Jurnal Akuntansi dan Bisnis (Akuntansi) Vol 6, No.1, Mei 2026, pp. 649 - 658
p-ISSN : 2808-9022 (print)
e-ISSN : 2798-1789 (online)
http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB ■ page 649

PENGARUH *SALES GROWTH*, *CAPITAL INTENSITY* DAN *FINANCIAL DISTRESS* TERHADAP *TAX AGGRESSIVENESS*

Sindy Losa[1], Ilham H Napitupulu[2], Eli Safrida[3,] Rahmadani[4]
[1]Politeknik Negeri Medan
Jl Almamater No 1 Kota Medan, Indonesia, e-mail: sindylosa2@gmail.com
[2]Politeknik Negeri Medan
Jl Almamater No 1 Kota Medan, Indonesia, e-mail: ilhamhasan77@gmail.com
[3]Politeknik Negeri Medan
Jl Almamater No 1 Kota Medan, Indonesia, e-mail: safrida@polmed.ac.id
[4]Politeknik Negeri Medan
Jl Almamater No 1 Kota Medan, Indonesia, e-mail: rahmadani@polmed.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received 29 September 2025
Received in revised form 26 May 2026
Accepted 30 May 2026
Available online 31 May 2026

ABSTRACT

This study examines the effect of sales growth, capital intensity, and financial distress on tax aggressiveness in infrastructure, property, and real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2019 to 2024. This quantitative research utilizes secondary data and purposive sampling, resulting in 198 observations from 33 companies. Multiple linear regression analysis was performed using SPSS 25. The findings reveal that sales growth has a negative and significant effect on tax aggressiveness, indicating that higher sales growth reduces tax aggressiveness. Financial distress also shows a negative and significant effect, meaning that companies experiencing financial difficulties tend to be less tax-aggressive. Conversely, capital intensity does not have a significant effect on tax aggressiveness. The coefficient of determination (R-squared) is 0.153, indicating that the three independent variables explain 15.3% of the variation in tax aggressiveness, while the remaining 84.7% is explained by other factors outside the model. These results contribute to understanding corporate tax behavior in Indonesia's infrastructure and property sectors.
Keywords: *Tax aggressiveness, Sales growth, Capital intensity, Financial distress.*

Abstrak

Penelitian ini menguji pengaruh pertumbuhan penjualan, intensitas modal, dan kesulitan keuangan terhadap agresivitas pajak pada perusahaan infrastruktur, properti, dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2024. Penelitian kuantitatif ini menggunakan data sekunder dan purposive sampling, dengan 198 observasi dari 33 perusahaan. Analisis regresi linier berganda menggunakan SPSS 25 menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak, artinya semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin rendah agresivitas pajak. Kesulitan keuangan juga berpengaruh negatif dan signifikan, menunjukkan bahwa perusahaan dengan kesulitan keuangan cenderung kurang agresif secara pajak. Sebaliknya, intensitas modal tidak berpengaruh signifikan. Koefisien determinasi (R-squared) sebesar 0,153 menunjukkan ketiga variabel independen menjelaskan 15,3% variasi agresivitas pajak, sedangkan 84,7% dijelaskan faktor lain di luar model. Hasil ini bermanfaat untuk memahami perilaku pajak perusahaan sektor infrastruktur dan properti di Indonesia..
Kata Kunci: *Tax aggressiveness*, *Sales growth*, *Capital intensity*, *Financial distress*.

Received September 29, 2026; Revised May 26, 2026; Accepted May 30, 2026

1. PENDAHULUAN

Salah satu cara paling penting agar negara dapat mendanai pertumbuhan mereka sendiri adalah melalui sistem perpajakan (Muniroh, 2022). Realisasi penerimaan pajak di Indonesia berfluktuasi dari tahun 2019 hingga 2024. Perlambatan ekonomi dan pandemi COVID-19 menghalangi tercapainya target tersebut pada tahun 2019 dan 2020. Realisasi perpajakan melampaui target pada tahun 2021 dan 2023, namun kemudian mengalami penurunan lagi pada tahun 2024 (Menteri Keuangan, 2024).

Tabel 1. Target Realisasi Penerimaan Pajak Tahun 2019-2024

Tahun	Target	Realisasi	Presentase
2019	1.786,3 T	1.546,7 T	86,55%
2020	1.404,5 T	1.285,1 T	91,50%
2021	1444,5 T	1.547,8 T	107,15%
2022	1.783,9 T	2.034,5 T	114,05%
2023	2.118,3 T	2.154,2 T	101,70%
2024	1.988,9 T	1.932,4 T	97,15%

Sumber: DJP Online (2024)

Kondisi ini mencerminkan tantangan pemerintah dalam meningkatkan tax ratio. Dalam konteks perekonomian Indonesia, rendahnya tax ratio yang dalam beberapa tahun terakhir sulit beranjak dari kisaran 10% menunjukkan adanya tantangan besar dalam mengoptimalkan penerimaan pajak (Siswanto, 2025). Bank Dunia bahkan memproyeksikan tax ratio Indonesia hanya mencapai 10,5% pada 2027, jauh di bawah rata-rata negara ASEAN seperti Thailand (17,18%) dan Vietnam (16,21%).



Gambar 1. Perbandingan *Tax ratio* Indonesia dengan negara ASEAN

Rasio pajak yang rendah adalah akibat dari terlalu proaktif dengan pajak. *tax aggressiveness* perusahaan dapat didefinisikan sebagai penggunaan cara-cara yang sah dan tidak sah untuk mengurangi kewajiban pajaknya (Angie & Sandra, 2022). Strategi ini mengurangi penerimaan pajak negara dengan memanfaatkan grey area dalam undang-undang perpajakan (Astika & Asalam, 2023).

