

PENGARUH *AUDIT COMMITTEE*, *LEVERAGE*, *FIRM SIZE*, DAN *SALES GROWTH* TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagai persyaratan

Mencapai derajat Sarjana S1

Program Studi Akuntansi



Disusun oleh :

Aida Noor Laeliya

Nim : 31402100128

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

SEMARANG

2022

SKRIPSI

PENGARUH *AUDIT COMMITTEE*, *LEVERAGE*, *FIRM SIZE*, DAN *SALES GROWTH* TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK

Disusun oleh :

Aida Noor Laeliya

Nim : 31402100128

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 06 Oktober 2022

Pembimbing,

UNISSULA
جامعة سلطان ابي اسلمية

Dedi Rusdi, SE., M.Si., Akt., CA

NIDN. 0610107001

PENGARUH AUDIT COMMITTEE, LEVERAGE, FIRM SIZE, DAN SALES GROWTH TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK

Disusun oleh:

Aida Noor Laeliya

Nim: 31402100128

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada Tanggal 04 November 2022

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing



Dedi Rusdi, SE., M.Si., Ak., CA

NIK. 211496006

Penguji I



D. Sri Anik, SE., M.Si

NIK. 211059421

Penguji II



Dr. Edy Suprianto, SE., M.Si., Ak., CA

NIK. 211406018

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Tanggal 04 November 2022

Ketua Program Studi Akuntansi



Proviha Wijayanti, SE., M.Si., Ak., CA

NIK. 211403012

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aida Noor Laeliya

NIM : 31402100128

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Menyatakan bahwasanya skripsi yang berjudul Pengaruh *AUDIT COMMITTEE*, *LEVERAGE*, *FIRM SIZE*, DAN *SALES GROWTH* TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK dan diajukan untuk diuji pada 04 November 2022.

Dengan ini saya menyatakan bahwa penelitian ini tidak memasukkan seluruh karya penulis lain atau sudut pandang mereka kecuali mereka dimasukkan dalam daftar pustaka. Saya bertanggung jawab atas setiap dan semua kesalahan atau kelalaian dalam skripsi ini. Apabila di kemudian hari skripsi saya kedapatan menjiplak karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi yang berlaku.

Semarang, 06 Oktober 2022



Aida Noor Laeliya

NIM 31402100128

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

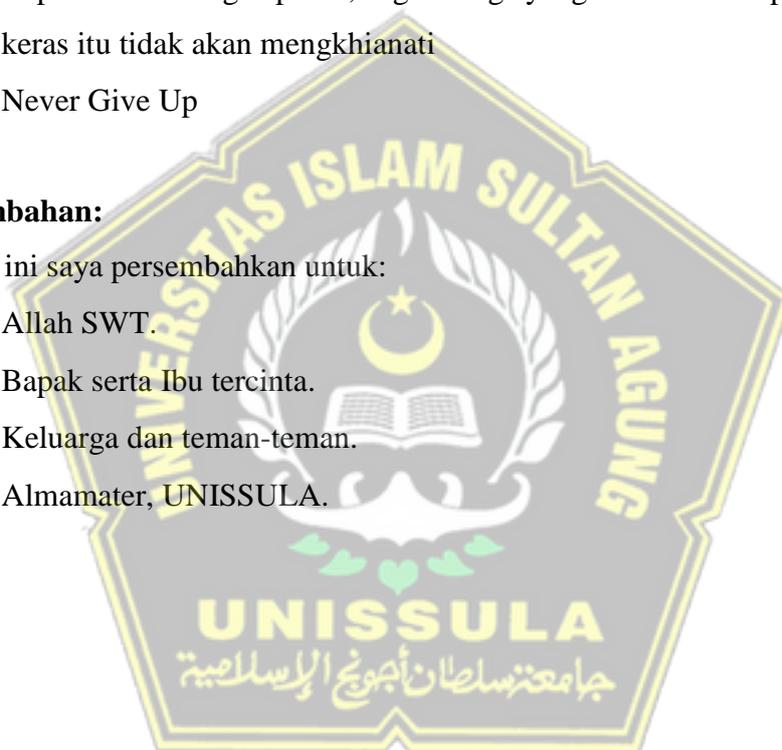
Motto :

- “Barang siapa menginginkan kebahagiaan dunia, maka tuntutlah ilmu dan barang siapa yang ingin kebahagiaan akhirat, tuntulah ilmu dan barangsiapa yang menginginkan keduanya, tuntutlah ilmu pengetahuan.” (Rasullulah SAW)
- Impian ada di tengah peluh, bagai bunga yang mekar secara perlahan, usaha keras itu tidak akan mengkhianati
- Never Give Up

Persembahan:

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

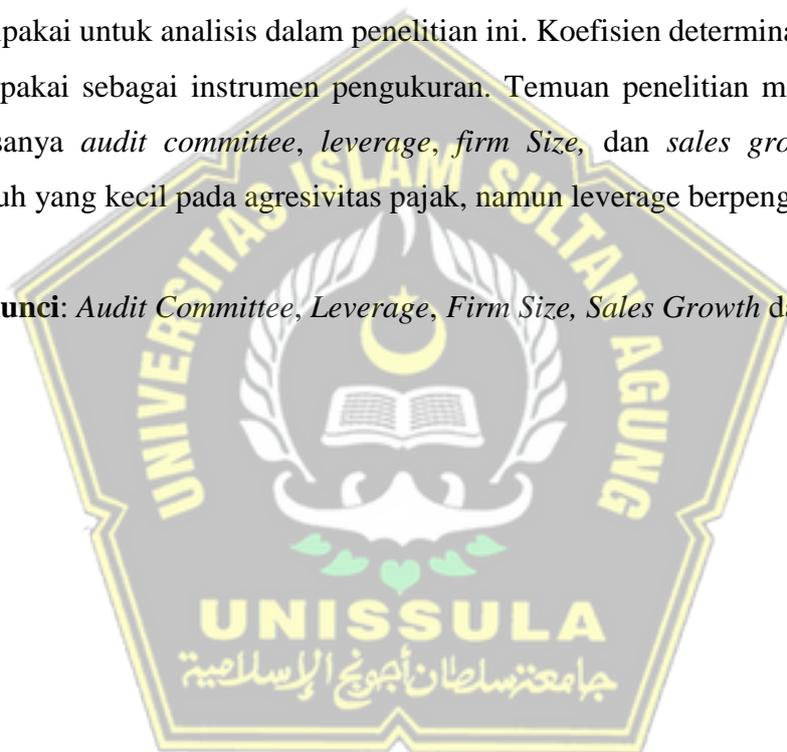
- Allah SWT.
- Bapak serta Ibu tercinta.
- Keluarga dan teman-teman.
- Almamater, UNISSULA.



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menilai pengaruh variable independen *audit committee*, *leverage*, *firm Size*, serta *sales growth* tahun 2019-2021 pada variabel dependen agresivitas pajak usaha manufaktur farmasi. Dalam penelitian ini, populasi meliputi seluruh perusahaan sektor farmasi yang tercatat di BEI antara tahun 2019 dan 2021. Metode sampel dipilih menggunakan metode purposive sampling, serta didapat 39 data observasi. Regresi linier berganda adalah metode yang dipakai untuk analisis dalam penelitian ini. Koefisien determinasi, uji F, serta uji t dipakai sebagai instrumen pengukuran. Temuan penelitian memperlihatkan bahwasanya *audit committee*, *leverage*, *firm Size*, dan *sales growth* memiliki pengaruh yang kecil pada agresivitas pajak, namun *leverage* berpengaruh.

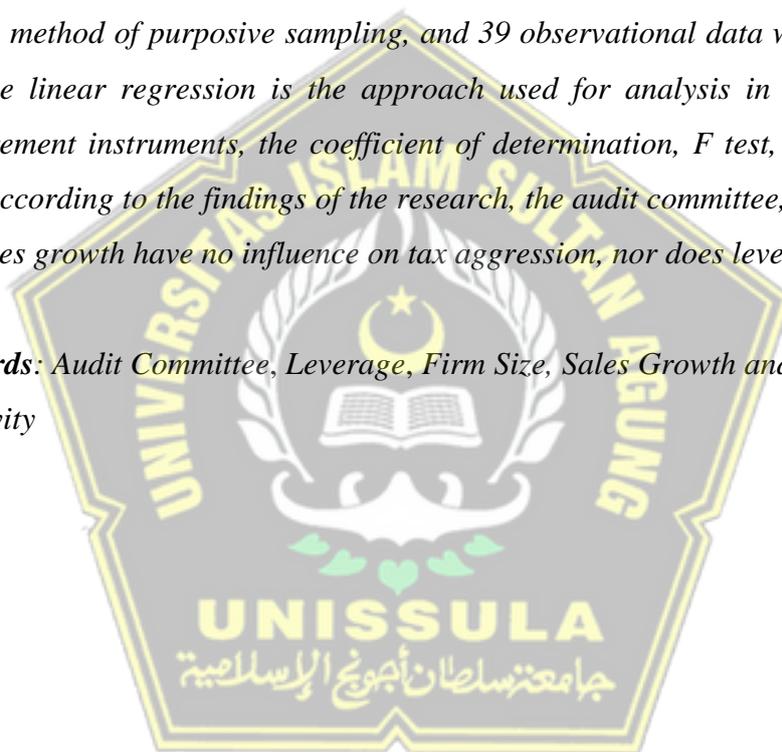
Kata kunci: *Audit Committee*, *Leverage*, *Firm Size*, *Sales Growth* dan Agresivitas Pajak



ABSTRAK

The objective of the research was to investigate the influence of the independent variables audit committee, leverage, company size, and sales growth on the dependent variable, tax aggression, among pharmaceutical sector manufacturing enterprises in 2019-2021. In this research, the population will consist of all pharmaceutical sector manufacturers registered on the Indonesia Stock Exchange between 2019 and 2021. The sample methodology was chosen using a method of purposive sampling, and 39 observational data were collected. Multiple linear regression is the approach used for analysis in this study. As measurement instruments, the coefficient of determination, F test, and t test are used. According to the findings of the research, the audit committee, business size, and sales growth have no influence on tax aggression, nor does leverage.

Keywords: *Audit Committee, Leverage, Firm Size, Sales Growth and Tax Agresivity*



INTISARI

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat membuat pelaku bisnis untuk mempertahankan perusahaan dan mengembangkan perusahaan dari ancaman persaingan bisnis serta sanggup bersaing dengan perusahaan lain. Hal itu menimbulkan banyak praktik bisnis yang tidak sehat muncul untuk mendapatkan laba yang maksimal dengan pengeluaran yang minimal, dalam bentuk monopoli ataupun perusahaan usaha. Rencana penghindaran pajak yakni satu dari metode yang dipakai oleh organisasi dimana perusahaan akan melaksanakan dengan agresif ataupun dikenal agresivitas pajak (Octaviani & Sofie, 2019). Dalam melaksanakan ketentuan perpajakannya, pengusaha tidak ingin mengalami kerugian. Pengusaha tidak ingin membayar lebih ataupun salah membayar, dan jika memungkinkan, mereka akan memanfaatkan banyak pilihan yang tersedia untuk menguntungkan bisnis mereka (Muljono, 2015).

Pengelolaan pajak yang dilaksanakan oleh bisnis bisa dilaksanakan secara legal ataupun ilegal. Perusahaan melaksanakan perencanaan secara legal ketika sesuai aturan pajak, sementara itu cara yang illegal dilaksanakan ketika melanggar aturan pajak (Kurniawati et al. 2019). Usaha perusahanan untuk mengurangi beban pajak yang terutang di kategorikan dalam tiga cara yakni tax planning, tax evasion, serta agresivitas pajak (Setyawan et al. 2019). Tax planning bagi perusahaan dilaksanakan tidak semata hanya untuk menghindari kewajiban perpajakan, tetapi sebagai perencanaan beban pajak yang nantinya dibayarkan sesuai target ataupun tidak kelebihan. Terjadinya keagresifan dalam perusahaan yang dilaksanakan

manajemen pajak terjadi disaat beban pajak yang terutang menjadi tinggi, sehingga perusahaan melaksanakan pengendalian laba ke jumlah laba tertentu (Kurniawati et al. 2019).

Pada 2020, kelompok Industri Kimia, Farmasi, serta Obat Tradisional mengalami peningkatan sejumlah 9,39% (yoy), bukan hanya melebihi pertumbuhan tahun 2019 sejumlah 8,48% (yoy), tapi juga termasuk pertumbuhan terbesar dari kelompok industri manapun. Sebab itu, Industri Farmasi saat ini dipandang sebagai penyumbang yang signifikan terhadap kelangsungan sektor industri pengolahan di Indonesia, sehingga termasuk dalam industri strategis yaitu titik fokus pembangunan industri secara keseluruhan (Perindustrian, 2021).

Beberapa variable bisa memengaruhi agresi pajak, diantaranya adalah *audit committee*, *leverage* serta *firm size*. Berdasarkan Setyawan et al. (2019) mendapatkan hasil *audit committee* berpengaruh pada agresivitas pajak, studi Lestari & Hidayanti (2017) mendapatkan hasil *leverage* berpengaruh positif pada agresivitas pajak serta studi Leksono (2019) mendapatkan hasil *firm size* berpengaruh pada agresivitas pajak.

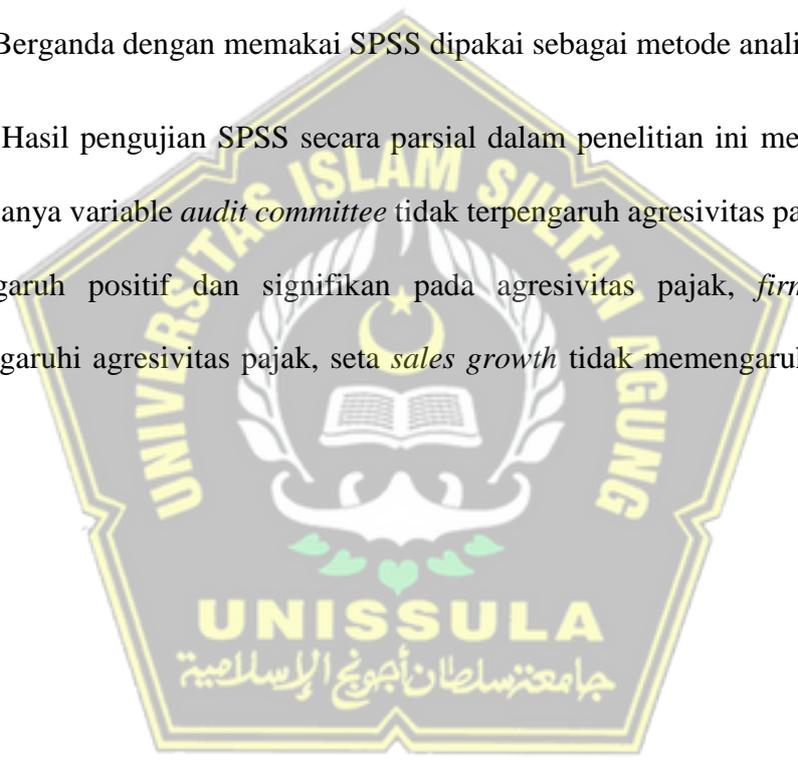
Dari fenomena yang dipaparkan pada uraian diatas dengan demikian, masalah penelitian ini didapat kajian sebagai berikut : “pengaruh *audit committee*, *leverage*, *firm size*, serta *sales growth* pada agresivitas pajak perusahaan manufaktur sub sektor farmasi periode 2019-2021”.

