhammad Khairi Al
Jawari, Salsabila Dera Pratama, Wiwit Irawati*

merrycbungai@gmail.com, amandaauliamirani17@gmail.com,
melaramadni121@gmail.com, mkhairialjawari@gmail.com,
salsabiladera21@gmail.com, wiwitira@unpam.ac.id

Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Pamulang

Abstract

This study aims to determine and obtain empirical of the influence of financial performance, sales growth, and size firm on tax aggressiveness in non-cylilcals sector companies on the Indonesian Stock Exchange (IDX) in 2020-2024. This kind of quantitative study uses secondary data from Indonesian Stock Exchange (IDX). Panel data regression, aided by Eviews 12, is the analysis method employee in the study. The Indonesian Stock Exchange (IDX) firms were the subject of the study. Purposive sampling is used in the data sampling technique, with the number of sample data obtained as many as 225 data from 45 companies with observasions for 5 years 2020-2024. The study's findings suggest that financial performance, sales growth, and size firm all at the same time. Partially, financial performance and sales growth have no effect on tax aggressiveness, while partially size firm has no effect on tax aggressiveness. Large companies have good financial performance and stable or increasing sales growth, potentially allowing management to take aggressive low-tax measures, because every performance and transaction carried out by management will be subject to strict supervision and the financial reports prepared by management will be audited in advance.

Keywords: *Financial Performance; Sales Growth; Size Firm; Tax Agressiveness*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendapatkan bukti empiris terkait pengaruh kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor *consumer non-cylicals* yang terdaftar di *Indonesian Stock Exchange* (IDX) tahun 2020-2024. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari *Indonesian Stock Exchange* (IDX). Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian menggunakan analisis regresi data panel dengan bantuan Eviews 12. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan dengan sektor *consumer non-cylicals*. Teknik pengumpulan data menggunakan *purposive sampling*, dengan jumlah data sampel 225 data dari 45 perusahaan dengan pengamatan selama 5 tahun 2020-2024. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan secara simultan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Secara parsial kinerja keuangan dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Sedangkan secara parsial ukuran perusahaan juga tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Perusahaan yang besar



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

memiliki kinerja keuangan yang baik, dan pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan maupun stabil, berpotensi manajemen melakukan tindakan agresivitas pajak rendah, karena setiap kinerja dan transaksi yang dilakukan manajemen akan mendapatkan pengawasan yang ketat dan laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen akan dilakukan audit terlebih dahulu.

Kata Kunci: Kinerja Keuangan; Pertumbuhan Penjualan; Ukuran Perusahaan; Agresivitas Pajak

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Pajak merupakan sumber pendapatan utama negara yang vital untuk pembangunan infrastruktur dan kesejahteraan masyarakat. Namun, bagi perusahaan, pajak sering kali dipandang sebagai beban yang dapat menggerus laba bersih pada periode tertentu (Damayanti dan Hari Stiawan 2023). Perbedaan kepentingan inilah yang memicu timbulnya tindakan agresivitas pajak, yaitu upaya manajemen untuk meminimalkan pembayaran pajak melalui strategi perencanaan pajak (*tax avoidance*) maupun penggelapan pajak (*tax evasion*) dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan yang ada (Adriana dan Salim 2023).

Fenomena agresivitas pajak masih marak terjadi di Indonesia dan melibatkan berbagai perusahaan besar. Sebagai contoh umum, kasus PT Adaro Energy pernah mencuat karena dugaan praktik *transfer pricing* dengan mengalihkan laba ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah untuk meminimalkan beban pajak di Indonesia (Benedicta dan Hutapea 2023). Selain itu, fenomena serupa juga terjadi di sektor *Consumer Non-Cyclicals*, seperti sengketa pajak yang dialami PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk pada tahun 2020. Berdasarkan Putusan PK Nomor 2666/B/PK/Pjk/2020, Mahkamah Agung mengabulkan

peninjauan kembali yang diajukan DJP karena adanya kekurangan pembayaran PPh Pasal 26, yang mewajibkan perusahaan membayar kekurangan pajak beserta sanksi administrasinya. Kasus-kasus ini mengindikasikan bahwa praktik agresivitas pajak merupakan isu serius yang perlu dikaji lebih mendalam.