Fenomena agresivitas pajak dapat dilihat dari kasus PT Bentoel Internasional Investama, anak perusahaan British American Tobacco, yang dilaporkan Tax Justice Network (2024) menggunakan skema pinjaman intraperusahaan dan pembayaran royalti ke afiliasi luar negeri dengan memanfaatkan perjanjian penghindaran pajak berganda. Akibatnya, negara berpotensi kehilangan pajak hingga US$ 14 juta per tahun. Kasus lain adalah PT Bhakti Agung Propertindo Tbk (BAPI) yang diduga melanggar kewajiban pelaporan SPT dan memberikan data tidak benar, mengakibatkan kerugian negara sekitar Rp 2,9 miliar (Santia, 2024). Praktik ini umumnya dilakukan untuk menekan beban pajak, memaksimalkan laba, dan memperbaiki citra perusahaan di mata investor.

Tax aggression diduga dipengaruhi oleh beberapa hal. Menurut Wulansari dan Nugroho (2023), peningkatan penjualan merupakan indikator yang baik terhadap efektivitas strategi perusahaan dan kemampuannya untuk menghasilkan keuntungan di kemudian hari. Meskipun demikian, penelitian telah menunjukkan temuan yang saling bertentangan. Meskipun ada klaim sebaliknya dari Susanti dan Satyawan (2020) serta Christina dan Wahyudi (2022), sejumlah penelitian menunjukkan bahwa Tax aggression meningkat seiring dengan meluasnya penjualan (Antari & Merkusiwati, 2022; Rahmadani & Nuswandari, 2023).

Capital intensity, bagian dari total investasi aset tetap oleh pelaku usaha, menjadi pertimbangan kedua (Maharani & Merkusiwati, 2021). Pengeluaran penyusutan tahunan mengurangi penghasilan kena pajak dan

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

tercermin dalam pembukuan sebagai aset tetap. Secara umum, tarif pajak efektif untuk bisnis padat modal lebih rendah. Sementara beberapa penelitian menunjukkan efek yang menguntungkan (Wulandari, 2022), penelitian lain tidak menemukan efek (Prasetyo & Wulandari, 2021).

Selain itu, agresi pajak terkait dengan kesulitan keuangan atau kesulitan keuangan sebelum pailit (Nugroho dkk., 2020). Pada saat tekanan keuangan, perusahaan dapat mencoba meminimalkan kewajiban pajaknya dengan memanipulasi pendapatannya atau memanfaatkan pengeluaran bunga (Handayani & Mardiansyah, 2021). Namun, penelitian menunjukkan bahwa agresivitas pajak tidak terpengaruh oleh kesulitan keuangan, karena kurangnya kapasitas pembayaran pajak merupakan indikasi dari situasi keuangan seseorang daripada upaya mereka untuk menghindari pajak (Dewi & Setiawan, 2024).

Tinjauan perlu dilakukan karena ketidaksesuaian data agresi pajak, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan kesulitan keuangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kembali keterkaitan antara agresi pajak dengan sektor infrastruktur, properti, dan real estate yang berkaitan dengan korporasi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2019 hingga 2024.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Agensi *(Agency Theory)*

Teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976) menggambarkan dinamika antara prinsipal (pemegang saham / pemerintah) dan agen (manajer/perusahaan). Sistem perpajakan memungkinkan perusahaan, dalam kapasitasnya sebagai agen, untuk menilai sendiri dan menyerahkan pajaknya sendiri. Hal ini dapat menyebabkan bias dan memberi lampu hijau kepada manajer untuk terlibat dalam agresi pajak, yang didefinisikan sebagai upaya menurunkan pajak untuk keuntungan mereka sendiri atau perusahaan mereka (Astika & Asalam, 2023).

2.2. Teori Agensi (*Agency Theory)*

Salah satu alasan wajib pajak mengikuti aturan tersebut adalah karena hipotesis kepatuhan Milgram (1963). Ada dua aliran pemikiran: instrumental dan normatif. Sementara pandangan instrumental menyatakan bahwa kepatuhan terjadi karena ancaman hukuman, pandangan normatif menyatakan bahwa orang mematuhi karena rasa moralitas dan keyakinan akan keabsahan hukum. Dalam konteks perusahaan, tekanan keuangan (*financial distress*), pertumbuhan penjualan (*sales growth*), atau strategi aset (*capital intensity*) dapat memengaruhi tingkat kepatuhan, bahkan mendorong strategi agresif dalam pelaporan pajak (Suarni & Marlina, 2019).

2.3. Tax aggressiveness

Agresivitas pajak perusahaan didefinisikan oleh Frank et al. (2008) sebagai praktik pengendalian penghasilan kena pajak dengan menggunakan taktik perencanaan pajak legal (tax avoidance) dan illegal (tax evasion) dengan tujuan menurunkan beban pajak yang harus dibayar. Sebagai poin tambahan, Bouissaidi dan Hamed-Sidhom (2021) menyatakan bahwa agresivitas pajak mencakup berbagai strategi pengurangan pajak yang tidak cukup mengelak tetapi hampir melanggar hukum. Waladi dan Prastiwi (2022) menyatakan bahwa strategi ini dianggap menguntungkan karena dapat menghemat pembayaran pajak, sehingga dana yang dihemat dapat dialokasikan untuk investasi dan pengembangan bisnis.