Kajian pustaka kemudian menghasilkan 6 hipotesis. Pertama, *audit committee* berpengaruh negatif pada agresivitas pajak. Kedua, *leverage*

berpengaruh positif pada agresivitas pajak. Ketiga, *firm size* berpengaruh positif pada agresivitas pajak. Keempat, *sales growth* berpengaruh positif pada agresivitas pajak.

Sample studi ini ialah produsen subsektor farmasi yang tercatat di BEI tahun 2019-2021. Dengan jumlah sampel 39 laporan keuangan perusahaan. Teknik pengambilan sampel adalah Purposive Sampling. Kemudian, Analisis Regresi Linier Berganda dengan memakai SPSS dipakai sebagai metode analisis.

Hasil pengujian SPSS secara parsial dalam penelitian ini memperlihatkan bahwasanya variable *audit committee* tidak terpengaruh agresivitas pajak, *leverage* berpengaruh positif dan signifikan pada agresivitas pajak, *firm size* tidak memengaruhi agresivitas pajak, seta *sales growth* tidak memengaruhi agresivitas pajak.



KATA PENGANTAR

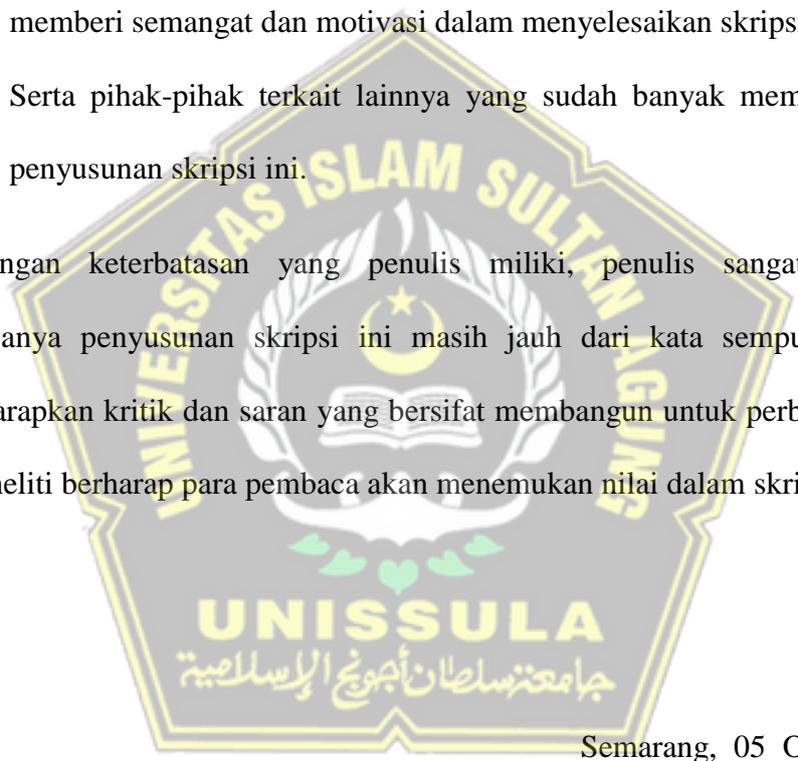
Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang sudah memberi rahmat serta karuniaNya sehingga bisa menyelesaikan skripsi berjudul **“PENGARUH AUDIT COMMITTEE, LEVERAGE, FIRM SIZE, DAN SALES GROWTH TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK”**. Skripsi ini disusun serta diajukan sebagai satu dari syarat akademik dalam mendapat gelar Sarjana Strata I Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Penulis mengakui sudah mendapatkan banyak dukungan, arahan, bantuan, serta saran selama proses penulisan skripsi ini. Sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dedi Rusdi, SE., M.Si., Akt., CA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang sekaligus selaku Dosen Pembimbing yang sudah memberi arahan, bimbingan serta nasehat dalam penyusunan skripsi
2. Provita Wijayanti, SE., M.Si., Ak., CA, selaku Kepala Program Studi S1 Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang Program Studi S1 Akuntansi yang sudah memberi ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat selama menempuh pendidikan.
4. Seluruh pegawai dan staff tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

5. Kedua orang tua serta seluruh keluarga tersayang yang sudah memberi doa dan motivasi yang sangat luar biasa besar kepada penulis.
6. Teman – teman mahasiswa/i jurusan akuntansi transfer kelas seroja angkatan gasal 2021
7. Sahabat-sahabatku Alfi, Anita, Nike, Ami, Desi, Sasa, Erna, Liana, mbak kusdiah, mba Chaterine, mba riska yang selama ini sudah mendoakan, memberi semangat dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi.
8. Serta pihak-pihak terkait lainnya yang sudah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Dengan keterbatasan yang penulis miliki, penulis sangat menyadari bahwasanya penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan skripsi ini. Peneliti berharap para pembaca akan menemukan nilai dalam skripsi ini.



Semarang, 05 Oktober 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Aida Noor Laeliya', written in a cursive style.

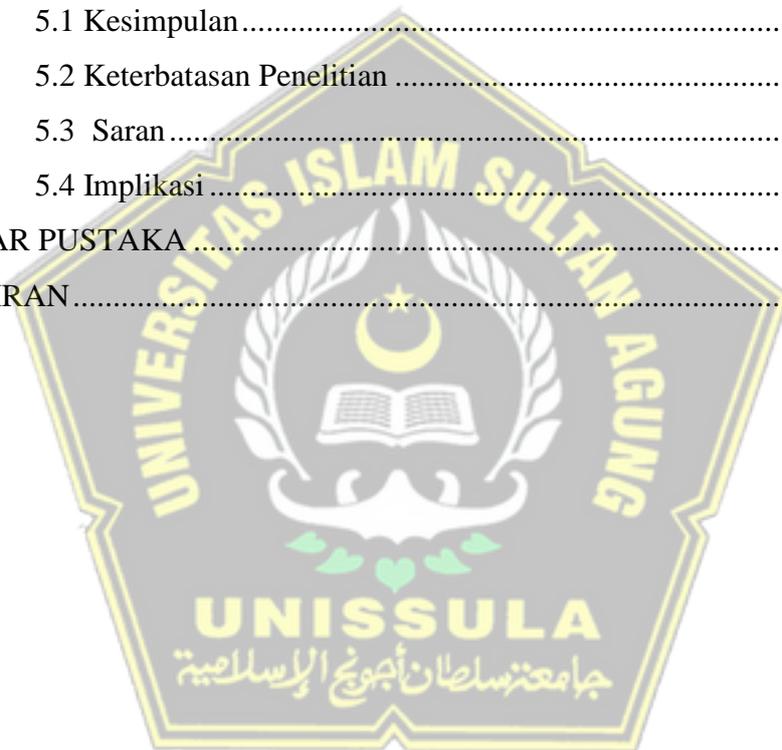
Aida Noor Laeliya

NIM: 31402100128

DAFTAR ISI

SKRIPSI PERSETUJUAN SKRIPSI.....	
Error! Bookmark not defined.	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
Error! Bookmark not defined.	
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRAK</i>	vii
INTISARI.....	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Pertanyaan Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori	10
2.2 Penelitian Terdahulu.....	16
2.3 Pengaruh Logis Antar variable dan Perumusan Hipotesis	22
2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	28
3.1 Jenis Penelitian	28
3.2 Populasi dan Sampel.....	29
3.3 Sumber dan Jenis Data	29

3.4 Metode Pengumpulan Data	30
3.5 Variabel, Definisi Variable dan Pengukuran Variabel	30
3.6 Teknik Analisis.....	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Deskripsi Sampel.....	40
4.2 Analisis Data	41
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	53
BAB V PENUTUP.....	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Keterbatasan Penelitian	60
5.3 Saran.....	61
5.4 Implikasi.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	62
LAMPIRAN.....	66



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	17
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel.....	33
Tabel 4. 1 Sampel Penelitian.....	40
Tabel 4. 2 Descriptive Statistics.....	41
Tabel 4. 3 Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	44
Tabel 4. 4 Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	45
Tabel 4. 5 Uji Multikolinearitas	46
Tabel 4. 6 Autokorelasi Runs Test.....	47
Tabel 4. 7 Uji Glejser.....	49
Tabel 4. 8 Regresi Linier Berganda dan Uji t	49
Tabel 4. 9 Hasil Uji F.....	50
Tabel 4. 10 Model Summary.....	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Kenaikan Pertumbuhan.....	3
Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian	277



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kerasnya dunia bisnis menimbulkan terjadinya persaingan di setiap lini, yang dimulai dari segi produsen sampai distributor. Banyaknya praktik bisnis yang tidak sehat muncul untuk mendapatkan laba yang maksimal dengan pengeluaran yang minimal, dalam bentuk monopoli ataupun perusakan usaha. Selain dari masalah persaingan usaha, aspek perpajakan juga menjadi hambatan tersendiri bagi banyak pengusaha ataupun calon usaha. Dalam menjaga kedaulatan dan kesatuan negara Indonesia, perlu adanya penerimaan dalam APBN yang stabil dan meningkat secara terus menerus. Sebagai salah satu instrumen fiskal, pajak mempunyai peranan penting untuk menstimulasi perekonomian, mendukung jalannya pemerintahan dan pembangunan negara. Pajak termasuk bentuk kewajiban setiap warga negara pada negara. Hasil dari pajak akan dipakai untuk membangun negara ini. Setiap orang dengan penghasilan yang ada diharuskan membayar pajak kepada negara, termasuk pengusaha (Aqimuddin & Kusmagi, 2022).

Pajak bisa dipungut baik secara langsung ataupun tidak langsung menjadikan sulitnya pengusaha menghindari pajak. Berbagai hak yang dimiliki oleh wajib pajak harus dimanfaatkan dengan baik agar tidak hilang kesempatan untuk memanfaatkan hak yang ada keterkaitan dengan perpajakan yang akan bisa merugikan wajib pajak tersebut. Pengetahuan tentang ketentuan perpajakan yang

benar wajib diperlukan oleh pengusaha agar bisa melaksanakan kewajiban perpajakan yang benar. Sifat ketentuan perpajakan bersifat dinamis dalam menanggapi perubahan dan kemajuan ekonomi, masyarakat, ekonomi internasional, serta kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Ini membutuhkan perusahaan untuk secara hati-hati mengikuti perubahan dalam aturan pajak. Selain itu, kecepatan penguasaan informasi dan teknologi yang terus meningkat memudahkan otoritas pajak untuk menentukan keadaan yang dihadapi oleh pemilik perusahaan dalam hal pembelian, penjualan, pendapatan, dan operasi terkait bisnis lainnya. Sebaliknya, dalam melaksanakan ketentuan perpajakannya, pengusaha tidak ingin mengalami kerugian. Wirausahawan tidak ingin melaksanakan pembayaran yang salah ataupun membayar lebih, dan jika memungkinkan, mereka akan memanfaatkan banyak pilihan yang tersedia untuk menguntungkan bisnis mereka (Muljono, 2015).

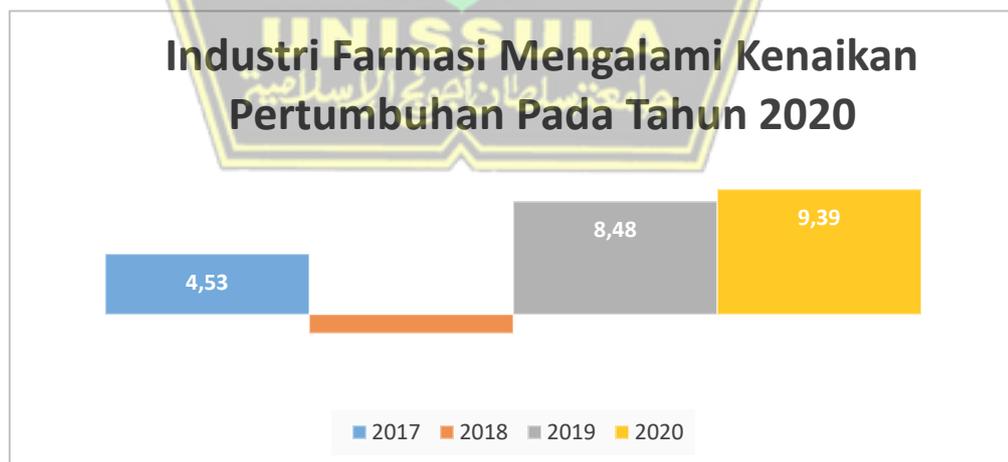
Pengelolaan pajak yang dilaksanakan oleh bisnis bisa dilaksanakan secara legal ataupun ilegal. Perusahaan melaksanakan perencanaan secara legal ketika sesuai aturan pajak, sementara itu cara yang illegal dilaksanakan ketika melanggar aturan pajak (Kurniawati et al. 2019). Usaha perusahanan untuk mengurangi beban pajak yang terutang di kategorikan dalam tiga cara yakni *tax planning*, *tax evasion*, serta agresivitas pajak (Setyawan et al. 2019). *Tax planning* bagi perusahaan dilaksanakan tidak semata hanya untuk menghindari kewajiban perpajakan, tetapi sebagai perencanaan beban pajak yang nantinya dibayarkan sesuai target ataupun tidak kelebihan. Terjadinya keagresifan dalam perusahaan yang dilaksanakan manajemen pajak terjadi disaat beban pajak yang terutang menjadi tinggi, sehingga

perusahaan melaksanakan pengendalian laba ke jumlah laba tertentu (Kurniawati et al. 2019)

Pengusaha, khususnya wajib pajak badan mengartikan bahwasanya pajak sebagai beban bagi bisnis yang dapat mengurangi profitabilitas. Sebab itu, beberapa bisnis mencari celah pajak untuk membayar pajak lebih sedikit dari semestinya. Dalam menurunkan beban pajaknya, satu dari cara yang dilaksanakan perusahaan yakni dengan metode penghindaran pajak yang akan dikejar secara aktif oleh perusahaan, sering dikenal sebagai agresivitas pajak. (Octaviani & Sofie, 2019).

Berdasarkan data dari Kementerian Perindustrian edisi 2021 tentang Industri Farmasi Nasional Wabah COVID-19 membuka peluang guna meningkatkan produksi farmasi lokal. Konsekuensi positif dari wabah Covid-19 pada sektor farmasi yakni melonggarnya regulasi yang sangat membantu industri farmasi.

Gambar 1. 1 Grafik Kenaikan Pertumbuhan



Sumber : Kementerian Perindustrian, 2021

Pada 2020, kelompok Industri Kimia, Farmasi, serta Obat Tradisional mengalami peningkatan sejumlah 9,39% (yoy), bukan hanya melebihi pertumbuhan tahun 2019 sejumlah 8,48% (yoy), tapi juga termasuk pertumbuhan terbesar dari kelompok industri manapun. Sebab itu, Industri Farmasi saat ini dipandang sebagai penyumbang utama kelangsungan hidup sektor industri Pengolahan dalam jangka panjang di Indonesia sehingga memasukkan bisnis farmasi ke dalam industri utama yang mendorong perkembangan industri (Perindustrian, 2021).

