

PENGARUH *RELATED PARTY TRANSACTION*, *THIN CAPITALIZATION*, DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TAX AGGRESSIVENESS* (STUDI PADA SEKTOR CONSUMER NON-CYCLICALS YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2015-2024)

SKRIPSI
SEMINAR PROPOSAL



Oleh:
Risnawati
2201036158

AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MULAWARMAN
2026

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
2.1 Landasan Teori	13
2.2 Kajian Pustaka	17
2.3 Penelitian Terdahulu	23
2.4 Kerangka Konsep Penelitian	29
2.5 Kerangka Pemikiran	34
2.6 Pengembangan Hipotesis	35
BAB III METODE PENELITIAN	40
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	40
3.2 Populasi dan Sampel	43
3.3 Jenis dan Sumber Data	45
3.4 Metode Pengumpulan Data	47
3.5 Alat Analisa Data	47
3.5.1 Uji Statistik Deskriptif	48
3.5.2 Uji Asumsi Dasar	49
3.5.3 Uji Asumsi Klasik	50
3.5.4 Uji Kelayakan Model	53
3.5.5 Analisa Regresi Berganda	56
3.5.6 Uji Hipotesis	57
DAFTAR PUSTAKA	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Tahun 2015-2024.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3.1 Penyaringan Sampel Penelitian Metode Purposive Sampling	45
Tabel 3.2 Pengambilan Keputusan Autokorelasi	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Konseptual	33
Gambar 2.2 Model Penelitian	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia termasuk salah satu negara dengan proporsi ekonomi dalam kategori negara industri. Agus Gumiwang Kartasasmita selaku Menteri Perindustrian menjelaskan bahwa nilai *manufacturing value added* (MVA) Indonesia pada tahun 2024 berada pada peringkat 13 dunia yang memberikan kontribusi sekitar 18,98 persen terhadap perekonomian nasional negaranya berdasarkan data World Bank (Fadilah, 2025). Kondisi tersebut seharusnya mampu mempercepat pertumbuhan ekonomi Indonesia, karena perusahaan yang bergerak pada bidang manufaktur berkontribusi cukup signifikan, khususnya dari sektor pajak yang disetor oleh badan usaha di Indonesia.

Pajak memegang peran penting dalam mendorong roda perekonomian nasional, karena kontribusinya yang dominan dalam struktur penerimaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) jika dibandingkan dengan sumber pendapatan negara lainnya. Pajak adalah bentuk kontribusi wajib yang diberikan wajib pajak kepada negara bersifat memaksa, sesuai dengan ketentuan undang-undang yang berlaku. Berdasarkan portal data APBN Kementerian Keuangan Republik Indonesia mencatat bahwa realisasi pajak pada periode 2015-2024 mengalami penurunan yang cukup signifikan pada masa pandemi Covid-19, seiring melemahnya aktivitas ekonomi dan pendapatan wajib pajak dan kembali meningkat pada tahun-tahun setelahnya.

Table 1.1 Target serta Realisasi Penerimaan Pajak Tahun 2015-2024

Tahun	Target	Realisasi	Efektivitas Penerimaan Pajak
2015	1.294.258,70	1.060.837,20	81,96%
2016	1.355.203,50	1.105.973,90	81,61%
2017	1.283.565,90	1.151.026,80	89,67%
2018	1.423.995,50	1.313.319,30	92,23%
2019	1.577.555,90	1.332.700,00	84,48%
2020	1.198.823,30	1.072.105,80	89,43%
2021	1.229.580,90	1.278.627,90	103,99%
2022	1.484.958,00	1.716.774,10	115,61%
2023	1.718.032,70	1.867.867,20	108,72%
2024	1.988.943,10	1.932.436,97	97,20%

Sumber: Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Portal Data APBN (data diolah), 2025.

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui bahwa target dan realisasi pendapatan pajak selama sepuluh tahun terakhir, dimulai pada tahun 2015-2020 tingkat efektivitas cenderung berada di bawah 100 persen, kondisi ini menunjukkan bahwa realisasi penerimaan pajak belum optimal dibandingkan target yang telah ditetapkan dalam APBN. Perekonomian pada tahun 2020 dipengaruhi pandemi COVID-19 menyebabkan realisasi penerimaan pajak yang tercapai hanya 89,4 persen dari target. Penurunan aktivitas ekonomi, seperti pembatalan penerbangan, penurunan okupansi hotel, dan meluasnya pemutusan hubungan kerja (PHK), turut berkontribusi terhadap penurunan penerimaan pajak (Fajar & Prasetyo, 2021). Di tahun 2021 mulai terkendalanya pandemi dan implementasi kebijakan pemulihan ekonomi nasional (PEN), realisasi penerimaan pajak berhasil melampaui target sebesar 103,9 persen. Pemulihan ekonomi yang didukung oleh kebijakan fiskal dan moneter merupakan salah satu faktor dalam pencapaian ini (Dwi, 2020). Tahun 2022 realisasi penerimaan pajak mencapai 115,6 persen dari target, didorong oleh pemulihan ekonomi yang semakin membaik dan kenaikan harga komoditas. Pada tahun 2023 pemerintah berhasil

mengumpulkan penerimaan pajak sebesar 108,8 persen dari target, meskipun menghadapi ketidakpastian ekonomi global, termasuk tekanan inflasi dan perlambatan ekonomi di beberapa negara mitra dagang (Hanafi & Sulisty, 2022). Namun, pada tahun 2024 efektivitas penerimaan pajak tercatat 97,2 persen angka ini mengindikasikan bahwa meskipun kinerja penerimaan pajak relatif tinggi, capaian penerimaan pajak tersebut masih dibawa target penerimaan pajak yang ditetapkan APBN.