Tindakan agresivitas pajak dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, yaitu kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan. Kinerja keuangan menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Ketika profitabilitas tinggi, beban pajak meningkat, sehingga manajemen termotivasi melakukan agresivitas pajak agar laba bersih tetap terjaga (Nisak dan Nadi 2024). Pertumbuhan penjualan mencerminkan ekspansi bisnis yang membutuhkan dana besar, sehingga perusahaan cenderung menekan beban pajak untuk mengamankan arus kas bagi operasionalnya (Damayanti dan Hari Stiawan 2023). Sementara itu, ukuran perusahaan yang semakin besar memiliki transaksi yang kompleks, yang memungkinkan perusahaan memanfaatkan celah peraturan untuk menghindari pajak (Cahyani, Pambudi, dan Febrianto 2025).

Penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor agresivitas pajak menunjukkan hasil yang belum



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

konsisten. Terkait kinerja keuangan, menurut penelitian Owen De Pinto Simanjuntak, Heri Enjang Syaghputra, dan Roberto Roy Purba (2021) menemukan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak karena perusahaan ingin menjaga laba bersih.

Selain kinerja keuangan, inkonsistensi hasil penelitian juga ditemukan pada variabel pertumbuhan penjualan. Penelitian Metta Wira Christina dan Ickhsanto Wahyudi (2022) menemukan bahwa variabel ini berpengaruh terhadap agresivitas pajak, di mana peningkatan penjualan memicu manajemen untuk melakukan strategi efisiensi pajak guna mempertahankan laba.

Pengaruh ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak. Studi dari penelitian Ajeng Eka Cahyani, Januar Eky Pambudi, dan Hendra Galuh Febrianto (2025) menemukan bukti bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan, yang berarti besar kecilnya aset perusahaan ikut menentukan tingkat agresivitas pajaknya.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar yang telah peneliti paparkan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah penelitian dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah Kinerja Keuangan, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh secara bersama-sama terhadap Agresivitas Pajak?
2. Apakah Kinerja Keuangan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak?

3. Apakah Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak?
4. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak?

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang dipaparkan, berikut tujuan penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk melakukan analisis dan memberikan bukti empiris kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas pajak.
2. Untuk melakukan analisis dan memberikan bukti empiris kinerja keuangan terhadap agresivitas pajak.
3. Untuk melakukan analisis dan memberikan bukti empiris pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak.
4. Untuk melakukan analisis dan memberikan bukti empiris ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak.

Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi dua pihak utama. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat membantu manajemen untuk mengetahui sejauh mana kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan mempengaruhi kebijakan perpajakan. Hal ini penting untuk membantu perusahaan dalam mengatur strategi pajak, sehingga dapat meminimalisir terjadinya tindakan agresivitas pajak sekaligus melakukan pengurangan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

beban pajak secara efisien. Sementara bagi peneliti selanjutnya, studi ini diharapkan dapat menjadi referensi dan bahan perbandingan yang bermanfaat, baik untuk menambah variabel baru, memperluas objek penelitian, maupun mengembangkan model penelitian yang lebih komprehensif mengenai agresivitas pajak.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Teori keagenan yang dikembangkan oleh Jensen dan W. Meckling dalam jurnal (Anjelina dan Pratiwi 2025) menyatakan bahwa hubungan agensi terjadi saat satu orang atau lebih sebagai *principal* mempekerjakan orang lain sebagai *agent* untuk menjalankan kekuasaan untuk pengambilan keputusan. Teori agensi digunakan dalam penelitian ini untuk menjelaskan terkait sebab penghindaran pajak atau agresivitas pajak dapat terjadi di perusahaan, selain itu juga konflik antara perusahaan dengan pemerintah dapat mempengaruhi terhadap kinerja perusahaan seperti kebijakan perusahaan dalam pembayaran pajak.