Hasil studi Setyawan et al. (2019) mendapatkan hasil *audit committee* berdampak pada agresivitas pajak. Hasil studi yang sama ditemukan Pratomo & Risa (2021) bahwasanya agresivitas pajak dipengaruhi oleh *audit committee* yang dilaksanakan perusahaan. Namun, hasil studi yang dilaksanakan Rengganis & Putri (2018) mendapati hasil penelitian yang berlawanan, yakni *audit committee* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Hasil penelitian dari Yuliani & Prastiwi (2021) juga menemukan bahwasanya *audit committee* tidak berdampak signifikan pada agresivitas pajak. *Audit committee* memiliki tugas untuk mengkonfirmasi bahwasanya perusahaan melaksanakan peran serta aturan yang sudah ditetapkan serta memberi saran atas aktivitas perusahaan yang bertolak belakang. Salah satu fungsi *audit committee* yaitu sebagai fungsi pengawasan.

Penelitian Lestari & Hidayanti (2017) mendapatkan hasil *leverage* berdampak positif pada agresivitas pajak. Hasil studi yang sama ditemukan Amalia (2021) bahwasanya *leverage* berdampak positif pada agresivitas pajak. Namun, hasil studi Nugraheni & Murtin (2019) mendapatkan hasil *leverage* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Hasil studi yang ditemukan Prasetyo &

Wulandari (2021) juga sama bahwasanya *leverage* berdampak tidak signifikan pada agresivitas pajak.

Perusahaan yang memiliki tingkat *leverage* rendah memperlihatkan bahwasanya aset yang dimiliki didanai dengan modalnya sendiri, sementara itu tingkat *leverage* yang besar memperlihatkan aset bersumber dari utang serta menandakan bahwasanya perusahaan melaksanakan pinjaman yang besar, sehingga timbul beban bunga pada utang menjadi naik.

Penelitian Leksono (2019) mendapatkan hasil *firm size* berdampak pada agresivitas pajak. Hasil studi yang sama ditemukan Utomo & Fitria (2021) bahwasanya *firm size* berdampak signifikan pada agresivitas pajak. Tapi, hasil studi yang dilaksanakan Sugeng et al. (2020) mendapati hasil penelitian berlainan, yakni *firm size* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Hasil yang sama juga ditemukan Herlinda & Rahmawati (2021) bahwasanya *firm size* tidak berdampak signifikan pada agresivitas pajak.

Firm size memperlihatkan kapasitas perusahaan untuk melaksanakan kegiatan ekonominya, serta bisa bertindak atas penghindaran pajak. Masalah itu disebabkan oleh Semakin banyak aset perusahaan, semakin besar potensinya untuk menghindari pembayaran pajak. sementara itu dengan *firm size* kecil, Sedikit peluang untuk terlibat dalam penghindaran pajak akan ada sebab rendahnya nilai aset. Besar *firm size* dilihat dari tingginya nilai aset yang dimiliki, Hal ini akan meningkatkan kemampuan dan stabilitas perusahaan untuk memperoleh laba. Perusahaan akan lebih siap untuk mengatur kekayaan mereka untuk perencanaan pajak yang optimal jika mereka memiliki aset yang besar.

Dari studi di atas, studi mengenai dampak *audit committee*, *leverage*, dan *firm size* menghasilkan temuan yang tidak konsisten. Ada studi yang memperlihatkan bahwasanya variable ini memiliki dampak yang cukup besar terhadap agresi pajak, namun ada juga data yang memperlihatkan bahwasanya variable itu tidak memiliki dampak yang berarti. Berlandaskan inkonsistensi itu, akibatnya dalam studi ini akan melaksanakan studi mengenai “pengaruh *audit committee*, *leverage*, dan *firm size* pada agresivitas pajak serta menambah satu variable yaitu *sales growth*’.

sales growth yakni peningkatan penjualan tahunan perusahaan. *sales growth* bisa ditentukan dengan membandingkan penjualan tahun ini dengan tahun lalu. Tingkat *sales growth* perusahaan bisa memperlihatkan apakah tingkat pertumbuhan penjualannya baik ataupun buruk (Effendi & Saepudin, 2022). Jika pertumbuhan penjualan disertai dengan kenaikan pendapatan, perusahaan tidak akan memiliki masalah keuangan dalam hal membayar ataupun berutang pajak, dan tidak akan terlibat dalam agresi pajak (Fanny & Hidayati, 2022).

Hal ini dikarenakan keberhasilan perusahaan dalam pengelolaan usaha ditunjukkan dengan pertumbuhan penjualan perusahaan yang terus meningkat. Pertumbuhan penjualan diantisipasi untuk menciptakan arus kas masuk yang lebih besar, yang mungkin mengubah keseluruhan aset perusahaan (Ramadhani et al. 2020).

Perbedaan studi ini dengan studi Setyawan et al. (2019) selain penambahan satu variable penelitian *sales growth* adalah populasi penelitian yaitu perusahaan manufaktur sektor farmasi dalam penelitian ini, sementara itu penelitian

sebelumnya perusahaan manufaktur seluruhnya yang menjadi populasi. Periode penelitian menjadi perbedaan dengan penelitian Setyawan et al. (2019) dengan penelitian ini. Penelitian ini dilaksanakan pada periode 2019-2021 ataupun 3 tahun berturut, sementara itu penelitian Setyawan et al. (2019) hanya 2 tahun berturut yaitu periode 2016-2017.

Berlandaskan latar belakang itu, maka dalam studi ini mengkaji dampak *audit committee*, *leverage*, *firm size*, serta *sales growth* pada agresivitas pajak perusahaan manufaktur sub sektor farmasi periode 2019-2021.

1.2 Rumusan Masalah

Perusahaan setiap tahunnya memiliki kewajiban untuk membayar pajak. Manajemen perusahaan sendiri menghitung jumlah pembayaran pajak yang diperlukan. Hal ini membuat perusahaan bisa melaksanakan pengurangan besarnya pajak yang tidak sesuai seharusnya yang dibayar. Salah satu cara mengurangi pembayaran besarnya pajak adalah melaksanakan agresivitas pajak. Perusahaan farmasi pada periode 2020 sampai 2021 mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Penjualan pertumbuhan perusahaan sangat tinggi dan sebelumnya belum pernah terjadi besarnya pertumbuhan seperti periode tersebut. Dari bermacam penelitian akibatnya dalam studi ini memiliki permasalahan apakah *audit committee*, *leverage*, *firm size*, serta *sales growth* memiliki pengaruh pada agresivitas pajak pada perusahaan farmasi periode 2019-2021.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Dari uraian masalah itu, maka muncul pertanyaan studi:

1. Apakah *audit committee* memengaruhi agresivitas pajak perusahaan manufaktur sub sektor farmasi?
2. Apakah *leverage* memengaruhi agresivitas pajak perusahaan manufaktur sub sektor farmasi?
3. Apakah *firm size* memengaruhi agresivitas pajak perusahaan manufaktur sub sektor farmasi?
4. Apakah *sales growth* memengaruhi agresivitas pajak perusahaan manufaktur sub sektor farmasi?

1.4 Tujuan Penelitian

Berlandaskan rumusan masalah sebelumnya, tujuan studi ini ialah:

1. Mengkaji pengaruh *audit committee* terhadap agresivitas pajak.
2. Mengkaji pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak.
3. Mengkaji pengaruh *firm size* terhadap agresivitas pajak.
4. Mengkaji pengaruh *sales growth* terhadap agresivitas pajak.

1.5 Manfaat Penelitian

Dari tujuan tersebut, manfaat dari studi ini yakni:

1. Manfaat Teoritis

Studi ini berharap bisa dijadikan wacana dalam memberi informasi serta pengetahuan dalam pengembangan ilmu akuntansi khususnya terkait agresivitas pajak suatu perusahaan bagi peneliti berikutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pemegang Kepentingan (*Stakeholders*)

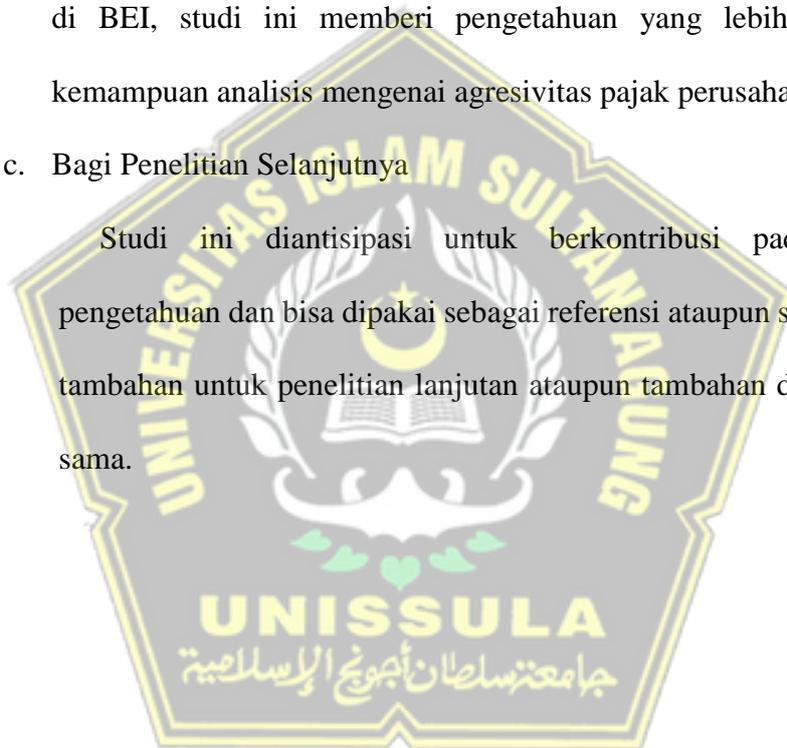
Studi ini bisa memberi informasi tambahan serta masukan kepada pihak yang berkepentingan dalam penetapan keputusan.

b. Bagi Peneliti

Dengan mengkaji statistik keuangan perusahaan yang sudah tercatat di BEI, studi ini memberi pengetahuan yang lebih dalam serta kemampuan analisis mengenai agresivitas pajak perusahaan.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Studi ini diantisipasi untuk berkontribusi pada kemajuan pengetahuan dan bisa dipakai sebagai referensi ataupun sebagai pilihan tambahan untuk penelitian lanjutan ataupun tambahan dari jenis yang sama.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Agensi

Dinar et al. (2020) berpendapat, teori agensi mengkaji perbedaan peran antara manajemen yang diposisikan sebagai agen, serta pemegang saham ataupun pemilik perusahaan yang dipandang sebagai *principle*. Sebuah perjanjian di dalam hubungan pekerjaan diantara *principle* yang berkewajiban sebagai pihak untuk menjalankan perusahaan sebagai akibat dari munculnya teori agensi.

Karena teori keagenan, hubungan antara pemilik dan manajer tidak merata. Untuk mencegah terjadi hubungan tidak seimbang itu, diperlukan konsep yang disebut *corporate governanace*, yang berupaya guna meningkatkan kesehatan perusahaan (Harahap, 2015). Interaksi antara manajemen serta pemilik memberi wawasan mengenai implementasi tata kelola perusahaan berbasis agensi. Manajemen sebagai agen secara etis berkewajiban guna memaksimalkan keuntungan pemilik, serta agen secara moral berkewajiban memaksimalkan keuntungan pemilik serta akan diberi kompensasi sesuai dengan kontrak.

sementara itu kewajiban manajer sebagai pihak agent yang dipandang memiliki pemahaman yang lebih terkait kondisi perusahaan yang sebenarnya, bertugas menyampaikan informasi tentang semua yang berkaitan dengan perusahaan kepada *principle*. Manajer harus memperhatikan dengan seksama serta melaporkan kondisi perusahaan yang sebenarnya, sebab kepentingan antara *principle* dan agent masing-masing memiliki perbedaan yang saling terkait dalam

mencapai kinerja bisnis yang maksimal, khususnya mengenai unsur penting dalam mengatur kebijakan misalnya pajak perusahaan.

Perbedaan kepentingan antara *Principal* dan agen bisa berdampak pada beberapa aspek operasi perusahaan, termasuk perpajakan perusahaan. *self assessment system* di Indonesia memungkinkan perusahaan menghitung serta menyerahkan pajak mereka sendiri. Pendekatan ini bisa menciptakan peluang bagi agen guna memanipulasi penghasilan kena pajak guna mengurangi kewajiban pajak yang dihadapi korporasi (Nugraha & Meiranto, 2015).

2.1.2 Agresivitas Pajak

Agresivitas pajak termasuk strategi ataupun praktik yang dipakai oleh bisnis untuk mengurangi kewajiban pajak mereka. Agresivitas pajak yakni suatu kegiatan ataupun rencana penghindaran pajak yang mencoba mengurangi kewajiban pajak dengan cara menghindari pajak yang tidak sesuai UU perpajakan ataupun memanfaatkan celah hukum (Junilla & Yenni, 2014). Agresi pajak adalah praktik secara sah (*tax avoidance*) ataupun melawan hukum (*tax evasion*) mengurangi jumlah penghasilan kena pajak melalui upaya *tax planing* (Ramadhani et al. 2020).

tax avoidance adalah yang tidak melanggar aturan dan ketentuan yang berlaku. Sebaliknya, *tax evasion* adalah taktik yang dipakai untuk menurunkan beban kewajiban pajak dan penghematan pajak melalui perencanaan yang tidak sah.

Ada beberapa keuntungan serta kerugian yang terkait dengan tindakan pajak agresif. Purnomo (2016) menyebutkan keuntungannya, yaitu: *rent extraction*

1. Penghematan pajak, menghasilkan distribusi kas yang lebih besar kepada pemegang saham.
2. Manajer diberi kompensasi dengan kontribusi pemegang saham untuk tindakan pajak proaktif yang telah mereka ambil.
3. Terdapat peluang bagi manajemen guna melaksanakan rent ekstraksi, yakni aktifitas yang tidak mengoptimalkan kepentingan pemilik.

Tindakan pajak yang agresif tidak hanya memberi keuntungan, tetapi terdapat juga kerugian yang ditimbulkan, kerugiannya yaitu adanya hukuman ataupun sanksi yang berat jika ditemukannya kecurangan pada perusahaan dari pihak berwenang. Terdapat beberapa metode untuk mengukur agresivitas pajak, yakni ETR, CETR, serta LTD. ETR mengurangi kewajiban pajak dari laba sebelum pajak. Proksi CETR ditentukan dengan membagi pajak yang dibayar dengan pendapatan sebelum pajak. LTD yakni perbedaan antara laba akuntansi atau komersial serta laba kena pajak dalam hal ukuran (Nugraheni & Murtin, 2019).

Berdasarkan uraian di atas, agresivitas pajak dalam studi ini termasuk taktik yang dipakai guna mengurangi beban pajak perusahaan serta tidak sesuai yang seharusnya dibayar oleh perusahaan.

2.1.3 Audit committee

Menurut Setyawan et al. (2019) tugas *audit committee* adalah mengkonfirmasi bahwasanya perusahaan melaksanakan tugas serta aturan yang ada serta menyampaikan pertimbangan atas aktivitas yang bertentangan. *Audit committee* memiliki tugas untuk mengkonfirmasi bahwasanya perusahaan melaksanakan tugas serta aturan yang sudah ditetapkan serta memberi saran atas

aktivitas yang bertolak belakang. Salah satu fungsi *audit committee* yaitu sebagai fungsi pengawasan. Oleh sebab itu, Adanya *audit committee* mempersempit celah perusahaan untuk melaksanakan tindakan perencanaan pajak. Ketika jumlah *audit committee* besar, bisnis cenderung melaksanakan operasi sesuai aturan dan peraturan pajak, dan kesempatannya untuk melaksanakan tindakan agresivitas pajak menjadi semakin berkurang.