Dalam konteks perencanaan pajak, Pohan (2013) mengelompokkan tiga pendekatan utama untuk meminimalkan beban pajak, yaitu:

1. Penghindaran Pajak (*Tax avoidance*) – strategi legal yang memanfaatkan kelemahan atau celah (grey area) dalam undang-undang, misalnya memperbesar deductible expense seperti biaya iklan untuk mengurangi laba kena pajak.
2. Penggelapan Pajak (Tax Evasion) – strategi ilegal yang bertentangan dengan undang-undang, seperti tidak melaporkan Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) atau memanipulasi aset untuk menghindari pajak.
3. Penghematan Pajak (Tax Saving) – strategi legal yang memanfaatkan pilihan alternatif pengenaan pajak, misalnya mengubah imbalan dalam bentuk natura (non-deductible) menjadi tunjangan yang dapat dibiayakan (deductible).

2.4. *Sales growth*

Sales growth merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan mempertahankan dan meningkatkan posisi di pasar melalui perubahan penjualan tahunan (Firdaus & Poerwati, 2022). Kenaikan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi dan potensi pertumbuhan di masa depan (Pravitasari & Khoiriawati, 2022), serta menunjukkan kinerja positif apabila penjualan meningkat dibanding periode sebelumnya (Astuti & Dharma, 2023). Rasio ini juga menjadi indikator keberhasilan ekonomi dan potensi peningkatan laba perusahaan (Wulansari & Nugroho, 2023). Namun, pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mendorong praktik penghindaran pajak yang berisiko merusak reputasi dan menghambat keberlanjutan usaha, sehingga kepatuhan pajak yang transparan menjadi penting (Ningsih & Noviari, 2022).

2.5. *Capital intensity*

Menurut Wulandari (2022), intensitas permodalan merupakan ukuran yang menggambarkan seberapa besar aset perusahaan merupakan aset tetap dibandingkan dengan asetnya secara keseluruhan. Rasio ini menunjukkan seberapa baik aset digunakan untuk menghasilkan uang dan bagaimana modal didistribusikan antara aset operasi dan aset pembiayaan (Ihsan et al., 2023). Intensitas modal yang lebih besar menunjukkan bahwa ketergantungan perusahaan pada aset tetap untuk menjalankan operasi bisnisnya berbanding lurus dengan ukuran aset tetapnya (Ramadhani et al., 2024). Perusahaan yang banyak berinvestasi dalam modal seringkali membayar pajak lebih sedikit karena depresiasi mengurangi penghasilan kena pajak (Maharani & Merkusiwati, 2021).

2.6. *Capital intensity*

Penurunan kinerja keuangan perusahaan yang berujung pada kebangkrutan atau likuidasi dikenal dengan istilah financial distress (Ningsih & Noviari, 2022). Pelaku usaha mengandalkan modal kerja untuk tetap berjalan dalam menghadapi dampak negatif kondisi ini terhadap keuangan dan operasional (Nugroho dkk., 2020). Sebuah perusahaan bisa bangkrut jika terus-menerus kesulitan membayar tagihannya (Ari & Sudjawoto, 2021). *Financial distress* ditandai antara lain dengan meningkatnya biaya modal, penurunan rating kredit, dan kecenderungan melakukan agresivitas pajak (Gayatri & Damayanthi, 2024). Untuk menjaga stabilitas keuangan, perusahaan dalam kondisi ini cenderung menekan pembayaran pajak guna mengurangi arus kas keluar (Iswatini & Asalam, 2022).

2.7. Pengaruh *Sales growth* Terhadap *Tax aggressiveness*

Meneliti pertumbuhan penjualan, yang mencerminkan keberhasilan investasi yang dilakukan pada periode sebelumnya, memungkinkan kita untuk memperkirakan kinerja di masa depan (Muniroh, 2022). Saat penjualan naik, margin keuntungan perusahaan naik, yang berarti beban pajaknya juga naik (Firdaus & Poerwati, 2022). Potensi konflik kepentingan antara tujuan pemerintah untuk memaksimalkan kepatuhan pajak dan tujuan manajemen untuk memaksimalkan keuntungan mungkin muncul dalam keadaan seperti itu, menurut teori keagenan. Manajemen sering menggunakan agresivitas pajak sebagai strategi untuk mengurangi beban pajak. Menurut teori kepatuhan, perusahaan dengan sudut pandang instrumental lebih rentan terhadap agresi pajak untuk menjaga efisiensi keuntungan, tetapi organisasi dengan sikap normatif akan tetap membayar pajak tidak peduli seberapa tinggi pajaknya. Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa peningkatan penjualan memiliki efek menguntungkan pada agresivitas pajak (Hendrianto dkk., 2022; Ramadhani dkk., 2020; Putu dkk., 2023). Dengan kata lain, agresivitas pajak perusahaan berbanding lurus dengan tingkat pertumbuhan penjualannya.