Perusahaan manufaktur merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki cakupan yang relatif lebih luas dibandingkan dengan sektor perusahaan lain karena mencakup berbagai aktivitas industri dan didukung oleh berbagai subsektor di dalamnya. Salah satu subsektor yang termasuk dalam lingkup perusahaan manufaktur Adalah sub sektor *consumer non-cyclicals*, yang umumnya memproduksi barang kebutuhan pokok dan barang konsumsi yang cenderung tetap dibutuhkan masyarakat meskipun dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian tahun 2023, sub sektor *consumer non-cyclicals* mampu tumbuh sebesar 8,72 persen *year to date* (ytd), lebih tinggi dibandingkan sejumlah subsektor lainnya di tengah guncangan perekonomian global yang melanda dunia (Kemenperin RI, 2024). Fenomena ini mengindikasikan bahwa tingkat pendapatan yang diperoleh perusahaan pada subsektor *consumer non cyclicals* cenderung relatif tinggi, sehingga berpotensi dalam memberikan kontribusi pajak yang signifikan dan tidak terlalu terpengaruh terhadap fluktuasi ekonomi maupun perubahan siklus bisnis. Namun, kondisi ini juga

menunjukkan bahwa beban pajak yang harus ditanggung perusahaan kemungkinan akan semakin meningkat. Dalam situasi seperti ini, perusahaan berpotensi menerapkan praktik agresivitas pajak sebagai bagian dari perencanaan perusahaan, dengan tujuan menampilkan kinerja yang semakin baik dari tahun ketahun melalui peningkatan laba yang tampak semakin maksimal.

Agresivitas pajak merujuk pada praktik penghindaran pajak yang dilakukan secara berlebihan oleh suatu entitas usaha. Praktik tersebut dapat berdampak pada berkurangnya penerimaan pajak negara sehingga berpotensi mengurangi optimalisasi pendapatan negara. (Wijaya & Rahayu, 2021) menjelaskan bahwa maraknya praktik penghindaran pajak dipicu oleh adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah dan wajib pajak. Dari sudut pandang perusahaan, pembayaran pajak dianggap dapat menekan laba yang diperoleh. Sebaliknya bagi pemerintah pajak merupakan sumber pendapatan utama yang memiliki potensi dalam membiayai pembangunan nasional. Sementara itu, (Indrawan & Alexander, 2023) menyatakan bahwa agresivitas pajak (*tax aggressiveness*) pada perusahaan dapat diartikan sebagai strategi yang ditempuh untuk mengelola besarnya penghasilan yang menjadi objek pajak melalui strategi perencanaan pajak, baik yang dilakukan secara legal dalam bentuk penghindaran pajak (*tax avoidance*) maupun penggelapan pajak yang bersifat ilegal (*tax evasion*). Praktik legal (*tax avoidance*) merupakan upaya meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah dalam ketentuan perpajakan tanpa melanggar peraturan maupun undang-undang yang berlaku. Sebaliknya, praktik ilegal (*tax evasion*) dilakukan

dengan cara mengurangi kewajiban pajak melalui tindakan yang bertentangan dengan peraturan perpajakan dan ketentuan hukum yang berlaku.

Dalam laporan terbaru yang diterbitkan oleh *Tax Justice Network* berjudul *The State of Tax Justice 2025* membahas praktik penghindaran pajak global oleh perusahaan multinasional, khususnya melalui skema pengalihan laba (*profit shifting*) ke negara dengan tarif pajak rendah. Tema utama laporan tersebut adalah pentingnya transparansi perpajakan, terutama melalui penerapan *public country-by-country reporting*, guna mengurangi kerugian penerimaan pajak yang dialami berbagai negara. Dalam laporan tersebut disebutkan bahwa selama periode enam tahun terakhir, negara-negara di dunia diperkirakan mengalami kerugian pajak perusahaan US\$1,7 triliun akibat praktik penghindaran pajak dan pengalihan laba oleh perusahaan multinasional. Situasi ini juga mencerminkan kondisi di Indonesia mengutip data *Tax Justice Network (2025)*, Indonesia diperkirakan kehilangan pendapatan pajak sekitar US\$2,8 miliar atau setara kurang lebih Rp45 triliun (dengan asumsi kurs rupiah Rp16.071 per dolar AS) per tahun akibat praktik penghindaran pajak, dengan rasio kerugian terhadap total penerimaan pajak mencapai sekitar 2,8 persen, lebih tinggi dibandingkan rata-rata regional Asia Tenggara sebesar 1,6 persen. Selain itu, Indonesia menempati peringkat ke-49 dalam *Financial Secrecy Index*, yang menunjukkan masih adanya celah dalam sistem keuangan yang dapat dimanfaatkan untuk menyembunyikan aset atau menghindari kewajiban perpajakan meskipun pemerintah terus melakukan perbaikan sistem perpajakan (Wijantini, 2026).