Tanggung jawab *audit committee* untuk memastikan laporan keuangan yang sesuai standart dan disajikan secara wajar harus terlaksana dengan baik. Ada tiga prinsip yang wajib dilaksanakan oleh *audit committee*, yakni:

1. Prinsip transparansi
2. Prinsip akuntabilitas
3. Prinsip responsibilitas

Dalam prinsip transparansi harus cermat dalam memberi dan mengungkapkan informasi-informasi yang berkaitan dengan material dan relevan, sementara itu prinsip-prinsip akuntabilitas dan responsibilitas harus diperhatikan juga sebab untuk mengatur bahwasanya tugas dan fungsi *audit committee* yang dijalankan sesuai prinsip korporasi yang sesuai (Rengganis & Putri, 2018).

Kesimpulan yang bisa ditarik dari penjelasan yang diberi oleh banyak ahli yakni *audit committee* ialah kegiatan yang mengontrol keterlaksanaan fungsi serta peraturan yang dimiliki perusahaan dan tidak ada penyimpangan di dalamnya.

2.1.4 Leverage

Leverage ialah rasio guna menaksir besaran pinjaman/utang serta ekuitas dalam perusahaan (D. Lestari & Hidayanti, 2017). Menurut Nugraheni & Murtin

(2019) menyatakan bahwasanya untuk meningkatkan nilai liabilitas, Hal ini bisa dicapai dengan menambah utang perusahaan, banyak perusahaan yang memang berniat untuk meningkatkan hutang yang bertujuan untuk mengurangi biaya pajak mereka. sebab nilai *leverage* yang tinggi, kewajiban pajak yang wajib dibayarkan sedikit. Semakin besar nilai *leverage*, semakin ekstrim taktik agresi pajak perusahaan.

Perusahaan yang memiliki tingkat *leverage* rendah memperlihatkan bahwa aset yang dimiliki didanai oleh modalnya sendiri, lau tingkat *leverage* yang besar memperlihatkan aset bersumber dari utang serta menandakan bahwasanya perusahaan melaksanakan pinjaman yang besar, sehingga timbul beban bunga pada utang jadi naik. Kategori beban bunga dari utang yaitu sebagai beban tetap yang akan mengurangi penghasilan kena pajak. Rasio *leverage* yang tinggi, menandakan kecenderungan nilai ETR rendah, sehingga terindikasi suatu entitas sengaja memanfaatkan beban bunganya untuk melaksanakan agresivitas pajak (Setyoningrum & Zulaikha, 2019).

Berdasarkan penjelasan beberapa ahli itu di atas, *leverage* bisa diartikan sebagai rasio antara hutang perusahaan dengan pendapatan operasionalnya selama waktu tertentu.

2.1.5 Firm Size

Firm size termasuk satu dari faktor penting yang wajib dimiliki sebuah bisnis (Lestari et al. 2019). Semakin besar perusahaan, harusnya semakin besar citra positif yang wajib diwujudkan guna menjadi daya tarik masyarakat. *Firm size* termasuk perbandingan skala yang memperkirakan besar ataupun kecilnya

perusahaan atas aset. Aset adalah properti milik perusahaan yang dipakai dalam kegiatan operasi perusahaan guna memmanifestasikan profit. Bentuk tolok ukur bagi principal dalam saat melaksanakan kegiatan investasi dilihat dari besarnya suatu aset (Rengganis & Putri, 2018).

Firm size memperlihatkan kapasitas perusahaan untuk melaksanakan kegiatan ekonominya, serta bisa bertindak atas penghindaran pajak. Masalah itu disebabkan oleh semakin banyak aset perusahaan, semakin besar potensinya untuk menghindari pembayaran pajak. Akibat terbatasnya jumlah aset perusahaan, peluang penggelapan pajak akan minimal bagi usaha kecil. Besar *firm size* dilihat dari tingginya nilai aset yang dimiliki, sebab hal itu kapasitas serta stabilitas perusahaan guna menghasilkan laba akan meningkat. Perusahaan akan lebih siap untuk mengatur kekayaan mereka untuk perencanaan pajak yang optimal jika mereka memiliki aset yang besar. Tiap tahun, aset perusahaan akan menyusut; penyusutan ini bisa dipakai untuk meminimalkan pendapatan perusahaan dan kewajiban pajaknya (Mayndarto, 2021).

Berdasarkan penjelasan para ahli di atas, bisa disimpulkan bahwasanya *firm size* yakni ukuran perusahaan yang bisa dihitung memakai logaritme besarnya total asset yang dimiliki perusahaan.

2.1.6 Sales Growth

Pertumbuhan penjualan, yaitu perbandingan tingkat pertumbuhan penjualan antara dua periode waktu, memperlihatkan kinerja bisnis pada periode sebelumnya dan bisa dipakai untuk meramalkan penjualan periode berikutnya. Tingkat keuntungan perusahaan bisa diramalkan berdasarkan pertumbuhannya.

Jika penjualan perusahaan meningkat, pendapatannya kemungkinan akan meningkat juga, sehingga hal ini akan mendorong agresivitas pajak dari pihak manajemen perusahaan sebab keuntungan akan meningkat bila korporasi melakukannya dengan baik, tetapi akibatnya wajib membayar tarif pajak yang besar (Ramadhani et al. 2020).

Sales growth termasuk penentuan estimasi penjualan dimasa depan tercermin dari keberhasilan perusahaan dimasa lalu. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat dilihat dari peningkatan jumlah transaksi secara periodik. *Sales growth* yang semakin tinggi memungkinkan laba perusahaan meningkat, menjadikan pajak yang terutang besar, Ini adalah kesempatan bagi perusahaan untuk mulai secara aktif menghindari pajak (Susanti & Dudy Satyawan, 2020).

Berdasarkan penjelasan dari beberapa ahli maka bisa disimpulkan bahwasanya *sales growth* pertumbuhan penjualan yang didapat perusahaan selama satu periode tertentu. Penjualan itu meningkat lebih banyak dibandingkan periode sebelumnya.

2.2 Penelitian Terdahulu

Studi terdahulu tentang *audit committee*, *leverage*, *firm size* pada agresivitas pajak sudah banyak dilaksanakan oleh peneliti terdahulu, sehingga dijadikan rujukan dalam studi ini. Ringkasan hasil studi sebelumnya yakni:

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Tahun	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	(Setyawan et al. 2019)	-Independen : Kebijakan keuangan meliputi (<i>Leverage, inventory intensity, capital intensity</i>), <i>Good Corporate Governance</i> meliputi (kepemilikan insitusal, dewan komisaris independen, komite audit, kualitas audit). -Dependen : Agresivitas Pajak	-Sampel : 56 sampel perusahaan -Metode analisis data: Statistik dekriptif dengan analisis regresi linier berganda	1. kebijakan keuangan berdampak pada agresivitas pajak. 2. GCG pada proksi komisaris independen serta komite audit berdampak pada agresivitas pajak. 3. Kepemilikan insitusi serta kualitas audit tidak berdampak pada agresivitas pajak.
2	(Leksono et al. 2019)	-Independen: Ukuran perusahaan serta Profitabilitas -Dependen: Agresivitas Pajak	-Sampel: 11 sampel perusahaan -Metode analisis data: Analisis regresi linier berganda	1. Firm size berdampak negatif pada agresivitas pajak. 2. profitabilitas berdampak negatif pada agresivitas pajak.

3	(Rengganis & Putri, 2018)	<p>-Independen: Komisaris independen, ukuran dewan direksi, komite audit, pengungkapan <i>Corporate Social Responsibility</i></p> <p>-Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>-Sampel: 99 sampel perusahaan</p> <p>-Metode analisis data: Analisis regresi linier berganda</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mekanisme <i>Corporate Governance</i> yang dihitung dengan variable komisaris independen, dewan direksi serta komite audit tidak berdampak pada <i>effective tax rate</i>. 2. Adanya dampak negatif dari pengungkapan CSR pada nilai <i>effective tax rate</i>.
4	(Nugraheni & Murtin, 2019)	<p>-Independen: Kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial, kepemilikan publik, <i>leverage</i></p> <p>-Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>-Sampel: 33 sampel perusahaan</p> <p>-Metode analisis data : Analisis statistik deskriptif</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kepemilikan institusional berdampak negatif signifikan pada agresivitas pajak perusahaan. 2. Kepemilikan manajerial tidak berdampak pada agresivitas pajak perusahaan. 3. Kepemilikan publik berdampak negatif signifikan pada agresivitas pajak perusahaan. 4. <i>Leverage</i> tidak berdampak pada agresivitas pajak perusahaan.

5	(Sugeng et al. 2020)	<p>-Independen : <i>Capital intensity, inventory intensity, firm size, firm risk, political connections</i></p> <p>-Dependen: <i>Tax Aggressiveness</i></p>	<p>-Sampel : 37 sampel perusahaan</p> <p>-Metode analisis data: Kuantitatif dengan regresi data panel</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ada dampak signifikan antara intensitas modal, hubungan politik, dan agresivitas pajak. semakin tinggi intensitas modal dan keterkaitan politik, semakin tinggi pula kecenderungannya perusahaan untuk melaksanakan perencanaan pajak secara agresif. 2. Intensitas persediaan, ukuran perusahaan, risiko perusahaan pada pajak tidak berdampak pada agresivitas pajak.
6	(Lestari et al. 2019)	<p>-Independen: Koneksi politik, <i>capital intensity</i></p> <p>-Variabel kontrol: <i>Leverage</i>, ukuran perusahaan</p> <p>-Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>-Sampel : 13 sampel perusahaan 64 data penelitian</p> <p>-Metode analisis data: statistik deskriptif dan analisis regresi data panel</p> <p>Eviews versi 10</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koneksi Politik, <i>Capital Intensity</i> dengan variable kontrol <i>Leverage</i> serta Ukuran Perusahaan secara simultan berdampak signifikan pada Agresivitas Pajak. 2. Koneksi Politik tidak berdampak pada agresivitas pajak, namun <i>Capital Intensity</i> berdampak negatif pada agresivitas pajak.
7	(Ramadhani et al., 2020)	<p>-Independen: <i>Hedging, financial lease, sales growth</i></p> <p>-Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>-Sampel: 32 sampel perusahaan</p> <p>-Metode analisis data: Kuantitatif analisis deskriptif,</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Hedging</i> tidak memiliki dampak pada agresivitas pajak. 2. <i>Financial lease</i> berdampak positif pada agresivitas pajak.

			regresi data panel	3. <i>Sales growth</i> berdampak negatif pada agresivitas pajak.
8	(Pratomo & Risa, 2021)	-Independen: Kepemilikan Institusional, Komisaris Independen Dan Komite Audit -Dependen: Penghindaran Pajak	-Sampel: 56 sampel data, 14 perusahaan -Metode analisis data: Analisis data panel dengan memakai <i>software</i> Eviews 10	1. variabel kepemilikan institusional serta komisaris independen punya dampak dengan arah negatif pada penghindaran pajak 2. Agresivitas pajak dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh <i>audit committee</i> yang dilaksanakan perusahaan
9	(Yuliani & Prastiwi, 2021)	-Independen: Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Dan Kepemilikan Institusional -Dependen: Agresivitas pajak	-Sampel: 68 sampel data, 17 perusahaan -Metode analisis data: Kuantitatif analisis deskriptif, analisis regresi linier berganda dengan SPSS 22	1. dewan komisaris independen tidak berdampak pada agresivitas pajak. 2. <i>Audit committee</i> tidak berdampak signifikan pada agresivitas pajak. 3. kepemilikan institusional berdampak dalam mengurangi agresivitas pajak.
10	(Amalia, 2021)	-Independen: Likuiditas, Leverage dan Intensitas asset -Dependen: Agresivitas pajak	-Sampel sebanyak 60 sampel -Metode analisis data: Analisis data regresi linear berganda, Eviews 9	1. Likuiditas tidak berdampak pada agresivitas pajak. 2. <i>Leverage</i> berdampak signifikan pada agresivitas pajak. 3. Intensitas aset tetap tidak berdampak pada agresivitas pajak.
11	(Prasetyo & Wulandari, 2021)	-Independen: <i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> , <i>Return on Asset</i> , dan	-Sampel sebanyak 249 sampel -Metode analisis data:	1. <i>Capital Intensity</i> , Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan tidak berdampak pada agresivitas pajak.

		Ukuran Perusahaan -Dependen: Agresivitas Pajak	Analisis data panel regresi eviews 12.	2. <i>Leverage</i> berdampak tidak signifikan pada agresivitas pajak.
12	(Herlinda & Rahmawati, 2021)	-Independen: Profitabilitas, likuiditas, <i>leverage</i> , ukuran perusahaan -Dependen: Agresivitas pajak	-Sampel: 28 perusahaan 112 data -Metode analisis data: Analisis regresi linier berganda dengan memakai program SPSS23	1. Profitabilitas berdampak positif pada agresivitas pajak. 2. Likuiditas berdampak negatif pada agresivitas pajak. 3. <i>Leverage</i> berdampak negatif pada agresivitas pajak. 4. Ukuran perusahaan tidak memiliki dampak pada agresivitas pajak.
13	(Fanny & Hidayati, 2022)	-Independen: <i>Effect Of financial Performance, Sales Growth And Capital Intensity</i> -Dependen: <i>Tax Aggressiveness</i>	-Sampel 19 companies with 95 sample data -Metode analisis data : The regression method in this study is multiple linear regression	1. Financial performance, sales growth and capital intensity affect tax aggressiveness 2. Financial performance as proxied by liquidity has an effect on tax aggressiveness 3. Sales growth does not affect tax aggressiveness 4. Capital intensity has no effect on tax aggressiveness
14	(D. Lestari & Hidayanti, 2017)	-Independen: Rasio Keuangan, ukuran perusahaan, corporate social responsibility -Dependen:	-Sampel: 37 perusahaan, 148 sampel -Metode analisis data: analisis regresi linear berganda	1. leverage berdampak positif pada agresivitas pajak 2. Likuiditas berdampak negatif pada agresivitas pajak 3. Profitabilitas berdampak positif pada agresivitas pajak

		Agresivitas pajak		<p>4. Ukuran perusahaan tidak berdampak pada agresivitas pajak</p> <p>5. Corporate social responsibility berdampak negatif pada agresivitas pajak</p>
--	--	-------------------	--	---

2.3 Pengaruh Logis Antar variable dan Perumusan Hipotesis

2.3.1 Pengaruh *audit committee* terhadap agresivitas pajak

Menurut Dinar et al. (2020) Teori agensi mengkaji perbedaan peran antara manajemen yang diposisikan sebagai agen, serta pemegang saham ataupun pemilik perusahaan yang dipandang sebagai prinsipal. Sebuah perjanjian di dalam hubungan pekerjaan diantara *principle* yang berkewajiban sebagai pihak untuk menjalankan perusahaan sebagai akibat dari munculnya teori agensi.

Menurut Yulianty et al. (2021) Sebagai bagian dari pelaksanaan fungsi pengawasan, *audit committee* bertanggung jawab untuk menjaga independensinya guna mencapai tata kelola perusahaan yang baik. *Audit committee* mempunyai sifat objektif memiliki wewenang memberi pertimbangan untuk pembaruan ataupun koreksi bagi manajemen perusahaan agar bisa lebih baik dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan sejalan dengan tindakan perpajakan manajemen perusahaan serta nilainya masing-masing.