H1: *Sales growth* berpengaruh terhadap *Tax aggressiveness*

2.8. Pengaruh *Capital intensity* Terhadap *Tax aggressiveness*

Menurut Ramadhani dkk. (2024), intensitas modal adalah rasio aset tetap perusahaan terhadap keseluruhan asetnya. Sebagai strategi agresivitas perpajakan, korporasi dapat menggunakan aset tetap yang terdepresiasi untuk menurunkan pendapatan kena pajak dan biaya pajaknya (Maulidah & Prastiwi, 2019). Menurut teori agensi (Anjelina et al., 2024), sementara pemerintah bertujuan untuk memastikan kepatuhan pajak, manajemen mencari cara untuk menurunkan beban pajak dengan berinvestasi pada aset tetap dan memanfaatkan depresiasi. Agresivitas pajak dilihat secara berbeda oleh berbagai jenis perusahaan. Perusahaan normatif tetap sejalan dengan peraturan, sedangkan perusahaan instrumental menggunakan intensitas modal secara agresif. Temuan Mariana dkk. (2021) dan Firdaus dan Poerwati (2022) menguatkan gagasan bahwa agresivitas pajak sangat dipengaruhi oleh intensitas modal.

H2: *Capital intensity* berpengaruh terhadap *Tax aggressiveness*

2.9. Pengaruh *Financial distress* Terhadap *Tax aggressiveness*

Menurut Nugroho dkk. (2020), ketika situasi keuangan perusahaan memburuk sesaat sebelum pailit, hal tersebut dapat mengganggu kelancaran kegiatan. Dalam keadaan seperti ini, taktik agresi pajak terkadang digunakan oleh manajemen dalam upaya menurunkan beban pajak. Uang yang ditabung kemudian dapat digunakan untuk melunasi hutang dan memastikan kelangsungan hidup perusahaan (Fadhila & Andayani, 2022). Meskipun keadaan keuangan memburuk, manajemen bertujuan untuk menjaga reputasi dengan menunjukkan kinerja yang kuat, sesuai dengan teori keagenan. Ketika menghadapi kesulitan keuangan, bisnis yang berorientasi instrumental lebih cenderung terlibat dalam agresi pajak, sedangkan bisnis yang berorientasi normatif, menurut teori kepatuhan, tetap patuh. Baik Gian dkk. (2022) dan Gayatri & Damayanthi (2024) menemukan bahwa agresi pajak meningkat ketika orang mengalami kesulitan keuangan.

H3: *Financial Disress* berpengaruh terhadap *Tax aggressiveness*

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Data kuantitatif bersumber dari sumber sekunder untuk penyelidikan ini. Temuan untuk analisis ini didasarkan pada laporan tahunan perusahaan infrastruktur, properti, dan real estate yang diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia antara tahun 2019 hingga 2024. Dari tahun 2019 hingga 2024, seluruh pelaku usaha publik di industri

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

infrastruktur, properti, dan real estate Indonesia menjadi populasi penelitian ini. Agar memenuhi syarat untuk dimasukkan dalam purposive sample, perusahaan harus memenuhi kriteria sebagai berikut: memiliki laporan keuangan yang diterbitkan secara berurutan selama masa studi, memiliki penawaran umum perdana (IPO) yang dilakukan sebelum tahun 2019, memiliki laporan keuangan lengkap, memiliki data keuangan yang relevan dengan variabel penelitian, tidak merugi selama masa studi, dan tidak menggunakan mata uang asing. Sampel tersebut mencakup total tiga puluh tiga perusahaan yang berbeda. Selama enam tahun penelitian, 198 pengamatan dikumpulkan. Analisis penelitian ini menggunakan statistik deskriptif, regresi linier berganda, dan uji asumsi klasik, semuanya dilakukan dalam SPSS versi 25.

3.2 Pemilihan Sampel

Tabel 2. Kriteria Pemilihan Sampel

No.	Keterangan	Jumlah
1	Jumlah perusahaan *Infrastructures, Property & Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2024.	164
2	Dikurangi perusahaan *Infrastructures, Property & Real Estate* yang IPO diatas tahun 2019.	-57
3	Dikurangi perusahaan *Inrastructures, Property & Real Estate yang* tidak mempublikasikan laporan keuangan secara lengkap dan tidak memiliki data keuangan yang berkaitan dengan variabel penelitian secara lengkap periode 2019-2024.	-63
4	Dikurangi perusahaan *Infrastructures, Property & Real Estate* yang mengalami kerugian selama tahun 2019-2024.	-8
5	Dikurangipeusahaan *Infrastructures, Property & Real Estate* yang menggunakan selain mata uang rupiah dalam pelaporan keuangan .	-3
	Jumlah perusahaan yang menjadi sampel	33*5
	Jumlah Data Pengamatan	**198**

Sumber: Data diolah (2025)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Statistik Deskriptif

Nilai minimum, maksimum, dan rata-rata setiap variabel digunakan sebagai alat analitik deskriptif dalam penyelidikan ini.

KET	TAHUN	*Sales Growth*	*Capital Intensity*	*Financial Distress*	*Tax Aggressiveness*
	2019	-0,473	0,113	-0,87	0,0004
	2020	-0,448	0,117	-0,64	0,0005
	2021	-0,495	0,078	-0,11	0,0001
MIN	2022	-0,359	0,061	-0,17	0,0007
	2023	-0,499	0,051	-0,17	0,0001
	2024	-0,463	0,203	-1,27	0,0002
	2019	1,558	0,943	13,47	0,377
	2020	0,261	0,955	17,03	1,542
	2021	0,714	0,928	17,84	0,949
MAX	2022	1,622	1,030	20,54	0,762
	2023	0,714	0,972	33,43	0,299
	2024	1,015	0,951	24,54	0,497
	2019	0,070	0,581	4,90	0,123

	2020	-0,120	0,598	4,97	0,201
	2021	0,101	0,595	5,12	0,145
MEAN	2022	0,195	0,601	5,37	0,103
	2023	0,099	0,607	5,61	0,092
	2024	0,128	0,599	5,83	0,114