Signaling theory diperkenalkan pertama kali oleh Spence pada tahun 1973 yang dikutip melalui penelitian Anjelina dan Pratiwi (2025) mengungkapkan bahwa pihak internal perusahaan seperti manajemen menyampaikan informasi kepada pihak eksternal seperti investor untuk mengurangi asimetris informasi. Sinyal ini dapat berupa

sebuah tindakan atau informasi yang mencerminkan prospek perusahaan di masa depan dengan mempengaruhi persepsi pasar terhadap kinerja perusahaan.

Agresivitas pajak dihubungkan dengan teori agensi yakni perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya sehingga perusahaan dapat memperluas terhadap investasi dan memperbanyak investor. Namun, hal tersebut dapat membuat tekanan pihak manajemen apabila perusahaan hanya mementingkan pendapatan dan keuntungan yang besar dengan tidak memikirkan pengeluaran perusahaan, sehingga pihak manajemen melakukan efisiensi terhadap segala kegiatan operasional perusahaan termasuk efisiensi terhadap pembayaran pajak agar laba yang dihasilkan semakin meningkat.

Kinerja keuangan merupakan gambaran mengenai kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu baik berkaitan dengan aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana yang dapat diukur dengan modal, likuiditas, dan profitabilitas.

Pertumbuhan penjualan menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan tolak ukur perkembangan ekonomi. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan perusahaan dapat menggunakan rasio, sehingga apabila perusahaan mengalami penurunan pada penjualan maka dapat melakukan evaluasi kinerja penjualan.

Perusahaan yang besar memiliki lebih banyak konflik agensi karena adanya pemisahan kepemilikan dan kontrol operasional



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

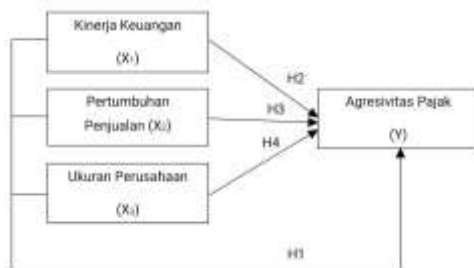
Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

perusahaan lebih kompleks, tetapi hal tersebut tidak diterapkan pada perusahaan berukuran kecil di mana pemilik perusahaan yang memegang atas berjalannya operasional perusahaan serta pengawasan pada perusahaan tergolong lemah sehingga besar potensi dalam tindakan agresivitas pajak.

Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan hubungan antara teori dan variabel lain yang telah ditentukan menjadi masalah signifikan. Pada penelitian ini, variabel yang digunakan adalah variabel dependen (agresivitas pajak) dan variabel independen (kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan). Kerangka berpikir disajikan dalam gambar berikut.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Keterangan:

H1: Hubungan antara kinerja keuangan (X1), pertumbuhan penjualan (X2), dan ukuran perusahaan (X3) terhadap agresivitas pajak (Y).

H2: Hubungan antara kinerja keuangan (X1) terhadap agresivitas pajak (Y).

H3: Hubungan antara pertumbuhan penjualan (X2) terhadap agresivitas pajak (Y).

H4: Hubungan antara ukuran perusahaan (X3) terhadap agresivitas pajak (Y).

Pengembangan Hipotesis

Kinerja keuangan menjadi refleksi suatu perusahaan untuk mengelola sumber daya dan kegiatan operasionalnya untuk mendapatkan laba yang meningkat secara optimal. Selain itu, pertumbuhan penjualan juga menjadi tolak ukur perkembangan suatu perusahaan yang dapat memberikan keuntungan di masa depan berdasarkan nilai perubahan yang terdapat dalam laporan keuangan tahunan perusahaan. Perusahaan dengan kinerja keuangan tinggi cenderung memiliki laba yang besar sehingga berpotensi menimbulkan beban pajak yang tinggi pula, sehingga potensi manajemen melakukan strategi agresivitas pajak semakin besar peluangnya. Pertumbuhan penjualan yang cepat menunjukkan ekspansi ekonomi yang signifikan dan berpotensi dalam praktik penghindaran pajak agar profitabilitas perusahaan tetap optimal. Sehingga hipotesis yang diajukan ialah sebagai berikut.