Apabila suatu perusahaan memiliki jumlah anggota *audit committee* yang semakin banyak, maka kebijakan *tax avoidance* bisa berkurang, namun apabila jumlah anggota *audit committee* lebih sedikit, maka perusahaan melaksanakan kebijakan *tax avoidance* menjadi meningkat. Dengan seperti itu, maka bisa

disimpulkan *audit committee* bisa memberi tekanan kerjasama antara manajemen dan auditor independen untuk melaksanakan agresivitas pajak.

Berdasarkan penelitian Setyawan et al. (2019) mengungkapkan bahwasanya *audit committee* berdampak pada agresivitas pajak. Penelitian lain yang mendukung dilaksanakan oleh Pratomo & Risa (2021) mengatakan *audit committee* berdampak negatif pada agresivitas pajak. Hal itu memperlihatkan bahwasanya perusahaan dengan proporsi audit yang besar, maka perusahaan akan merasa diawasi. Sebagai tugas dan fungsi dari *audit committee* yang independen dan pengawasan, di samping langkah-langkah ketat dalam operasi operasional organisasi. Ketika sistem pengawasan kuat, peluang penurunan beban pajak secara agresif berkurang. Maka dari penjelasan diatas, hipotesis dalam studi ini dirumuskan:

H₁: *Audit committee* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak

2.3.2 Pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak

Dinar et al. (2020) berpendapat, Teori agensi mengkaji perbedaan peran antara manajemen yang diposisikan sebagai agen, serta pemegang saham ataupun pemilik perusahaan yang dipandang sebagai prinsipal. Sebuah perjanjian di dalam hubungan pekerjaan diantara *principle* yang berkewajiban sebagai pihak untuk menjalankan perusahaan sebagai akibat dari munculnya teori agensi.

Rasio leverage mengukur proporsi aset perusahaan yang dibiayai oleh utang. Memanfaatkan leverage bisa meningkatkan pendapatan pemegang saham. Selain meningkatkan risiko kerugian, leverage juga bisa meningkatkan risiko keuntungan. Bila suatu perusahaan mendapat laba lebih sedikit daripada

pengeluaran tetapnya, Pemanfaatan leverage akan menurunkan pendapatan pemilik. Perusahaan memanfaatkan hutang untuk membiayai operasi dan kebutuhan investasi mereka. Perusahaan memakai leverage untuk mengurangi kewajiban pajak mereka; namun, sebab utang menimbulkan biaya bunga, strategi ini seringkali menghasilkan agresi pajak. Korporasi membuat opsi ini sebab semakin banyak hutang, semakin besar biaya bunga, dan keuntungan pajak akan mengurangi bunga pinjaman (D. Lestari & Hidayanti, 2017).

Perusahaan yang melaksanakan peningkatan pada nilai liabilitasnya, pada umumnya melaksanakan strategi dengan memperbesar hutangnya. Banyak bisnis dengan sengaja menaikkan hutang mereka untuk menurunkan beban pajak mereka. Semakin besar nilai leverage, semakin rendah kewajiban pajak. Semakin besar leverage perusahaan, semakin besar agresi pajaknya.

Berdasarkan penelitian tentang *leverage* juga yang dilaksanakan oleh D. Lestari & Hidayanti (2017) menyatakan bahwasanya *leverage* berdampak positif pada agresivitas pajak. Studi lain yang mendukung dilaksanakan Amalia (2021) mengatakan *leverage* berpengaruh positif pada agresivitas pajak. Hal ini memperlihatkan bahwasanya tingkat leverage yang besar akan menghasilkan peluang dan strategi perusahaan untuk langkah-langkah pajak yang agresif. Jadi, berdasarkan penjelasan diatas, hipotesis studi ini ialah:

H₂: *Leverage* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

2.3.3 Pengaruh *firm size* terhadap agresivitas pajak

Dinar et al. (2020) berpendapat, Teori agensi mengkaji perbedaan peran antara manajemen yang diposisikan sebagai agen, serta pemegang saham ataupun pemilik perusahaan yang dipandang sebagai prinsipal. Sebuah perjanjian di dalam hubungan pekerjaan diantara *principle* yang berkewajiban sebagai pihak untuk menjalankan perusahaan sebagai akibat dari munculnya teori agensi.

Salah satu hal lain yang bisa dimanfaatkan perusahaan dalam meringankan beban pajaknya yaitu *firm size*. Besaran ataupun kecil perusahaan biasanya dinilai dari jumlah asset keseluruhan. Semakin besarnya aset yang dimiliki menjadikan produktifitas yang dimiliki menjadi naik. Hal itu akan memengaruhi beban pajak yang terutang akibat dari laba yang tinggi, maka perusahaan melaksanakan tindakan agresivitas pajak untuk meminimalkan pembayaran pajak terutangnya. Teori agensi menyatakan perbedaan kepentingan antara agent yang berupaya agresif serta *principal* yang memaksa perusahaan untuk patuh pada peraturan. Hal ini dilaksanakan sebab semakin besar *firm size* maka semakin besar pula keunggulannya di mata publik. Semakin banyak aset perusahaan, semakin besar *firm size*. sebab penyusutan tahunan aset perusahaan, biaya penyusutan bisa menurunkan laba bersih perusahaan, sehingga mengurangi kewajiban pajaknya (Setyoningrum & Zulaikha, 2019)

Dari studi yang dilaksanakan Leksono (2019) mengungkapkan *firm size* berdampak pada agresivitas pajak. Total aset menggambarkan keseluruhan sumber daya perusahaan yang bisa dimanfaatkan dalam pembiayaan kegiatan

operasionalnya. Semakin besar sumber daya, maka semakin besar *firm size*. Maka dari penjelasan diatas, hipotesis studi ini dirumuskan:

H₃: *Firm size* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

2.3.4 Pengaruh *sales growth* terhadap agresivitas pajak

Menurut Dinar et al. (2020) Teori agensi mengkaji perbedaan peran antara manajemen yang diposisikan sebagai agen, serta pemegang saham ataupun pemilik perusahaan yang dipandang sebagai prinsipal. Sebuah perjanjian di dalam hubungan pekerjaan diantara *principle* yang berkewajiban sebagai pihak untuk menjalankan perusahaan sebagai akibat dari munculnya teori agensi.

Perusahaan yang memiliki *sales growth* baik, membuat perusahaan menjadi lebih besar. Ukuran perusahaan yang semakin besar akan menjadikan seluruh aset di dalam perusahaan semakin meningkat. Keadaan seperti ini mengakibatkan sulit bagi bisnis untuk mengurangi *tax saving* mereka melalui *tax planning* (Permata et al. 2018).

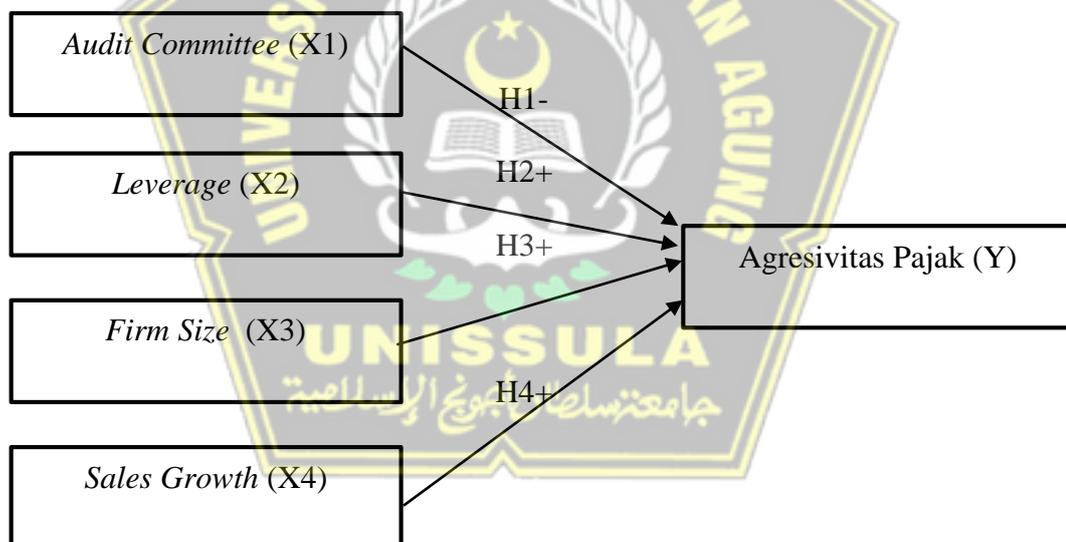
Tingkat perubahan *sales growth* pada penjualan yang terus meningkat dari suatu periode ke periode lain, serta bisa dijadikan estimasi untuk masa mendatang. Besarnya *sales growth* bisa diprediksi dari laba yang diterima. Apabila perusahaan mengalami peningkatan penjualan, kemungkinan labanya juga meningkat. Hal itu membuat agresivitas pajak berkurang.

Berdasarkan studi yang dilaksanakan Ramadhani et al. (2020) mengungkapkan bahwasanya *sales growth* berdampak pada agresivitas pajak. Peningkatan penjualan yang meningkat terus menerus memberi tanda bahwasanya

perusahaan itu mengalami keberhasilan dalam menjalankan usahanya. Studi lain dilaksanakan Dewinta & Setiawan (2016) mengatakan bahwasanya *sales growth* berdampak positif pada agresivitas pajak. Biasanya, perusahaan dengan aset yang relatif besar lebih mahir serta konsisten menghasilkan laba. Keadaan ini mengakibatkan beban pajak naik, yang menyokong pelaku usaha melaksanakan penggelapan pajak. Jadi, berlandaskan pemaparan diatas, hipotesis studi ini yakni:

H4: *Sales growth* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis



Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis studi yang dipakai yakni studi eksplanatori (*explanatory research*). Sugiyono (2019) berpendapat, *Explanatory research* termasuk pendekatan studi yang bermaksud guna menggambarkan letak variable yang diteliti dan hubungan antar variable. Peneliti ini menggunakan pendekatan *explanatory research* terutama untuk menguji hipotesis yang diajukan, Studi ini bermaksud menjelaskan keterkaitan serta dampak antara variable bebas dan terikat dalam hipotesis.

Dalam studi ini, peneliti memakai metode penilaian kuantitatif. Sugiyono (2019) mengungkapkan, Pendekatan kuantitatif bisa dipahami sebagai alat penelitian berbasis positivisme yang dipakai untuk mempelajari populasi ataupun kelompok tertentu. Alat studi serta analisis statistik data dipakai dalam pengumpulan data. Studi ini memakai pendekatan evaluasi kuantitatif sebab data yang berkaitan dengan pokok bahasan diambil dari laporan keuangan tahunan perusahaan manufaktur subsektor farmasi tahun 2019-2021 yang tercatat di BEI. Studi ini berusaha menemukan dampak variable independen pada variable dependen, seberapa kuat pengaruh antar variable itu dan memperlihatkan hubungan antar variabel.

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi studi ini meliputi semua usaha manufaktur subsektor farmasi yang tercatat di BEI antara 2019 hingga 2021. Pemilihan produsen subsektor farmasi didasarkan pada data laporan Kementerian Perindustrian tentang industri farmasi nasional edisi tahun 2021. Pandemi Covid-19 memberi peluang untuk meningkatkan produksi farmasi rumahan. Bagi sektor farmasi, dampak baik dari wabah Covid-19 adalah pelonggaran undang-undang yang sangat bermanfaat. Sampel akan diambil dari populasi saat ini dengan memakai teknik *purposive sampling* guna mendapat sample ataupun data yang *representatif* berdasarkan kriteria:

1. Perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang tercatat di BEI tahun 2019-2021
2. Perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang mempublikasi laporan di BEI 2019-2021
3. Perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang punya laporan yang lengkap sesuai kebutuhan variable penelitian.

3.3 Sumber dan Jenis Data

Data sekunder digunakan dalam studi ini. Data sekunder ialah data yang diperoleh dari studi terdahulu berupa makalah ataupun catatan yang sudah diolah dan dipublikasikan. Laporan keuangan (annual report) usaha manufaktur subsektor farmasi yang dipublish di situs web BEI www.idx.co.id selama kurun waktu 2019-2021 termasuk data sekunder yang dipakai dalam studi ini.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data berbasis dokumentasi serta analisis semua data yang tersedia sesuai tujuan studi menjadi strategi dalam studi ini. Dokumentasi yang dilaksanakan yaitu pengumpulan laporan keuangan yang mencakup total aset, liabilitas, ekuitas, laba bersih sebelum pajak serta sesudah pajak yang berasal dari situs BEI di laman www.idx.co.id.

3.5 Variabel, Definisi Variable dan Pengukuran Variabel

Menurut Sugiyono (2019) variable adalah semua item yang sudah diputuskan oleh peneliti untuk dievaluasi guna mengumpulkan data, sesudah itu dihasilkan kesimpulan. variable dependen serta independen dipakai dalam studi ini. Variable dependen termasuk variable terikat yang akan dijelaskan oleh variable independen. variable independen termasuk variable bebas yang memengaruhi variable dependen. variable dependen dalam studi ini yakni agresivitas pajak. variable independen dalam studi ini ialah *audit committee*, *leverage*, *firm size*, serta *sales growth*.