Sumber: Data diolah (2025)

Kisaran nilai untuk pertumbuhan penjualan variabel adalah dari -0,499 hingga 1,622. Variasi nilai rata-rata pertumbuhan penjualan tahunan dapat dilihat dari tahun 2019 hingga 2024, dengan nilai sebesar 0.070, -0.120, 0.101, 0.195, 0.099, dan masing-masing 0,128. Kisaran nilai untuk variabel intensitas modal adalah dari 0,051 hingga 1,030. Dari tahun 2019 hingga 2024, intensitas modal rata-rata tetap relatif konstan pada 0.581, 0.598, 0.595, 0.601, 0.607, dan 0,599. Variabel kesulitan keuangan dapat mengambil nilai antara -1,27 dan 33,43. Dari rata-rata 4,90 pada 2019 menjadi 4,97 pada 2020, 5,12 pada 2021, 5,37 pada 2022, 5,61 pada 2023, dan 5,83 pada 2024, rata-rata kesulitan keuangan cenderung meningkat.
Variabel agresivitas pajak ditetapkan memiliki kisaran 0,00007 hingga 1,542. Pada tahun 2019, nilai agresivitas pajak rata-rata adalah 0,123, tahun-tahun berikutnya adalah 0,201, 0,145, 0,103, 0,092, dan 0,114, dengan sedikit kenaikan pada tahun 2024.

4.2 Uji Asumsi Klasik

Tabel 4. Hasil Uji Asumsi Klasik

Pengujian	Kriteria	Hasil Uji
Normalitas	Dilakukan dengan Uji *One-Sampel Kolmogorov-Smirnov*	Berdistribusi Normal Sig. > 0,05
Multikolinearitas	Dilakukan dengan Uji *Tolerance* dan *Variance Inflation* (VIF)	Tidak terjadi gejala multikolinearitas Nilai *Tolerance* > 0,10 dan Nilai VIF < 10
Autokolerasi	Dilakukan dengan Uji *Durbin-Watson*	Tidak terjadi gejala Autololerasi DW > DU dan DW < 4-DU 1,7886 <2,056 < 2,211
Heteroskedastisitas	Dilakukan dengan Uji Scatterplot	Tidak terjadi heteroskedastisitas Titik-titik menyebar

Sumber: Hasil olah data SPSS (2025)

4.3 Uji Hipotesis

Tabel 5. Hasil Uji Hipotesis

Variabel	R.Square	B	T	Sig.	Keterangan
(Constant)		-1,040	-4,111	0,000	
Sales growth	0,153	-1,025	-4,095	0,000	Berpengaruh
Capital intensity		1,029	1,768	0,079	Tidak Berpengaruh
Financial distress		-0,446	-2,694	0,008	Berpengaruh

Sumber: Hasil olah data SPSS (2025)

Nilai kuadrat-R yang dihasilkan adalah 0,153 menurut temuan pengujian. Bukti seperti ini menunjukkan bahwa kombinasi pertumbuhan penjualan, intensitas modal, dan kesulitan keuangan dapat menyebabkan 15,3% variasi dalam agresivitas pajak. Variabel lain, yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini, menyumbang 84,7% sisanya.

4.4 Pengaruh *Sales growth* Terhadap Tax agressivness

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis infrastruktur, properti, dan real estate yang tercatat di Bursa Efek Indonesia berdampak negatif terhadap agresi pajak seiring dengan pertumbuhan penjualan mereka. Dengan koefisien regresi -1,025 dan nilai signifikansi 0,00 < 0,05, dapat ditunjukkan bahwa tingkat agresivitas pajak perusahaan menurun seiring pertumbuhan penjualan. Temuan tersebut menunjukkan bahwa selama pandemi COVID-19, perusahaan yang mengalami perkembangan penjualan yang pesat lebih cenderung mengikuti tradisi mereka. Hal ini dilakukan untuk menjaga nama mereka, menginspirasi kepercayaan di kalangan investor, dan

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

memastikan kepatuhan hukum. Data rata-rata tahunan juga memperlihatkan tren yang berlawanan antara *sales growth* dan *tax aggressiveness*. Pada tahun 2020, saat *sales growth* menurun signifikan menjadi -0,120 akibat pandemi, tingkat *Tax aggressiveness* justru meningkat menjadi 0,201. Namun, pada periode pemulihan 2021–2024, ketika pertumbuhan penjualan membaik, *Tax aggressiveness* mengalami penurunan yang menunjukkan pergeseran orientasi perusahaan ke arah kepatuhan pajak.

Penelitian ini mendukung klaim teori kepatuhan bahwa perusahaan memiliki kewajiban moral untuk memastikan karyawannya mengikuti standar yang ditetapkan. perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang kuat cenderung menghindari pembayaran pajak yang adil, menurut penelitian yang dilakukan oleh Waladi dan Prastiwi (2022), Ramadhani dkk. (2020), Yuniarwati (2020), dan Wulansari dan Nugroho (2023). Hal ini kemungkinan disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan-perusahaan ini memiliki arus kas yang cukup dan memperhatikan citra mereka. Temuan ini, bagaimanapun, bertentangan dengan temuan Muniroh (2022), Firdaus dan Poerwati (2022), Puspitasari dkk. (2022), Wiriatmaja dkk. (2024), dan Iriyanti dan Latif (2025), antara lain, yang tidak menemukan korelasi antara pertumbuhan penjualan dan agresivitas pajak dan, pada kenyataannya, menyarankan bahwa, seiring dengan kenaikan laba, strategi penghindaran pajak mungkin menjadi lebih menguntungkan.