H1: Diduga kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Kinerja keuangan merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya untuk menghasilkan laba secara efisien dalam suatu periode tertentu. Kinerja keuangan mencerminkan hasil kerja seluruh bagian perusahaan yang tercermin dalam laporan keuangan dengan menggunakan rasio profitabilitas, likuiditas, dan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

solvabilitas. Namun pada umumnya untuk menilai kinerja keuangan pada perusahaan menggunakan rasio ROA (*Return On Asset*) yang menunjukkan seberapa besar perusahaan menggunakan aset secara efektif. Berdasarkan teori keagenan, manajemen sebagai agen memiliki kecenderungan untuk melakukan tindakan yang dapat meminimalkan beban pajak dan mempertahankan laba setelah pajak dan memberikan imbal hasil yang optimal kepada pemegang saham. Sehingga hipotesis yang diajukan pada variabel ini sebagai berikut.

H2: Diduga kinerja keuangan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

Pada pertumbuhan penjualan, perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan meningkat maka beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan juga tinggi. Sehingga manajemen memiliki insentif untuk melakukan perencanaan pajak secara agresif agar peningkatan pendapatan tidak secara langsung yang menyebabkan peningkatan pajak terutang. Pertumbuhan penjualan apabila dihubungkan dengan teori agensi, di mana manajer berupaya mengoptimalkan kesejahteraan pemegang saham melalui strategi efisiensi pajak yang legal. Adapun penjabarannya mengenai hipotesis yang diajukan sebagai berikut.

H3: Diduga pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

Ukuran perusahaan menggambarkan tingkat besar kecilnya suatu entitas bisnis yang dapat diukur melalui total aset, ekuitas, pendapatan, jumlah

karyawan, dan variabel keuangan lainnya. Apabila ukuran perusahaan dihubungkan dengan teori agensi, perusahaan besar berusaha mengurangi konflik dengan menunjukkan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan sebagai bentuk tanggung jawab kepada pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya. Sedangkan pada *signaling theory*, kepatuhan pajak menjadi sinyal positif bagi investor bahwa perusahaan menerapkan tata kelola yang baik dan risiko hukum yang rendah. Adapun hipotesis yang diajukan sebagai berikut.

H4: Diduga ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

III. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Metode penelitian kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang menggunakan data berbentuk numerik dengan melakukan proses pengumpulannya menggunakan instrumen penelitian. Menurut Sugiyono yang dikutip melalui jurnal (Susanti et al. 2025) menyatakan bahwa metode kuantitatif merupakan metode penelitian berlandaskan pada filsafat positivisme untuk meneliti populasi atau sampel tertentu.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini menggunakan data sekunder untuk memperoleh data laporan keuangan tahunan perusahaan yang terdaftar dalam sektor *consumer non-cyclicals* di situs resmi *Indonesian Stock Exchange (IDX)* dengan periode 2020-2024. Situs resmi IDX digunakan peneliti



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

dianggap situs yang memiliki data laporan keuangan tahunan yang lengkap dana akurat, serta publikasi laporan keuangan tahunan secara berurutan.

Operasional Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan 3 (tiga) variabel independen dan variabel dependen yang dijabarkan berikut ini.

Ukuran suatu perusahaan dapat terjadi apabila perusahaan dengan penjualan stagnan atau menurun cenderung kurang agresif dalam penghindaran pajak, karena fokus utamanya adalah menjaga likuiditas dan kelangsungan operasional. Pada variabel dependen menggunakan rumus ETR atau *Effective Tax Rate*.

$$\text{ETR} = \frac{\text{Beban pajak penghasilan}}{\text{lab a sebelum pajak}}$$

Variabel independen terdiri dari 3 (tiga) variabel, yakni kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan dengan menggunakan rasio dalam perhitungannya. Seperti variabel kinerja keuangan menggunakan ROA, variabel pertumbuhan penjualan menggunakan perhitungan penjualan periode saat ini dikurangi penjualan periode sebelumnya, dibagi penjualan periode sebelumnya, dan terakhir ukuran perusahaan menggunakan rasio logaritma natural (Ln) menjadi Ln (total aset).