3.5.1 Agresivitas Pajak

Agresivitas pajak termasuk taktik yang diambil oleh korporasi guna mengurangi beban pajak yang wajib dibayar. Perusahaan sebagai badan memiliki kewajiban untuk membayarkan pajaknya yang ditentukan dari laba bersih. Hal itu dianggap bahwasanya beban perusahaan bisa mengurangi laba., serta menimbulkan perusahaan mengambil langkah untuk mengecilkan pajak yang ditanggung, dan cenderung dipandang melaksanakan agresivitas pajak. Studi ini memakai *Effective Tax Rate* (ETR) guna memproksikan variable agresivitas pajak (Rengganis & Putri, 2018). Agresi pajak bertujuan untuk memanipulasi secara legal ataupun melawan

hukum jumlah penghasilan kena pajak (Ramadhani et al. 2020). Tingginya nilai ETR memperlihatkan bahwasanya tingkat agresivitas perusahaan rendah. Apabila beban pajak perusahaan semakin rendah, maka ETR mendekati angka nol (0) (Lestari et al. 2019). ETR yang diterapkan pada studi terdahulu bisa dirumuskan:

$$ETR = \frac{TOTAL TAX EXPENSE}{PRE - TAX INCOME}$$

3.5.2 Audit Committee

Ada beberapa data yang memberi bukti bahwasanya sebagian besar perusahaan memiliki satu ataupun sampai tiga anggota *audit committee*. sesuai UU perpajakan, korporasi akan mengeksploitasi celah dalam operasi bisnisnya ketika persentase *audit committee* besar. Sehingga peluang agresi pajak akan terbatas. Studi ini mengambil *audit committee* yang tergabung didalam perusahaan dipakai untuk mengukur *audit committee* (Rengganis & Putri, 2018). Penghitungannya bisa dirumuskan sebagai berikut:

$$AC = \text{Jumlah Total Anggota Committee}$$

3.5.3 Leverage

Leverage yakni rasio yang dipakai untuk menilai proporsi pinjaman ataupun hutang perusahaan pada ekuitasnya (Setyawan et al. 2019). Nilai *leverage* yang tinggi menandakan bahwasanya perusahaan melaksanakan pinjaman yang

besar, sehingga timbul beban bunga pada utang menjadi naik. Rumus berikut bisa dipakai guna menghitung leverage:

$$\text{DER} = \frac{\text{Total liabilitas}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

3.5.4 Firm Size

Besar kecilnya suatu perusahaan bisa memengaruhi beban pajak dalam beberapa hal yaitu agresivitas pajak dengan sifat dan pengurangan pajak dengan memakai keuntungan politik (Sugeng et al. 2020). Ada beberapa cara untuk menentukan *Firm Size* yakni total aktiva, *log size*, nilai pasar saham, dll (Lestari et al. 2019). Lestari et al. (2019) menyatakan total aset menggambarkan semua aset yang dimiliki oleh bisnis untuk membiayai seluruh kegiatan operasional dalam perusahaan. *Firm Size* suatu perusahaan meningkat sesuai jumlah aset yang dimilikinya. Dengan memakai logaritma natural dari total aset bisnis, *Firm Size* bisa dihitung memakai:

$$\text{Firm Size} = \text{Ln}(\text{Total Assets})$$

3.5.5 Sales Growth

Sales growth adalah Rasio yang memperlihatkan keberhasilan perusahaan relatif terhadap periode sebelumnya, diukur dengan membagi penjualan tahun ini dengan penjualan tahun lalu (Ramadhani et al. 2020). Proksi studi ini untuk mengukur pertumbuhan penjualan bisa diturunkan dengan memakai rumus:

$$Sales\ Growth = \frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}}$$

Definisi operasional variable diberi dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3. 1

Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel	Sumber
1	Agresivitas Pajak	Agresivitas pajak termasuk keinginan perusahaan guna mengurangi beban pajaknya dengan melaksanakan <i>tax planning activities</i> yang memaksimalkan nilai bisnis.	$ETR = \frac{TOTAL\ TAX\ EXPENSE}{PRE - TAX\ INCOME}$	Lestari et al. (2019)
2	<i>Audit Committee</i>	Banyaknya anggota audit comite yang dimiliki perusahaan	AC= Jumlah Anggota <i>Committee</i>	Setyawan et al. (2019)
3	<i>Leverage</i>	Rasio untuk menaksir besaran pinjaman ataupun utang dan besaran ekuitas dalam suatu perusahaan	$DER = \frac{Total\ liabilitas}{Total\ Ekuitas} \times 100\%$	Lestari et al. (2019)
4	<i>Firm Size</i>	Perbandingan skala yang diperkirakan besar ataupun	$Firm\ Size = Ln (Total\ Assets)$	Lestari et al. (2019)

		kecilnya perusahaan atas aset		
5	<i>Sales growth</i>	Rasio yang membandingkan pertumbuhan penjualan periode saat ini dengan periode sebelumnya.	$Sales\ Growth = \frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}}$	Ramadhani et al. (2020)

3.6 Teknik Analisis

Statistik dipakai dalam prosedur analisis data studi kuantitatif. Statistik yaitu sebagai sekumpulan metode yang bisa dipakai untuk menyimpulkan dari suatu data yang masuk akal. Penelitian mempunyai tujuan untuk menjawab masalah ataupun pertanyaan penelitian melalui proses analisis data (Anshori & Iswati, 2017).

3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah jenis analisis statistik yang hanya menggambarkan data. Tabel, grafik, diagram lingkaran, piktogram, mode, median, rata-rata, desil, serta perhitungan persentil ialah contoh bagaimana statistik deskriptif ditampilkan. Statistic deskriptif dalam bentuk table juga disajikan dengan teknik tabulasi silang (Anshori & Iswati, 2017).

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Studi ini akan memakai uji normalitas, multikolinearitas, autokorelasi, seta heteroskedastisitas yang termasuk uji asumsi klasik.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas menentukan apakah variable bebas serta terikat dalam model regresi berdistribusi normal atau mendekati (Ghozali, 2018). Pada studi ini

dilaksanakan memakai uji statistik, kenormalan ditentukan dengan memakai analisis statistik. Uji statistik yang dipakai adalah uji statistik dasar yang bisa dilaksanakan dengan memakai SPSS versi 25 dan plot serta nilai Kolmogorov Smirnov. Periksa Kolmogorov Smirnov guna mengetahui apakah data itu memiliki distribusi normal. Bila angka signifikansi (Sig) $> 0,05$ memperlihatkan bahwasanya data terdistribusi secara teratur.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan guna menentukan apakah model regresi menemukan hubungan antar variable independen. Jika tidak terjadi multikolinieritas, maka model regresi dianggap valid. Uji multikolinieritas bisa dilaksanakan dengan menguji nilai toleransi. Bila nilai tolerance $> 0,1$ serta nilai VIF < 10 akibatnya model regresi tidak memasukkan variable multikolinear. Bila nilai tolerance $0,1$ dan VIF > 10 , akibatnya variable bebas dalam model regresi bersifat multikolinear (Ghozali, 2018).

3. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bisa dilaksanakan dengan memakai run test. Dalam pengujian ini, dihipotesiskan bahwasanya jika tidak ada hubungan antara residual, maka residual itu bersifat acak ataupun tidak berkorelasi (Ghozali, 2018). Dengan memakai ambang signifikansi $0,05$, run test menentukan apakah data residual muncul secara acak ataupun tidak. Jika tes ini menghasilkan temuan di atas ambang signifikansi, persamaan regresi bebas dari autokorelasi.

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berusaha guna menentukan apakah model regresi berbeda di seluruh pengamatan. Model regresi kualitas tidak memiliki heteroskedastisitas. Jika terdapat titiktitik yang mewakili pola (bergelombang, melebar, ataupun menyempit), akibatnya terjadi heteroskedastisitas. Bila tidak ada pola yang terlihat dari titiktitik diatas serta dibawah 0 pada sumbu Y, akibatnya heteroskedastisitas tidak ada. Model regresi lain yaitu uji glejser. Jika dalam uji glejser pada dasarnya tidak terjadi heteroskedastisitas di tandai dengan nilai signifikansi $>0,05$. Jika terjadi heteroskedastisitas, akibatnya tingkat signifikansinya $<0,05$ (Ghozali, 2018).

3.6.3 Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda mempunyai tujuan guna memberi petunjuk tentang arah hubungan serta dampak antara variable independen dan variable dependen (Ghozali, 2018). Model regresi linier berganda dalam studi ini bisa ditentukan dengan persamaan:

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Dimana :

Y : variable terikat (Agresivitas pajak)

α_0 : Konstanta

β_{1-4} : Koefisien regresi

$\beta_1 X_1$: Koefisien regresi *Audit committee*

$\beta_2 X_2$: Koefisien regresi *Leverage*

$\beta_3 X_3$: Koefisien regresi *Firm size*

$\beta_4 X_4$: Koefisien regresi *Sales growth*

X_1 : *Audit committee*

X_2 : *Leverage*

X_3 : *Firm size*

X_4 : *Sales growth*

e : error term

3.6.4 Uji Kelayakan Model (Goodness of Fit)

(Ghozali, 2018) berpendapat, Uji kelayakan model bermaksud guna mengevaluasi ketepatan estimasi fungsi regresi sampel. Uji kelayakan yang dipakai dalam studi ini adalah:

1. Uji F

Tujuan utama uji F yakni guna menguji kemampuan model regresi guna memprediksi variable dependen yang diberi variable independen (Ghozali, 2018).

Dalam pengambilan keputusan, berikut kriteria pada uji statistik F:

- a. P-value $< 0,05$ bila model regresi dianggap signifikan dan bisa dipakai untuk meramalkan variable dependen.
- b. P-value $> 0,05$ bila model regresi dianggap tidak penting dan tidak bisa dipakai untuk meramalkan variable dependen.

2. Uji Koefisien Determinan (Adjusted R^2)

Koefisien determinasi mencoba menghitung kemampuan model untuk memaparkan varians dalam variable dependen. Dalam menghitung nilai koefisien determinasi, nilai antara nol serta satu dipertimbangkan. Jika R^2 rendah, ini

memperlihatkan bahwasanya kapasitas variable independen untuk menjelaskan varians dalam variable dependen sangat dibatasi. Hasil yang mendekati satu memperlihatkan bahwasanya variable independen bisa menjelaskan hampir seluruh informasi yang dibutuhkan guna meramalkan varian dari variable dependen. Data cross-sectional seringkali memiliki koefisien determinasi yang rendah sebab banyaknya keragaman pengamatan yang ada, tetapi data deret waktu memiliki koefisien determinasi yang hampir sama tingginya (Ghozali, 2018).

Koefisien determinasi memiliki kelemahan mendasar yaitu mampu memasukan ke dalam model pada jumlah variable bebas. R^2 tumbuh dengan penambahan masing-masing variable independen, terlepas dari apakah variable itu berdampak besar ataupun tidak terhadap variable dependen. Banyak akademisi menganjurkan memanfaatkan nilai adjusted R^2 untuk menentukan model regresi mana yang lebih unggul. Lain halnya dengan R^2 , nilai adjusted R^2 bisa naik ataupun turun ketika variable independen ditambah kedalam model (Ghozali, 2018).

3. Uji t

Tujuan uji t yakni mengetahui sejauh mana hubungan antara faktor independen serta variable dependen memiliki dampak independen ataupun parsial (Ghozali, 2018). Alat pengelolaan data pada studi ini memakai SPSS versi 25.

Langkah-langkah yang dilaksanakan sebagai berikut:

- 1). Kriteria pengambilan keputusan
 - a. Jika H_0 diterima serta H_a ditolak, maka angka probabilitas signifikansi $> 0,05$.
 - b. Jika H_0 ditolak serta H_a diterima, maka angka probabilitas signifikansi $< 0,05$
- 2). Menentukan perbandingan nilai thitung dengan ttabel

- a. Jika H_0 ditolak serta H_a diterima, maka $t_{hitung} > t_{table}$
- b. Jika H_0 diterima serta H_a ditolak, maka $t_{hitung} < t_{table}$



BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Sampel

Studi ini memakai sumber data sekunder berbentuk laporan keuangan dari produsen subsektor farmasi tahun 2019-2021. Laporan keuangan yang dipakai adalah laporan tahun 2019-2021. Berdasarkan pemilihan sample dengan purposive sampling, dipilih 13 perusahaan yang diuraikan di bawah ini:

Tabel 4. 1
Sampel Penelitian

No	Keterangan	Jumlah
1	Jumlah perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang tercatat di BEI	13
2	Perusahaan yang tidak melaporkan laporan keuangan secara lengkap pada 2019 - 2021	0
3	Jumlah perusahaan yang memenuhi kriteria studi	13
4	Jumlah sample yang dipakai dalam studi (3 tahun x 13 perusahaan)	39

Sumber : Data yang diolah, 2022

4.2 Analisis Data

4.2.1 Statistik Deskriptif

Salah satu pendekatan analisis data yang bisa memberi gambaran luas tentang data ataupun variable yang dipakai dalam studi ini yakni statistik deskriptif. Dalam pendekatan statistik deskriptif ini akan ditampilkan nilai terendah, maksimum, mean, serta standar deviasi.

Tabel 4. 2
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std.Deviation
Audit Committee	39	2	4	3.08	0.422
Leverage	39	0.1541	4.2279	1.208301	1.1935205
Firm Size	39	15.0000	30.8762	23.728174	4.9962608
Sales Growth	39	-0.8928	1.3404	0.168822	0.3940428
Agresivitas Pajak	39	0.1237	5.2825	0.444096	0.8123186
Valid N (listwise)	39				

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Belandaskan statistik deskriptif, variable *audit committee* memiliki mean (rata-rata) 3,08, dengan nilai minimum 2 serta maksimum 4, serta nilai standar deviasi 0,422. Nilai rata-rata 3,08 memperlihatkan bahwasanya komite audit pada perusahaan sampel rata-rata beranggotakan 3,08 orang ataupun rata-rata 3 orang. variable *audit committee* memiliki nilai standar deviasi < nilai mean yang memperlihatkan bahwasanya nilai *audit committee* suatu perusahaan sangat dekat dengan perusahaan lain. Akibatnya, data pengamatan tidak tersebar.

Nilai rata-rata (mean) variable leverage senilai 1,208301; nilai terendah 0,1541, dan tertinggi 4,2279; estándar deviasi adalah 1,1935205. Angka rata-ratanya adalah 1,208301, yang setara dengan rata-rata rasio utang terhadap ekuitas sebesar 120,8% di seluruh perusahaan sampel. variable leverage memiliki nilai standar deviasi < nilai rata-rata, memperlihatkan bahwasanya nilai leverage sangat sedikit bervariasi dari bisnis ke perusahaan. Akibatnya, data pengamatan tidak tersebar.

Nilai rata-rata (mean) variable *firm size* adalah 23.728174, dengan nilai minimum 15.0000 dan nilai tertinggi 30.8762, serta nilai standar deviasi 4.9962608. Hasil memperlihatkan bahwasanya logaritma natural dari total aset bisnis sampel menghasilkan rata-rata *firm size* sebesar 23,728174. variable *firm size* memiliki standar deviasi < nilai mean-nya, hal ini memperlihatkan bahwasanya rentang nilai *firm size* dari satu bisnis ke bisnis berikutnya sempit. Akibatnya, data pengamatan tidak tersebar.

Nilai mean variable *sales growth* senilai 0,168822, dengan nilai minimum -0,8928 dan maksimum 1,3404. Deviasi standarnya adalah 0,3940428. Angka rata-

rata yakni 0,168822 yang memperlihatkan bahwasanya penjualan rata-rata perusahaan sampel meningkat sebesar 16,8% dari tahun sebelumnya. variable *sales growth* memiliki nilai standar deviasi > nilai rata-ratanya, memperlihatkan bahwasanya nilai *sales growth* sangat bervariasi dari bisnis ke perusahaan. Akibatnya, data pengamatan tersebar.

Nilai mean variable agresivitas pajak senilai 0,444096, dengan nilai minimum 0,1237 serta maksimum 5,2825. Standar deviasi adalah 0,8123186. Tarif pajak efektif rata-rata adalah 0,444096, memperlihatkan bahwasanya perusahaan membayar 44,4% dari total pendapatan sebelum pajaknya dalam bentuk pajak. variable agresivitas pajak memiliki nilai standar deviasi > nilai rata-ratanya, memperlihatkan bahwasanya nilai agresivitas pajak sangat bervariasi dari satu bisnis ke perusahaan lainnya. Akibatnya, data pengamatan tersebar.

4.2.2 Hasil Pengujian Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas menentukan apakah variable independen serta dependen dalam model regresi punya distribusi normal ataupun mendekati normal (Ghozali, 2018). Pada studi ini dilaksanakan dengan memakai uji statistik, kenormalan ditentukan dengan memakai analisis statistik. Uji statistik yang dipakai adalah uji statistik dasar yang bisa dilaksanakan dengan memakai SPSS versi 25 dan plot serta nilai Kolmogorov Smirnov. Untuk menentukan apakah data terdistribusi secara teratur, lihat uji Kolmogorov-Smirnov. Bila angka signifikansi (Sig) > 0,05 memperlihatkan bahwasanya data terdistribusi secara normal.

Tabel 4. 3
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		39
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	0.74913919
Most Extreme Differences	Absolute	0.343
	Positive	0.343
	Negative	-0.187
Test Statistic		0.343
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.000 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Hasil pengujian dengan normalitas dengan kolmogrov Smirnov mendapatkan nilai signifikansi sejumlah 0,000 yang $<0,05$ hal itu memperlihatkan bahwasanya data yang dipakai belum normal. Sehingga perlu dilaksanakan pengobatan.