4.5 Pengaruh *Capital intensity* Terhadap Tax agressivness

Data menunjukkan bahwa bisnis infrastruktur, properti, dan real estate yang tercatat di Bursa Efek Indonesia cenderung lebih agresif terhadap pajak ketika mengalami masalah keuangan. Kecenderungan perusahaan mengurangi agresivitas pajaknya seiring bertambahnya masalah keuangan didukung oleh koefisien regresi -0,446 dan nilai signifikansi 0,008 < 0,05. Menurut data rata-rata tahun 2019-2024, nilai kesulitan keuangan naik dari 4.895 menjadi 5.826 setiap tahun, sedangkan agresivitas pajak turun dari 0.123 menjadi 0.114. Perusahaan lebih cenderung mematuhi undang-undang perpajakan ketika mereka dibatasi secara finansial dan likuiditas untuk menghindari risiko tambahan seperti denda atau pemeriksaan peraturan yang ketat, menurut tren ini, yang menyiratkan hubungan negatif yang konstan.

Temuan ini konsisten dengan teori kepatuhan normatif, yang menyatakan bahwa bisnis yang bermasalah secara finansial memilih untuk tetap mematuhi undang-undang perpajakan untuk menjaga reputasi dan kepercayaan pasar mereka. Kesulitan keuangan berdampak buruk pada agresivitas perpajakan, menurut hasil penelitian ini yang sejalan dengan Astika dan Asalam (2023), Nadhifah dan Arif (2020), Putri dan Huda (2021), dan Selistiaweni dkk. (2020). Namun penelitian sebelumnya oleh Dewi dan Setiawan (2024), Deei (2024), Gurusinga dkk. (2024), Hidayat dan Sopian (2025), dan Syarli (2025) menunjukkan bahwa agresi pajak tidak terpengaruh oleh kesulitan keuangan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2024, penelitian ini bertujuan untuk membandingkan tax aggressivity (TA) dengan pertumbuhan penjualan (SG), capital intensity (CI), dan financial distress (FD) pada perusahaan infrastruktur, properti, dan real estate. Analisis ini didasarkan pada informasi yang dikumpulkan dari 33 bisnis infrastruktur, properti, dan real estate yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan memenuhi persyaratan antara tahun 2019 hingga 2024.

1.*Sales growth* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Artinya, semakin tinggi *sales growth* perusahaan, maka semakin rendah kecenderungan untuk melakukan agresivitas pajak.

2. *Capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Oleh karena itu, tingkat *capital intensity* tidak dapat dijadikan sebagai prediktor yang signifikan dalam menjelaskan perilaku agresivitas pajak.

3. *Financial distress* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Artinya, semakin tinggi tingkat *financial distress* perusahaan, maka semakin rendah pula tingkat agresivitas pajak perusahaan..

DAFTAR PUSTAKA

Angie, M., & Sandra, A. (2022). Pengaruh Diversitas Gender dalam Dewan Direksi, Dewan Komisaris, dan Komite Audit, serta Kepemilikan Manajerial dan Kepemilikan Institusional terhadap Agresivitas Pajak. *Journal of Applied Managerial Accounting*, **6**(2), 187–203. https://doi.org/10.30871/jama.v6i2.4244

Anjelina, I. A. G., Supadmi, N. L., & Wirajaya, I. G. A. (2024**).** CEO Tenure, *Capital intensity*, Ukuran Perusahaan, dan *Tax avoidance*. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, **34**(3), 802–814. https://doi.org/10.24843/EJA.2024.v34.i03.p18

Antari, N. K. D. P., & Merkusiawati, N. K. L. A. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, *Sales growth* dan Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, *32*(8), 2004–2014. https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i08.p04

Ari, T. T. F., & Sudjawoto, E. (2021). Pengaruh *Financial distress* dan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, *15*(2), 82–88.

Astika, N. A., & Asalam, A. G. (2023). Pengaruh Corporate Governance dan *Financial distress* terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016–2020). *Ekombis Review: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 11*(1), 95–106. https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i1.2876

Astuti, W. A., & Dharma, W. (2023). Pengaruh Perputaran Kas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (ROA) (Survei pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015–2020). *Journal of Economics Management Business and Accounting, 3*(1), 105–122. https://doi.org/10.34010/jemba.v3i1.10215

Bouissaidi, A., & Hamed-Sidhom, M. (2021). Board's Characteristics, Ownership's Nature and Corporate *Tax aggressiveness*: New Evidence from the Tunisian Context. *EuroMed Journal of Business, 16*(4), 487–511. https://doi.org/10.1108/EMJB-04-2020-0030

Christina, M. W., & Wahyudi, I. (2022). Pengaruh Intensitas Modal, Intensitas Persediaan, Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan, 4*(11), 5076–5083. https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i11.1858

Deei, M. N. (2024). Pengaruh *Financial distress*, Kepemilikan Manajerial dan Konservatisme Akuntansi terhadap *Tax avoidance*. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 7*(2), 581–590. https://doi.org/10.46576/bn.v7i2.4883

Dewi, N. L. P. A. K., & Setiawan, P. E. (2024). Kepemilikan Manajerial, *Financial distress*, Ukuran Perusahaan dan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi, 34*(4), 989–1001. https://doi.org/10.24843/eja.2024.v34.i04.p14

Fadhila, N., & Andayani, S. (2022). Pengaruh *Financial distress*, Profitabilitas, dan Leverage terhadap *Tax avoidance*. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi, 6*(4), 3489–3500. https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1211

Firdaus, V. A., & Poerwati, R. T. (2022). Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan dan Kompensasi Eksekutif terhadap Penghindaran Pajak (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2018–2020). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha, 13*(01), 180–189.

Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2008). Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. *Electronic Journal*, 1–47. https://doi.org/10.2139/ssrn.647604

Gayatri, A. A. A. N., & Damayanthi, I. G. A. E. (2024). Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, *Financial distress*, dan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi, 34*(2), 511–522. https://doi.org/10.24843/eja.2024.v34.i02.p17

Gian, G. A. P., Eva Herianti, & Sabaruddin. (2022). Pengaruh *Financial distress* dan Intensitas Aset Tetap terhadap *Tax avoidance*: Peran Good Corporate Governance sebagai Pemoderasi. *JRB–Jurnal Riset Bisnis, 5*(2), 190–207. https://doi.org/10.35814/jrb.v5i2.2327

Gurusinga, L. B., Hidayat, F., & Lobion, S. (2024). Pengaruh *Financial distress*, *Sales growth* dan Umur Perusahaan terhadap *Tax avoidance* pada Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017–2022. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting, 6*(1), 261–274. https://doi.org/10.31539/budgeting.v6i1.10655

Handayani, H. R., & Mardiansyah, S. (2021). Pengaruh Manajemen Laba dan *Financial distress* terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business, 4*(2), 311–320. https://doi.org/10.37481/sjr.v4i2.282

Hendrianto, A. J., Suripto, S., Effriyanti, E., & Hidayati, W. N. (2022). Pengaruh *Sales growth*, *Capital intensity*, Kompensasi Eksekutif, dan Kepemilikan Manajerial terhadap Penghindaran Pajak. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi, 6*(3), 3188–3199. https://doi.org/10.33395/owner.v6i3.1054

Hidayat, D. E., & Sopian, D. (2025). Pengaruh *Financial distress*, Profitabilitas, dan Leverage terhadap *Tax avoidance* pada Perusahaan Sektor Consumer Non-Cyclicals Terdaftar di BEI Periode 2019–2023. *Jurnal Simki Economic, 8*(1), 213–224. https://doi.org/10.29407/jsei.v8i1.1018

Hilmi, M. F., Amalia, S. N., Amry, Z., & Setiawati, S. (2022). Pengaruh Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Leverage dan Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017. *Owner*, *6*(4), 3533–3540. https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1178

Ihsan, H., Azis, A. D., & Riani, D. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas, *Capital intensity*, dan Ukuran Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak. *Moneter: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, *10*(1), 80–87. https://doi.org/10.31294/moneter.v10i1.15612

Iriyanti, I., & Latif, A. S. (2025). Pengaruh *Sales growth*, Intensitas Persediaan dan Kebijakan Hutang terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan: Studi Empiris pada Perusahaan Properties dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018–2022. *Postgraduate Management Journal*, *4*(2), 59–74. https://doi.org/10.36352/pmj.v4i2.903

Iswatini, N., & Asalam, A. G. (2022). Transfer Pricing, Kompensasi Rugi Fiskal, *Financial distress* dan Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, *32*(8), 2015–2028. https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i08.p05

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, *3*, 305–360. https://doi.org/10.1057/9781137341280.0038

Julianty, I., Agung Ulupui, I. G. K., & Nasution, H. (2023). Pengaruh *Financial distress* dan *Capital intensity* terhadap *Tax avoidance* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Pemoderasi. *Jurnal Informasi, Perpajakan, Akuntansi, dan Keuangan Publik*, *18*(2), 257–280. https://doi.org/10.25105/jipak.v18i2.17171

Jusman, J., & Nosita, F. (2020). Pengaruh Corporate Governance, *Capital intensity* dan Profitabilitas terhadap *Tax avoidance* pada Sektor Pertambangan. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, *20*(2), 697–704. https://doi.org/10.33087/jiubj.v20i2.997

Maharani, P., & Merkusiawati, N. K. (2021). Corporate Social Responsibility, Profitabilitas, *Capital intensity* dan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, *31*(6), 1481–1493. https://doi.org/10.24843/eja.2021.v31.i06.p10

Mariana, C., Subing, H. J. T., & Mulyati, Y. (2021). Does *Capital intensity* and Profitability Affect *Tax aggressiveness*? *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, *12*(8), 1050–1056.

Maulidah, H. A., & Prastiwi, D. (2019). Pengaruh CSR, Intensitas Modal, dan Persaingan Usaha terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, *8*, 1–9.

Kementerian Keuangan. (2024). Menteri Keuangan Laporkan Penerimaan Pajak dan Bukan Pajak Semester I-2024. *Kemenkeu.go.id*. Diakses 15 Februari 2025.