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

$$\text{SG} = \frac{\text{penjualan periode saat ini} - \text{penjualan periode sebelumnya}}{\text{Penjualan periode sebelumnya}}$$

$$\text{Size} = \text{Ln (Total Aset)}$$

Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan yang telah terdaftar pada *Indonesian Stock Exchange (IDX)* dengan sektor *consumer non-cylical*s periode 2020-2024.

Sampel dalam penelitian ini menggunakan kriteria-kriteria tertentu yakni menggunakan metode *purposive sampling* dengan berdasarkan kriteria tertentu.

Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan cara dokumentasi, yaitu cara yang digunakan untuk memperoleh data dengan melakukan analisis terhadap informasi yang didokumentasikan dalam bentuk tulisan atau bentuk-bentuk lain. Teknik ini dilakukan dengan mengumpulkan data sekunder berupa laporan keuangan sektor *consumer non-cylical*s dari setiap perusahaan sampel selama periode penelitian tahun 2020-2024.

Pada penelitian ini, penelitian mengumpulkan data berupa dokumen yang telah dikeluarkan oleh perusahaan yang diperoleh dari situs *Indonesian Stock Exchange (IDX)* terkait perusahaan yang terdaftar.

Metode Analisis Data

Analisis data bisa dengan melakukan pengelompokan data yang diperoleh, karena data yang didapat merupakan data mentah sehingga perlu untuk dilakukan pengelompokan berdasarkan kriteria tertentu yang dibutuhkan dalam penelitian.



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini berdasarkan data panel yang dikumpulkan, dengan melakukan pendekatan analisis regresi linier berganda yang digunakan dalam metodologi penelitian ini. Penelitian ini menggunakan komputasi Eviews 12 dan juga menggunakan Microsoft Excel untuk mengumpulkan data mentah sebelum dilakukan pengujian data menggunakan Eviews 12.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Analisis statistik deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian yang meliputi nilai minimum, maksimum, rata-rata (*mean*), dan standar deviasi (Martias, 2021). Berdasarkan pengolahan data terhadap 45 perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* dengan periode pengamatan 5 tahun (2020-2024), diperoleh total 225 data observasi pada tabel berikut:

Tabel 4. 1 Hasil Uji Statistik Deskriptif

	ROA	SG	LN	AG
Mean	0.126047	0.145582	29.34942	0.260302
Median	0.073805	0.088157	29.47574	0.225305
Maximum	2.317043	3.070156	32.93787	2.908785
Minimum	-0.019677	-0.830966	23.49874	0.032015
Std. Dev.	0.288009	0.342382	1.742069	0.209859
Skewness	6.556085	4.602013	-0.532631	9.690055
Kurtosis	46.43505	35.95271	4.094254	116.6088
Jarque-Bera	19298.74	10974.33	21.86413	124523.9
Probability	0.000000	0.000000	0.000018	0.000000
Sum	28.36060	32.75594	6603.620	58.56794
Sum Sq. Dev.	18.58062	26.25850	679.7965	9.865180
Observations	225	225	225	225

Sumber: Diolah Peneliti (2025)

Dari tabel hasil uji statistik deskriptif, didapat Variabel

Agresivitas Pajak (Y) memiliki nilai rata-rata sebesar 0,260302 dengan standar deviasi 2,908785. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata beban pajak yang dibayarkan perusahaan sampel adalah sekitar 26,03% dari laba sebelum pajak. Variabel Kinerja Keuangan (X1) memiliki rata-rata 0,126047, Pertumbuhan Penjualan (X2) sebesar 0,145582, dan Ukuran Perusahaan (X3) sebesar 29,34942.