Tabel 4. 4
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		33
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	0.06966538
Most Extreme Differences	Absolute	0.094
	Positive	0.094
	Negative	-0.090
Test Statistic		0.094
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Hasil pengujian kedua dengan membuang data outlier mendapatkan nilai signifikansi sejumlah 0,200 yang $>0,05$ hal itu memperlihatkan bahwasanya data yang dipakai sudah normal.

2. Hasil Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bermaksud guna mengetahui apakah model regresi mengidentifikasi adanya keterkaitan antar variable independen. Bila tidak terjadi multikolinearitas, akibatnya model regresi dianggap valid. Uji multikolinieritas bisa dilaksanakan dengan menguji nilai toleransi. Bila nilai tolerance $> 0,1$ serta VIF <10 , kesimpulannya yaitu tidak ada multikolonieritas dalam model regresi antar variable independen. Bila nilai tolerance $< 0,1$ serta VIF >10 , kesimpulannya yaitu

ada multikolonieritas dalam model regresi antar variable independen (Ghozali, 2018)

Tabel 4. 5
Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Audit Committee	0.934	1.071
	Leverage	0.914	1.094
	Firm Size	0.976	1.025
	Sales Growth	0.971	1.030

a. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Berlandaskan hasil uji multikolinearitas, tiap variable independen punya nilai tolerance $>0,1$ serta $VIF < 10$, sehingga tidak ada gejala multikolinearitas dalam studi ini.

3. Hasil Uji Autokorelasi

Tes untuk autokorelasi bisa dilaksanakan dengan memakai run test. Dalam pengujian ini, dihipotesiskan bahwasanya jika tidak ada hubungan antara residual, maka residual itu bersifat acak ataupun tidak berkorelasi (Ghozali, 2018). Dengan memakai ambang signifikansi 0,05, run test menentukan apakah data residual

muncul secara acak ataupun tidak. Jika tes ini menghasilkan temuan di atas ambang signifikansi, persamaan regresi bebas dari masalah autokorelasi.

Tabel 4. 6
Autokorelasi
Runs Test

	Unstandardized Residual
Test Value ^a	0.00758
Cases < Test Value	16
Cases >= Test Value	17
Total Cases	33
Number of Runs	18
Z	0.005
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.996

a. Median

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Berdasarkan temuan uji autokorelasi dengan nilai asymp sig senilai 0,996 yaitu >0,05. Sebab itu, model regresi ini tidak menunjukkan adanya autokorelasi.

4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berusaha guna menentukan apakah model regresi berbeda di seluruh pengamatan. Model regresi kualitas tidak memiliki heteroskedastisitas. Jika terdapat titiktitik yang mewakili pola (bergelombang, melebar, ataupun menyempit), akibatnya terjadi heteroskedastisitas. Bila tidak ada pola yang terlihat dari titiktitik diatas serta dibawah 0 pada sumbu Y, akibatnya heteroskedastisitas tidak ada. Model regresi lain yaitu uji glejser. Jika dalam uji glejser pada dasarnya tidak terjadi heteroskedastisitas di tandai dengan nilai

signifikansi $>0,05$. Bila adanya heteroskedastisitas, nilai signifikansi $<0,05$ (Ghozali, 2018).

Tabel 4. 7
Uji Glejser
Coefficients^a

	Model	Sig
1	(Constant)	0.991
	Audit Committee	0.972
	Leverage	0.646
	Firm Size	0.968
	Sales Growth	0.963

a. Dependent Variable: Unstandardized Residual

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Hasil uji heteroskedastisitas dengan uji glejser memperlihatkan bahwasanya masing-masing nilai signifikansi pada variable bebas $>0,05$ akibatnya tidak ada heteroskedastisitas.

4.2.3 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda bertujuan guna memperlihatkan arah hubungan dan dampak antara variable bebas serta terikat (Ghozali, 2018).

Tabel 4. 8
Uji Regresi Linier Berganda dan Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error		
(Constant)	0.183	0.130	1.408	0.170
Audit Committee	0.023	0.039	0.600	0.553
Leverage	0.064	0.014	4.429	0.000
Firm Size	-0.002	0.003	-0.728	0.473
Sales Growth	0.021	0.036	0.577	0.569

a. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

$$AP = 0,183 + 0,023 X_1 + 0,064 X_2 - 0,002 X_3 + 0,021 X_4 + e$$

Dari temuan persamaan regresi linier berganda yang ditunjukkan diatas, bisa disimpulkan:

- a. Nilai constant sejumlah 0.183 dengan nilai sig 0.170 (>5%), maka konstanta dianggap nol yang berarti, apabila variable *audit committee*, *leverage*, *firm size* serta *sales growth* dianggap konstan, akibatnya agresivitas pajak sebesar 0 (nol).
- b. Koefisien regresi untuk variable *audit committee* senilai 0.023 dengan sig 0.553 (>5%) bernilai positif, artinya *audit committee* tidak berdampak pada agresivitas pajak.
- c. Koefisien regresi variable *leverage* senilai 0.064 dengan nilai sig 0.000 (<5%) bernilai positif, berarti semakin besar *leverage* akibatnya akan meningkatkan agresivitas pajak.

- d. Koefisien regresi variable *firm size* senilai – 0,002 dengan nilai sig 0.473 (>5%) bernilai negatif, artinya *firm size* tidak berdampak pada agresivitas pajak.
- e. Koefisien regresi untuk variable *sales growth* senilai 0,021 dengan nilai sig 0.569 (>5%) bernilai positif, artinya *sales growth* tidak berdampak pada agresivitas pajak.

4.2.4 Hasil Uji Kelayakan Model

1. Hasil Uji F

Temuan uji statistik F dipakai guna menilai signifikansi simultan faktor *audit committee*, *leverage*, *firm size*, serta *sales growth* pada variable dependen agresivitas pajak.

Tabel 4. 9
Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0.125	4	0.031	5.651	0.002 ^b
	Residual	0.155	28	0.006		
	Total	0.281	32			

a. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

b. Predictors: (Constant), Sales Growth, Audit Committee, Firm Size, Leverage

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Nilai signifikan 0,002 yang < 0,05 memperlihatkan bahwasanya faktor independen yang dipakai berdampak pada agresivitas pajak. Signifikansi temuan pengujian memperlihatkan bahwasanya model yang dipakai dalam penelitian ini cocok untuk penyelidikan lebih lanjut.

2. Hasil Uji Koefisien Determinan (Adjusted R²)

Koefisien determinasi mengkuantifikasi sejauhmana model bisa mendeskripsikan fluktuasi variable dependen. Koefisien determinasi punya nilai antara nol serta satu. Nilai R² rendah memperlihatkan bahwasanya variable independen hanya dapat menggambarkan sebagian variasi variable dependen. Saat memprediksi varians variabel dependen, variabel independen menawarkan hampir semua informasi saat mendekati satu. Data cross-sectional seringkali memiliki koefisien determinasi yang rendah sebab fluktuasi yang substansial antara setiap pengamatan, Namun, Seringkali, data deret waktu punya koefisien determinasi tinggi (Ghozali, 2018).

Tabel 4. 10
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.668 ^a	0.447	0.368	0.0744754

a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Audit Committee, Firm Size, Leverage

b. Dependent Variable: Agresivitas Pajak

Sumber : Data sekunder yang diolah dengan SPSS

Hasil adjusted r-square memperlihatkan koefisien determinasi senilai 0,368. Hal ini memperlihatkan bahwasanya faktor independen *audit committee*, *leverage*, *firm size* dan *sales growth*, bisa menjelaskan 36,8% variable dependen (agresi pajak), sementara itu sisanya sejumlah 63,2% dijelaskan oleh variable di luar cakupan studi ini.

4.2.5 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Menguji signifikansi korelasi antara X serta Y memakai uji t, yaitu bila variable X1, X2, serta X3 memiliki dampak yang berbeda ataupun parsial pada variable Y (Ghozali, 2018). Alat pengelolaan data studi ini memakai SPSS versi 25 guna menilai hubungan antara tiap variable independen serta variable dependen.

Kriteria berikut menentukan landasan pengambilan keputusan untuk mengidentifikasi hasil pengujian hipotesis:

- a. Ho diterima serta Ha ditolak bila angka probabilitas signifikansi $> 0,05$.
- b. Bila probabilitas signifikansi $< 0,05$, akibatnya Ho ditolak serta Ha diterima.

Dari tabel 4.8 yang menampilkan hasil pengujian hipotesis, variable leverage memiliki nilai 0,000 yang jauh $< 0,05$ sehingga hipotesis leverage diterima.

1. Variabel Independen

a. Pengujian Hipotesis (H1)

Berdasarkan tabel 4.8, bisa diketahui bahwasanya Pengujian parsial komite audit berdampak besar pada agresivitas pajak yang ditunjukkan dengan nilai signifikan $0,553 > 0,05$; dengan itu, komite audit tidak berdampak pada agresivitas pajak. Akibatnya H1 ditolak.

b. Pengujian Hipotesis (H2)

Pengujian leverage secara parsial berpengaruh pada agresivitas pajak yang ditunjukkan dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ pada Tabel 4.8. Dengan demikian bisa dikatakan bahwasanya leverage berdampak positif serta substansial pada agresivitas pajak. Akibatnya, H2 diterima.

c. Pengujian Hipotesis (H3)

Berlandaskan tabel 4.8 bisa diketahui bahwasanya pengujian parsial *firm size* berdampak terhadap agresivitas pajak; namun sebab $0,473 > 0,05$ termasuk hasil yang signifikan, maka bisa dinyatakan bahwasanya *firm size* tidak berdampak terhadap agresivitas pajak. Sebab itu, H3 ditolak.

d. Pengujian Hipotesis (H4)

Sesuai tabel 4.8 terlihat bahwasanya pengujian parsial *sales growth* tidak memengaruhi agresivitas pajak, yang diperlihatkan dengan nilai signifikan $0,569 > 0,05$; jadi bisa dinyatakan bahwasanya *sales growth* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Akibatnya, H4 ditolak.

4.3 Pembahasan Hasil Penelitian

4.3.1 Pengaruh *Audit Committee* terhadap Agresivitas Pajak

Uji hipotesis pertama dilaksanakan guna menguji dampak komite audit. Dari tabel 4.8 nilai komite audit yang didapat dari pengujian variable komite audit yakni sig senilai 0,553. Ini memperlihatkan komite audit punya dampak yang kecil pada agresi pajak. Hal ini memperlihatkan bahwasanya hipotesis awal yang diuji terbantahkan.

Hasil studi ini selaras dengan studi Rengganis & Putri (2018) mengungkapkan bahwasanya banyak anggota komite audit tidak bisa menjamin bahwasanya keterlibatan akan dimungkinkan dalam menetapkan kebijakan tarif pajak efektif perusahaan. Hasil studi ini juga diperkuat Yuliani & Prastiwi (2021) menyatakan bahwasanya keterbatasan jumlah komite audit tidak menjamin ada tidaknya kecurangan di bidang perpajakan, termasuk agresi perpajakan, sebab kewenangan dewan komisaris masih terkendala. Aturan yang mensyaratkan

minimal tiga anggota dalam komite audit hanya bisa dipakai guna memenuhi persyaratan pemerintah.

Namun hasil studi ini berlawanan dengan studi yang dilaksanakan Setyawan et al. (2019) dan Pratomo & Risa (2021) menjelaskan bahwasanya Dengan terbentuknya komite audit, perbedaan antara perusahaan yang melaksanakan perencanaan pajak dengan yang tidak akan semakin kecil, sebab salah satu peran komite audit ialah sebagai fungsi pengawasan. Saat bagian komite audit besar, bisnis lebih cenderung melaksanakan semua operasi sesuai persyaratan pajak. Meningkatkan jumlah komite audit di dalam organisasi termasuk salah satu langkah yang diambil untuk mencegah kesenjangan manajemen dalam agresi pajak yang bisa berdampak pada perusahaan. Semakin besar peran pengawasan komite audit, semakin besar kemampuan perusahaan untuk mengeliminasi *agency problem* dan menyeimbangkan seluruh kepentingan *stakeholder*.

Hasil studi ini tidak sesuai logika penyusunan hipotesis yakni *audit committee* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Hal ini disebabkan tidak ada dampak *audit committee* naik ataupun turunnya pada perusahaan pada agresivitas pajak. Tidak terdapat dampak *audit committee* terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan sebab kecenderungan perusahaan untuk melaksanakan perilaku agresif pajak tidak tergantung pada jumlah anggota *audit committee*, melainkan pada kualitas dan independensi anggota *audit committee* di menentukan apakah perusahaan terlibat dalam penggelapan pajak.

4.3.2 Pengaruh *Leverage* terhadap Agresivitas Pajak

Uji hipotesis kedua menyelidiki dampak leverage. Sesuai tabel 4.8 nilai leverage yang didapat dari pengujian variable leverage memiliki signifikansi senilai 0,000. Hal ini memperlihatkan bahwasanya leverage parsial memiliki dampak yang besar dan menguntungkan terhadap agresi pajak. Sebab itu, semakin besar pengaruhnya, semakin besar agresi pajaknya. Hipotesis kedua yang diuji dalam studi ini diterima.

Hasil studi ini sependapat dengan studi yang dilaksanakan D. Lestari & Hidayanti (2017) yang mengungkapkan bahwasanya Perusahaan memanfaatkan hutang untuk membiayai operasi dan kebutuhan investasi mereka. Perusahaan memakai leverage untuk mengurangi kewajiban pajak mereka; namun, sebab utang menimbulkan biaya bunga, strategi ini seringkali menghasilkan agresi pajak. Korporasi membuat opsi ini sebab semakin banyak hutang, semakin besar biaya bunga, dan keuntungan pajak akan mengurangi bunga pinjaman. Hasil studi ini juga didukung oleh Amalia (2021) yang mengungkapkan bahwasanya keterkaitan antara leverage dan besarnya utang yang menghasilkan beban bunga serta bisa menurunkan laba sebelum pajak, sehingga berkurangnya kewajiban pajaknya tanpa perlu penghindaran pajak, menyebabkan penghindaran pajak.

Leverage yang tinggi termasuk peluang sekaligus strategi yang tegas untuk mengejar agresi pajak, yaitu melalui perencanaan pajak. Perusahaan dengan leverage tinggi punya bagian utang yang besar, yang membebankan biaya dalam bentuk pengeluaran bunga. Ketika pengeluaran bunga besar, jumlah penghasilan kena pajak berkurang.

Hasil studi ini signifikan sesuai sesuai logika penyusunan hipotesis sebab semakin banyak leverage, semakin tinggi agresivitas pajak.

4.3.3 Pengaruh *Firm Size* terhadap Agresivitas Pajak

Uji hipotesis ketiga dilaksanakan untuk mengetahui besar dampak *firm size*. Berdasarkan tabel 4.8 memperlihatkan nilai *firm size* yang didapat atas uji untuk variable *firm size* adalah sig sebesar 0,473. Hal ini menandakan bahwasanya pengujian secara parsial *firm size* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Ini memperlihatkan bahwasanya baik naik maupun turunnya *firm size* tidak berdampak pada agresivitas pajak suatu korporasi. Hipotesis ketiga ditolak penyelidikan ini.