Muniroh. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, *Capital intensity*, dan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*. *Wacana Equilibrium (Jurnal Pemikiran Penelitian Ekonomi)*, *10*(1), 33–40. https://doi.org/10.31102/equilibrium.10.01.33-40

Nadhifah, M., & Arif, A. (2020). Transfer Pricing, Thin Capitalization, *Financial distress*, Earning Management, dan *Capital intensity* terhadap *Tax avoidance* Dimoderasi oleh *Sales growth*. *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti*, *7*(2), 145–170. https://doi.org/10.25105/jmat.v7i2.7731

Ningsih, I. A. M. W., & Noviari, N. (2022). *Financial distress*, *Sales growth*, Profitabilitas dan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, *32*(1), 229–244. https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i01.p17

Nugroho, R., T, S., & Mardiati, E. (2020). The Effect of *Financial distress* and Earnings Management on *Tax aggressiveness* with Corporate Governance as the Moderating Variable. *International Journal of Research in Business and Social Science (2147-4478)*, *9*(7), 167–176. https://doi.org/10.20525/ijrbs.v9i7.965

Pohan, C. A. (2013). Manajemen Perpajakan Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis (Revisi). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Pradipta, K. A., Irawan, F., & Arieftiara, D. (2024). The Influence of *Capital intensity*, Advertising Intensity and Transfer Pricing on *Tax aggressiveness*. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen*, *5*(3), 223–234. https://doi.org/10.35912/jakman.v5i3.3119

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

Pravitasari, H. A., & Khoiriawati, N. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Capital intensity* dan *Sales growth* terhadap Penghindaran Pajak. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, *4*(10), 4498–4509. https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i10.1711

Puspitasari, D., Purwantini, A. H., & Maharani, B. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, *Sales growth* dan Konservatisme Akuntansi terhadap *Tax avoidance*. *Borobudur Accounting Review*, *2*(1), 23–37. https://doi.org/10.31603/bacr.6999

Putri, T. E., & Huda, S. (2021). Pengaruh *Financial distress* dan Leverage terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Info Artha*, *5*, 148–157.

Putu, N., Indry, B., Noviari, N., Avoidance, T., Laba, M., Growth, S., Laba, M., Governance, G. C., Corporate, G., & Akuntansi, E. (2023). Manajemen Laba, *Sales growth*, Good Corporate Governance dan *Tax avoidance*. *E-Jurnal Akuntansi*, *33*(11), 2981–2995. https://doi.org/10.24843/EJA.2023.v33.i11.p12

Rahmadani, H. P., & Nuswandari, C. (2023). Determinasi Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sektor Industri. *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, *11*(2), 84–92. https://doi.org/10.33366/ref.v11i2.4670

Ramadhani, S. A. J., Sandra, A., & Bunfa, L. (2024). Analisis Faktor Penentu Agresivitas Pajak Perusahaan Indeks LQ45. *E-Jurnal Akuntansi*, *34*(3), 702–715. https://doi.org/10.24843/eja.2024.v34.i03.p11

Ramadhani, W. S., Triyanto, N. T., & Kurnia, K. (2020). Pengaruh Hedging, Financial Lease dan *Sales growth* terhadap Agresivitas Pajak. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, *5*(1), 107–116. https://doi.org/10.30871/jaat.v5i1.1890

Santia, T. (2024). Rugikan Negara Rp 2,9 Miliar, PT BAPI Resmi Jadi Tersangka Penyelewengan Pajak. *Liputan6*. Diakses 16 Februari 2025.

Sari, I. P., & Purwatiningsih, P. (2024). Pengaruh *Sales growth*, Karakter Eksekutif dan *Capital intensity* terhadap *Tax avoidance*: Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Consumer Non-Cyclicals Subsektor Food & Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018–2022. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, *7*(4), 1106–1119. https://doi.org/10.37481/sjr.v7i4.958

Selistiaweni, S., Arieftiara, D., & Samin. (2020). Pengaruh Kepemilikan Keluarga, *Financial distress* dan Thin Capitalization terhadap Penghindaran Pajak. *Business Management, Economic, and Accounting National Seminar*, *1*, 751–763.

Siswanto, D. (2025). Tax Ratio Indonesia 2024 Anjlok ke Level 10,08%. *Kontan.co.id*. Diakses 17 Februari 2025.

Soelistiono, S., & Adi, P. H. (2022). Pengaruh Leverage, *Capital intensity*, dan Corporate Social Responsibility terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, *18*(1), 38–51. https://doi.org/10.21067/jem.v18i1.6260

Suarni, & Marlina. (2019). Pengaruh Sosialisasi Perpajakan, Kualitas Pelayanan Pajak, dan Tarif Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi di KPP Pratama Padang Satu. *Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP*, *1*, 399–414. https://doi.org/10.31227/osf.io/rei9pc

Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, dan *Sales growth* terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, *9*(1), 1–8.

Syarli, Z. A., & H. (2025). Pengaruh Konservatisme, *Financial distress*, *Sales growth*, dan Leverage terhadap Penghindaran Pajak (*Tax avoidance*) (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020–2023). *The Journal of Taxation: Tax Center*, *6*(1), 1–18.

Waladi, A., & Prastiwi, D. (2022). Pengaruh *Sales growth*, *Capital intensity*, dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, *11*(1), 25–35.

Wiriatmaja, U., Wibowo, A., & Setiawan, R. (2024). Pengaruh Profitabilitas Perusahaan, *Sales growth*, dan Corporate Social Responsibility (CSR) terhadap Agresivitas Pajak. *Forum Ekonomi: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, *26*(4), 776–778.

Wulandari, D. S. (2022). Tindakan Agresivitas Pajak Dipandang dari Teori Akuntansi Positif. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, *6*(1), 554–569. https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.631

Wulansari, D. P. A., & Nugroho, A. H. D. (2023). Pengaruh Komisaris Independen, *Sales growth*, Profitabilitas, Firm Size dan Kepemilikan Institusional terhadap *Tax avoidance*. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, *7*(3), 2160–2172. https://doi.org/10.33395/owner.v7i3.1490

Yuniarwati, S. (2020). Pengaruh Executive Characteristics, Firm Size dan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, *2*(3), 1248–1257. https://doi.org/10.24912/jpa.v2i3.9552