Untuk menentukan model estimasi yang paling tepat dalam regresi data panel, penelitian ini melakukan tiga tahapan pengujian, yaitu Uji Chow, Uji Hausman, dan Uji Lagrange Multiplier. Berdasarkan hasil Uji Chow, diperoleh nilai probabilitas Cross-section Chi-square sebesar $0,0038 < 0,05$, yang berarti *Fixed Effect Model* lebih baik daripada *Common Effect Model*. Namun, pada pengujian selanjutnya menggunakan Uji Hausman, diperoleh nilai probabilitas Cross-section Random sebesar $0,4151 > 0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa *Random Effect Model* (REM) lebih tepat digunakan dibandingkan *Fixed Effect Model*. Temuan ini diperkuat oleh Uji Lagrange Multiplier yang menghasilkan nilai probabilitas Breusch-Pagan sebesar $0,0374 < 0,05$, yang konsisten merekomendasikan penggunaan REM.

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk memastikan kelayakan model regresi yang digunakan. Berdasarkan hasil pengujian, model regresi terbukti bebas dari masalah multikolinearitas, ditunjukkan dengan nilai korelasi antar variabel independen yang seluruhnya berada di bawah 0,85, sehingga tidak terdapat hubungan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

linear yang kuat antar variabel bebas. Selain itu, hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan nilai signifikansi probabilitas pada seluruh variabel independen lebih besar dari 0,05 ($X_1 = 0,6588$; $X_2 = 0,6292$; $X_3 = 0,8855$), yang mengindikasikan bahwa model regresi memiliki varians residual yang konstan atau homoskedastisitas. Adapun pada pengujian normalitas, data menunjukkan probabilitas di bawah 0,05, dan uji autokorelasi menunjukkan nilai Durbin-Watson sebesar 1,3212 yang berada di bawah batas Du (1,662). Meskipun demikian, penggunaan *Random Effect Model* (REM) dengan metode *Generalized Least Squares* (GLS) pada data panel diharapkan dapat meminimalisir dampak bias dari pelanggaran asumsi tersebut sehingga model tetap layak digunakan untuk estimasi.

Berdasarkan model REM yang terpilih, dilakukan pengujian hipotesis untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap agresivitas pajak. Hasil ringkasan regresi disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 2 Hasil Uji Hipotesis (Model REM)

Variable	Coefficient	Prob.
C	0,264	0,006
ROA	-0,060	0,369
SG	-0,025	0,540
LN	0,0002	0,982
F-Stat	0,488	0,690
Adj. R2	-0,006	

Sumber: Diolah Peneliti (2025)

Hasil uji simultan (Uji F) menunjukkan nilai probabilitas F-statistik sebesar 0,6907, yang jauh lebih besar dari taraf signifikansi 0,05. Hal ini membuktikan bahwa secara bersama-sama, variabel kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap agresivitas pajak. Sejalan dengan itu, nilai Adjusted R-squared sebesar -0,0069 mengindikasikan bahwa model penelitian ini belum mampu menjelaskan variasi agresivitas pajak, di mana hampir seluruh faktor penyebabnya (99%) berasal dari variabel lain di luar model ini.

Pengujian secara parsial (Uji t) juga menunjukkan hasil yang konsisten. Variabel kinerja keuangan memiliki nilai probabilitas $0,3699 > 0,05$, pertumbuhan penjualan sebesar $0,5404 > 0,05$, dan ukuran perusahaan sebesar $0,9829 > 0,05$. Dengan demikian, ketiga hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini (H1, H2, dan H3) ditolak, yang berarti tidak ada satu pun variabel independen yang berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor ini.