Hasil studi ini sependapat dengan studi yang dilaksanakan Sugeng et al. (2020) dan Herlinda & Rahmawati (2021) mengungkapkan bahwasanya *firm size* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Dikarenakan ukuran perusahaan berbanding lurus dengan ukurannya, sebab itu *firm size* juga memengaruhi aktivitas yang dilaksanakan perusahaan. Manajer perusahaan berskala besar akan memberi laporan kondisi laporan keuangan yang lebih akurat. Hal ini disebabkan sebab pemerintah lebih memperhatikan perusahaan besar, sehingga mengurangi peluang manajer untuk memengaruhi laba. Besarnya aset perusahaan bisa ditentukan oleh ukurannya secara keseluruhan. Perusahaan berukuran besar juga punya aset besar. Bisnis berskala besar akan punya aset besar pula, sehingga penyusutan aset itu akan menurunkan laba bersih perusahaan dan berdampak pada penurunan beban pajak, sehingga perusahaan tidak akan melaksanakan perilaku pajak agresif.

Namun, hasil studi ini tidak selaras dengan studi yang dilaksanakan Leksono (2019) dan Utomo & Fitria (2021) menjelaskan bahwasanya *firm size* memperlihatkan kapasitas perusahaan untuk melaksanakan kegiatan ekonominya, serta bisa bertindak atas penghindaran pajak. Masalah itu disebabkan oleh semakin tingginya aset perusahaan bisa memicu peluang perusahaan melaksanakan penghindaran pajak. sementara itu dengan *firm size* kecil, peluang untuk melaksanakan tindakan penghindaran pajak akan minimum sebab aset yang dimiliki rendah. Besar *firm size* dilihat dari tingginya nilai aset yang dimiliki, Hal ini akan meningkatkan kemampuan serta stabilitas perusahaan untuk memperoleh laba. Perusahaan akan lebih siap untuk mengatur kekayaan mereka untuk perencanaan pajak yang optimal jika mereka memiliki aset yang besar.

Temuan studi ini bertentangan dengan dasar pemikiran di balik penyusunan premis bahwasanya *firm size* tidak berdampak pada agresi pajak. Hal ini disebabkan sebab pemerintah lebih memperhatikan perusahaan besar, sehingga mengurangi peluang manajer untuk memengaruhi laba.

4.3.4 Pengaruh *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak

Uji hipotesis keempat dilaksanakan guna melihat besar dampak *sales growth*. Berdasarkan tabel 4.8 memperlihatkan nilai *sales growth* yang didapat atas uji untuk variable *sales growth* adalah sig sebesar 0,569. Hal ini menandakan bahwasanya pengujian secara parsial *sales growth* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Artinya tidak ada dampak *sales growth* naik ataupun turunnya pada perusahaan pada agresivitas pajak. Hipotesis ketiga pada studi ini ditolak.

Hasil studi ini sesuai hasil studi yang dilaksanakan Fanny & Hidayati (2022) memperlihatkan bahwasanya tingkat pertumbuhan penjualan tidak memengaruhi agresivitas pajak hal itu sebab perekonomian yang belum stabil sehingga tidak semua perusahaan mendapatkan pertumbuhan penjualan yang baik. Oleh sebab itu tidak akan memengaruhi besar kecilnya tingkat agresivitas pajak. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan penjualan secara periodik. Berdasarkan hal tersebut, pertumbuhan penjualan perusahaan yang meningkat tidak akan berdampak pada agresivitas pajaknya. Hal ini disebabkan kenaikan penjualan belum tentu diikuti dengan peningkatan perolehan laba, sebab laba perusahaan tidak hanya bersandar pada penjualannya tapi juga pada beban yang wajib ditanggungnya. Besarnya laba perusahaan akan memengaruhi kewajiban perpajakannya. Sehingga pertumbuhan penjualan yang tinggi ataupun rendah tidak akan berdampak pada tinggi rendahnya laba usaha ataupun tinggi rendahnya pembayaran pajak.

Hasil penelitian ini tidak sesuai logika penyusunan hipotesis yakni *sales growth* tidak berdampak pada agresivitas pajak, sebab perekonomian yang belum stabil membuat tidak semua perusahaan mendapatkan pertumbuhan penjualan yang baik.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Studi ini meneliti mengenai dampak *audit committee*, *leverage*, *firm size* serta *sales growth* pada agresivitas pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang tercatat di BEI. Hasil berikut sudah ditentukan dengan mengevaluasi hipotesis berdasarkan temuan penelitian sebelumnya:

1. *Audit committee* tidak berdampak pada agresivitas pajak. Artinya tidak ada dampak dengan ada ataupun tidaknya *audit committee* di perusahaan guna melaksanakan agresivitas pajak. *audit committee* yang ada di perusahaan tidak bisa independent hal itu di lakukan perusahaan dikarenakan untuk memenuhi fungsi manajemen ataupun formal dari perusahaan. Sehingga tidak akan mampu memengaruhi tindakan agresivitas pajak.
2. *Leverage* memiliki dampak yang kuat dan menguntungkan terhadap agresivitas pajak. Ini menyiratkan bahwasanya perusahaan dengan hutang tinggi akan mengambil tindakan pajak yang agresif, sebab hutang yang dikeluarkan perusahaan bisa dimasukkan ke dalam operasi operasional untuk meningkatkan keuntungan, dan perusahaan cenderung mengadopsi tindakan agresivitas pajak.
3. *Firm size* tidak berpengaruh pada agresivitas pajak. Artinya tidak ada dampak besar kecilnya *Firm size* guna melaksanakan agresivitas pajak. Usaha kecil, menengah, dan besar akan terus memakai langkah-langkah agresif pajak untuk mengurangi beban pajak mereka sebab perusahaan terus

percaya bahwasanya pajak adalah beban sebab bisa memengaruhi profitabilitas perusahaan. Otoritas pajak akan menargetkan bisnis besar dan kecil yang melanggar peraturan perpajakan. Agar pemerintah memusatkan perhatian dan perhatiannya pada keuntungan yang dihasilkan oleh korporasi-korporasi besar. Ini kemudian akan menarik perhatian otoritas pajak, yang akan melaksanakan pembatasan pajak yang ditentukan.

4. *Sales growth* tidak berpengaruh pada agresivitas pajak. Hal ini memperlihatkan bahwasanya praktik bisnis yang agresif pajak tidak berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan perusahaan. Hal ini disebabkan kenaikan penjualan belum tentu diikuti dengan peningkatan perolehan laba, sebab laba perusahaan tidak hanya bergantung pada kinerja penjualannya tapi juga pada beban perusahaan.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Studi ini tidak terlepas dari kendala-kendalanya. Temuan studi ini memiliki sejumlah keterbatasan:

1. Peneliti memakai satu proksi guna mengukur agresivitas pajak yakni proksi ETR, Konsekuensinya, peneliti hanya menilai agresi pajak dari satu perspektif.
2. Studi ini memanfaatkan data laporan keuangan usaha manufaktur subsektor farmasi yang ada di BEI tahun 2019-2021. Dari 39 data penelitian, didapat 6 data yang dinyatakan sebagai data outlier dan harus dibuang, sehingga tersisa 33 data penelitian.

3. Nilai adjusted R square dalam memengaruhi agresivitas pajak hanya sebesar 36,8%. Hal ini memperlihatkan bahwasanya sisa 63,2% faktor yang memengaruhi agresi pajak tidak diperhitungkan dalam studi ini.

5.3 Saran

Dari hasil studi serta pembahasan yang sudah dilaksanakan pada bab sebelumnya, saran yang bisa dipakai dalam studi ini yakni:

1. Diharapkan studi yang akan datang akan memperpanjang periode penelitian sehingga dampaknya bisa dilihat dalam jangka waktu yang lebih lama agar bisa memastikan alasan perusahaan melaksanakan agresivitas pajak serta mampu mempresentasikan data lebih baik.
2. Studi berikutnya diharapkan bisa menambah variable bebas lainnya yang bisa memberi kontribusi dalam memengaruhi agresivitas pajak, seperti variable profitabilitas. Penambahan variable profitabilitas dikarenakan tindakan perusahaan melaksanakan dari agresivitas pajak tidak terlepas dari dari keuntungan perusahaan yang didapatkan pada periode tertentu.

5.4 Implikasi

1. Bagi perusahaan, sebaiknya perusahaan manufaktur subsektor farmasi memperhatikan variable *leverage*, sebab pada hasil penelitian ini memperlihatkan sebab leverage berpengaruh positif tpada agresivitas pajak, Semakin besar leverage perusahaan, semakin besar agresi pajaknya.
2. Bagi pengguna informasi, Studi ini diharapkan bisa menjelaskan faktor yang memengaruhi agresivitas pajak pelaku usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, D. (2021). dampak Likuiditas, Leverage Dan Intensitas Aset pada Agresivitas Pajak. *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 12(2), 232–240. <https://doi.org/10.22225/kr.12.2.1596.232-240>
- Anshori, M., & Iswati, S. (2017). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Airlangga University Press.
- Aqimuddin, E., & Kusmagi, M. (2022). *Masalah Seputar Pajak*. Penebar Swadaya Group.
- Dewinta, I., & Setiawan, P. (2016). dampak Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan pada Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(3), 1584–1613.
- Dinar, M., Yuesti, A., & Dewi, N. (2020). dampak Profitabilitas, Likuiditas, dan Leverage, pada Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur Sektor Lainnya yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Kharisma*, 3(2), 158–174. <https://doi.org/10.46576/bn.v3i2.1005>
- Effendi, A., & Saepudin, D. (2022). Analisis dampak Profitabilitas, Sales Growth, Firm Size, Leverage Dan Capital Intensity pada Penghindaran Pajak. 15(1), 61–76.
- Fanny, A., & Hidayati, W. (2022). Effect Of Financial Performance, Sales Growth And Capital Intensity On Tax Aggressiveness. *Call for Paper ±3 Rd International Seminar on Accounting Society*, 3(1), 524–533.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbitan Universitas Diponegoro.
- Harahap, S. S. (2015). *Teori Akuntansi* (Rajawali Pers (ed.); EdisiRevis).
- Herlinda, A. R., & Rahmawati, M. I. (2021). dampak Profitabilitas, Likuiditas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan pada Agresivitas Pajak. *Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 10, 18.
- Junilla, H., & Yenni, M. (2014). Dewan pada Agresivitas Pajak. *Tax and Accounting Review*, 4(2), 1–10.
- Kurniawati, Y., Yunisaningrum, I. R., & Kristanto, A. B. (2019). Risiko Spesifik Perusahaan: Pentingkah Agresivitas Pajak Bagi Investor? *AFRE (Accounting and Financial Review)*, 2(1), 24–31. <https://doi.org/10.26905/afr.v2i1.3073>

- Leksono, A. W., Albertus, S. S., & Vhalery, R. (2019). dampak Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas pada Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Listing di BEI Periode Tahun 2013–2017. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(4), 301. <https://doi.org/10.30998/jabe.v5i4.4174>
- Lestari, D., & Hidayanti, A. (2017). dampak Rasio Keuangan, Ukuran Perusahaan Dan Corporate Social Responsibility pada Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Accounting Global Journal*, 1(1), 285–299.
- Lestari, P., Pratomo, D., & Asalam, A. (2019). dampak Koneksi Politik dan Capital Intensity pada Agresivitas Pajak. *Jurnal Aset*, 50(1), 41–53. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100667>
- Mayndarto, E. C. (2021). dampak Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan pada Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di BEI 2015-2018). *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6, 426–442.
- Muljono, D. (2015). *Tax Planning Menyiasati Pajak Dengan Bijak*. Andi Offset.
- Nugraha, & Meiranto. (2015). dampak Corporate Social Responsibility, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Leverage Dan Capital Intensity pada Agresivitas Pajak. *Diponegoro Journal of Accounting*, Vol. 4 No., 1–14.
- Nugraheni, G. A., & Murtin, A. (2019). dampak Kepemilikan Saham dan Leverage pada Agresivitas Pajak Perusahaan. *Reviu Akuntansi Dan Bisnis Indonesia*, 3(1), 1–13. <https://doi.org/10.18196/rab.030132>
- Octaviani, R. R., & Sofie, S. (2019). dampak Good Corporate Governance, Capital Intensity Ratio, Leverage, Dan Financial Distress pada Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Tambang Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2013-2017. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 5(2), 253–268. <https://doi.org/10.25105/jat.v5i2.4848>
- Perindustrian, K. (2021). *Membangun Kemandirian Industri Farmasi Nasional*. Kementerian Perindustrian Republik Indonesia.
- Permata, A. D., Nurlaela, S., & Wahyuningsih, E. M. (2018). dampak Size, Age, Profitability, Leverage dan Sales Growth pada Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 19(1), 10. <https://doi.org/10.29040/jap.v19i1.171>
- Prasetyo, A., & Wulandari, S. (2021). Capital Intensity, Leverage, Return on

- Asset, dan Ukuran Perusahaan pada Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 134–147. <https://doi.org/10.28932/jam.v13i1.3519>
- Pratomo, D., & Risa, A. R. (2021). dampak Kepemilikan Institusional, Komisaris Independen Dan Komite Audit pada Penghindaran Pajak. *JAK (Jurnal Akuntansi) Kajian Ilmiah Akuntansi*, 8(1), 91–103. <https://doi.org/10.30656/jak.v8i1.2487>
- Purnomo, L. C. (2016). dampak Struktur Kepemilikan Perusahaan pada Tindakan Pajak Agresif. *Jurnal BPPK*, 9(1), 99–108.
- Ramadhani, W. S., Triyanto, D. N., & Kurnia, K. (2020). dampak Hedging, Financial Lease dan Sales Growth pada Agresivitas Pajak. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5(1), 107–116. <https://doi.org/10.30871/jaat.v5i1.1890>
- Rengganis, M. Y. dwi, & Putri, I. G. A. . A. (2018). dampak Corporate Governance dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility pada Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 24, 871. <https://doi.org/10.24843/eja.2018.v24.i02.p03>
- Setyawan, S., Wahyuni, E. D., & Juanda, A. (2019). Kebijakan Keuangan Dan Good Corporate Governance pada Agresivitas Pajak. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 9(3), 327. <https://doi.org/10.22219/jrak.v9i3.9845>
- Setyoningrum, D., & Zulaikha. (2019). dampak Corporate Social Responsibility, Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Struktur Kepemilikan pada Agresivitas Pajak. *Diponegoro Journal of Accounting*, 8(3), 1–15.
- Sugeng, S., Prasetyo, E., & Zaman, B. (2020). Does capital intensity, inventory intensity, firm size, firm risk, and political connections affect tax aggressiveness? *JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi Dan Manajemen*, 17(1), 78. <https://doi.org/10.31106/jema.v17i1.3609>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Susanti, D., & Dudy Satyawan, M. (2020). dampak Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth pada Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1).
- Utomo, A. B., & Fitria, G. N. (2021). Ukuran Perusahaan Memoderasi dampak Capital Intensity dan Profitabilitas pada Agresivitas Pajak. *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 10(2), 231–246. <https://doi.org/10.15408/ess.v10i2.18800>

- Yuliani, N. A., & Prastiwi, D. (2021). dampak Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Dan Kepemilikan Institusional pada Agresivitas Pajak. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 9(1), 141–148. <https://doi.org/10.17509/jrak.v9i1.27573>.Copyright
- Yulianty, A., Ermania Khrisnatika, M., & Firmansyah, A. (2021). Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Pertambangan Di Indonesia: Profitabilitas, Tata Kelola Perusahaan, Intensitas Persediaan, Leverage. *JURNAL PAJAK INDONESIA (Indonesian Tax Review)*, 5(1). <https://doi.org/10.31092/jpi.v5i1.1201>