Pembahasan

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak, yang berarti tinggi rendahnya profitabilitas (ROA) tidak menjadi penentu utama kebijakan pajak perusahaan. Hasil ini menolak asumsi Teori Keagenan yang menyatakan manajer akan agresif pajak demi bonus laba. Pada sektor *Consumer Non-Cyclicals*, perusahaan dengan profitabilitas tinggi



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

cenderung lebih memilih strategi kepatuhan pajak (*tax compliance*) untuk menjaga reputasi dan stabilitas bisnis jangka panjang. Risiko sanksi fiskal dan sorotan negatif dari publik dianggap lebih merugikan bagi keberlangsungan perusahaan dibandingkan keuntungan sesaat dari penghematan pajak yang agresif.

Pertumbuhan penjualan juga terbukti tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini sejalan dengan penelitian (Dwi Saputra et al. 2023) yang menemukan bahwa ekspansi penjualan tidak selalu mendorong manajemen untuk melakukan rekayasa pajak. Karakteristik sektor barang konsumsi primer yang memiliki permintaan pasar relatif stabil membuat arus kas perusahaan terjaga, sehingga manajemen tidak terdesak untuk mencari sumber pendanaan internal melalui penghematan beban pajak yang berisiko. Fokus utama manajemen pada fase pertumbuhan adalah memperluas pangsa pasar dan efisiensi operasional, bukan pada strategi perpajakan yang agresif.

Dalam konteks skala usaha, ukuran perusahaan ditemukan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Masyitah et al. 2022) yang juga menyimpulkan bahwa besar kecilnya total aset perusahaan tidak menjadi penentu utama dalam keputusan perencanaan pajak. Hal ini disebabkan karena perusahaan besar maupun kecil dalam sektor ini cenderung memiliki tingkat kepatuhan yang seragam akibat adanya pengawasan yang ketat. Perusahaan besar, meskipun memiliki sumber daya yang memadai untuk melakukan perencanaan pajak yang

kompleks, justru berada di bawah pengawasan yang lebih intensif dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan masyarakat luas. Transparansi yang tinggi dan keinginan untuk menjaga reputasi perusahaan membuat manajemen cenderung lebih patuh dan konservatif dalam pelaporan pajaknya, sehingga ukuran aset tidak menjadi pendorong untuk melakukan agresivitas pajak.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel kinerja keuangan dalam pengujian uji t menunjukkan bahwa variabel kinerja keuangan menunjukkan tidak berpengaruh terhadap variabel agresivitas pajak. Hal tersebut juga didukung oleh penelitian terdahulu yang mengungkapkan bahwa kinerja keuangan tidak berpengaruh terhadap tindakan agresivitas pajak, dikarenakan perusahaan yang baik maka pembebanan pajak pada perusahaan menggunakan *tax planning* untuk jumlah nominal yang terlalu tinggi.
2. Variabel pertumbuhan penjualan dalam uji t menunjukkan tidak adanya pengaruh terhadap variabel agresivitas pajak, dikarenakan pertumbuhan penjualan pada perusahaan selalu mengalami kenaikan dan penurunan begitu pun juga laba yang diperoleh juga tidak selalu mengalami peningkatan sehingga potensi perusahaan melakukan tindakan agresivitas pajak rendah.



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

3. Variabel ukuran perusahaan pada uji t menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap tindakan agresivitas pajak, dikarenakan perusahaan yang berukuran besar dan memiliki citra baik di mata publik pembebanan pajak sudah dalam pengawasan Direktorat Jenderal Pajak. Sehingga perusahaan diperbolehkan menggunakan *tax planning* untuk jumlah nominal pajak yang terlalu tinggi.

perpajakan yang berlaku. Perusahaan juga perlu memperhatikan risiko reputasi dan sanksi hukum yang mungkin terjadi akibat praktik penghindaran pajak yang berlebihan. Dengan strategi perpajakan yang efektif dan sesuai regulasi, perusahaan dapat mencapai efisiensi pajak tanpa mengabaikan tanggung jawab sosialnya kepada negara.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk peneliti selanjutnya, disarankan agar dapat memperluas jumlah sampel penelitian dengan melibatkan lebih banyak perusahaan dari berbagai sektor selain *consumer non-cyclicals*. Sehingga hasil penelitian lebih menggambarkan kondisi secara menyeluruh. Peneliti selanjutnya juga dapat menambahkan variabel lain seperti *leverage*, *corporate governance*, atau intensitas aset tetap yang memiliki potensi mempengaruhi tingkat agresivitas pajak. Serta menggunakan periode penelitian yang lebih panjang diharapkan mampu menghasilkan temuan yang stabil dan akurat.
2. Untuk perusahaan, diharapkan dapat mempertimbangkan dengan bijak strategi perencanaan pajak yang dilakukan. Meskipun agresivitas pajak dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan laba, namun tindakan tersebut perlu direncanakan secara hati-hati agar tidak melanggar ketentuan

DAFTAR PUSTAKA

- Adriana, dan Lisa Novianty Salim. 2023. “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Agresivitas Pajak.” *Jurnal Audit dan Perpajakan (JAP)* 3(2):47–54. doi: 10.47709/jap.v3i2.5822.
- Anjelina, Shilla, dan Adhitya Putri Pratiwi. 2025. “Pengaruh Inventory Intensity, Kebijakan Hutang, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Bisnis dan Akuntansi* 2(5):402–12.
- Benedicta, Mellisa Karen, dan Joan Yuliana Hutapea. 2023. “Pengaruh Profitabilitas dan Beban Pajak Tangguhan terhadap Penghindaran Pajak: Studi Kasus pada Perusahaan Infrastruktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022.” *VISA: Journal of Vision and Ideas* 4(1):37–51. doi: 10.47467/visa.v4i1.5712.
- Cahyani, Ajeng Eka, Januar Eky Pambudi, dan Hendra Galuh



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

- Febrianto. 2025. “Pengaruh Corporate Social Responsibility, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Intensitas Aset Terhadap Agresivitas Pajak.” *Jurnal Akuntansi STIE Muhammadiyah Palopo* 11(2):242. doi: 10.35906/jurakun.v11i2.2382.
- Christina, Metta Wira, dan Ickhsanto Wahyudi. 2022. “Pengaruh intensitas modal, intensitas persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap agresivitas pajak.” *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan* 4(11):5076–83. doi: 10.32670/fairvalue.v4i11.1858.
- Damayanti, Damayanti, dan Hari Stiawan. 2023. “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Financial Distress dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak.” *AKUA: Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 2(4):286–92. doi: 10.54259/akua.v2i4.1954.
- Dwi Saputra, Aditya Rizkia, Aldo Aulia Suhaeri, Marheni Marheni, dan Holiawati Holiawati. 2023. “Pengaruh Komisaris Independensi dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak.” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang* 11(2):163–77. doi: 10.32493/jiaup.v11i2.35461.
- Masyitah, Emi, Eka Purnama Sari, Anggraini Syahputri, dan Julyanthry. 2022. “PENGARUH LEVERAGE, PROFITABILITAS DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK.” *Jurnal Akuntansi dan Pajak* 22(22):1–13.
- Nisak, Islakhun, dan Luh Nadi. 2024. “Pengaruh Kinerja Keuangan, Intensitas Aset Tetap, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak.” *Bisnis Dan Ekonomi* 5(1):6–20.
- Simanjuntak, Owen De Pinto, Heri Enjang Syaghputra, dan Roberto Roy Purba. 2021. “Pengaruh Kinerja Keuangan dan Good Corporate Governance (GCG) Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018.” *Jurnal Teknologi, Kesehatan dan Ilmu Sosial* 3(1):58–73.
- Susanti, Diva Lia, Efi Susanti, Lintang Nur Agia, dan Hafidzah Nurjannah. 2025. “Pengaruh Kepemilikan Terkonsentrasi, Kepemilikan Keluarga, Dan Manajemen Laba Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sektor Consumer Non - Cyclicals.” *Jurnal Ekonomi Kiat* 35(2):61–74. doi: 10.25299/kiat.2024.vol35(2).2157.