Fenomena agresivitas pajak di Indonesia terjadi pada perusahaan manufaktur sektor *consumer non cyclicals* yang telah delisting, yaitu PT Bentoel Internasional Investama. Dalam kasus tersebut, Indonesia diperkirakan mengalami kerugian sekitar US\$13,7 juta per tahun. Praktik agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan ini berupa pengalihan pendapatan kepada entitas afiliasi. Kinerja keuangan perusahaan juga menunjukkan kondisi yang kurang baik. Pada tahun 2018, perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp608.463.000.000, meningkat sekitar 26,74 persen dibandingkan kerugian tahun 2017 yang sebesar Rp480.063.000.000. Kondisi tersebut mendorong Bursa Efek Indonesia untuk melakukan peninjauan terhadap performa perusahaan. Meskipun demikian, secara faktual penjualan perusahaan justru mengalami peningkatan dari tahun ke tahun (Dewi, 2019).

Berdasarkan contoh kasus tersebut, dapat disimpulkan bahwa agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan berpotensi menimbulkan kerugian bagi pemerintah. Pada dasarnya baik wajib pajak badan maupun wajib pajak orang pribadi memiliki kewajiban untuk memenuhi tanggung jawab perpajakannya sebagai bentuk kepatuhan terhadap negara. Namun demikian, dalam sistem perpajakan yang memberikan kewenangan kepada wajib pajak untuk menghitung dan melaporkan sendiri besarnya pajak terutang, terdapat peluang bagi wajib pajak untuk mencari berbagai strategi guna menekan jumlah pajak yang harus dibayarkan kepada negara (Alstadsæter et al., 2022; Sumantri et al., 2024).

Dalam perspektif perusahaan, pajak dipandang sebagai komponen beban yang dapat menekan tingkat laba yang diperoleh. Kondisi tersebut mendorong manajemen untuk melakukan berbagai strategi guna meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan. Akibatnya, terdapat kemungkinan perusahaan mengambil tindakan yang cenderung agresif dalam praktik perpajakan. Salah satu strategi yang kerap dimanfaatkan perusahaan multinasional dalam rangka penghindaran pajak adalah memanfaatkan perbedaan tarif pajak di berbagai negara. Perusahaan yang memiliki entitas afiliasi di luar negeri memiliki peluang untuk melakukan transaksi dengan pihak berelasi melalui skema *transfer pricing*, yang secara operasional dapat meningkatkan efisiensi bisnis. Namun demikian, transaksi afiliasi tersebut berpotensi disalahgunakan sebagai sarana penghindaran pajak apabila penetapan harga transfer tidak sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha *arm's length price* (ALP).

Berdasarkan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 (Revisi 2023) yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), *related party transaction* didefinisikan sebagai pengalihan sumber daya, jasa, atau kewajiban antara entitas yang memiliki hubungan Istimewa, tanpa mempertimbangkan apakah transaksi tersebut disertai dengan pembebanan harga. Adanya transaksi pada pihak berelasi memberikan keuntungan tertentu bagi perusahaan, terutama karena adanya fleksibilitas dalam penetapan harga transfer yang berpotensi menguntungkan entitas dalam satu grup usaha. Dalam menghindari pajak, perusahaan multinasional kerap memanfaatkan skema *transfer pricing* sebagai sarana pemindahan laba antar entitas dalam yurisdiksi

berbeda. Praktik tersebut tidak jarang melibatkan manipulasi harga yang bertujuan untuk menurunkan laba kena pajak sehingga jumlah pajak terutang dapat ditekan. Temuin ini sejalan dengan penelitian (Azizah, 2016) yang menyatakan bahwa *related party transaction* berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Namun demikian, hasil tersebut bertolak belakang dengan penelitian (Syahputra & Abdani, 2023) yang menunjukkan bahwa transaksi penjualan dan pembelian dengan pihak berelasi tidak memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak.

Perusahaan juga dapat melakukan pengurangan beban pajak dengan skema pendanaan, khususnya dengan memanfaatkan biaya utang yang secara fiskal dapat diakui sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Perusahaan dengan proporsi utang yang jauh lebih besar dibandingkan modal sendiri dikategorikan menerapkan praktik *thin capitalization*. Kondisi ini merujuk pada situasi di mana tingkat leverage perusahaan sangat tinggi (*highly leveraged*), yaitu struktur pendanaan lebih didominasi oleh utang daripada ekuitas. Melalui praktik *thin capitalization*, beban bunga yang timbul dari utang dapat dikurangkan dari laba fiskal, sehingga menyebabkan penurunan penghasilan kena pajak. Semakin besar struktur utang perusahaan, semakin besar pula biaya bunga yang ditanggung sehingga dapat menekan jumlah laba yang dikenakan pajak. Oleh karena itu, tingkat *thin capitalization* yang tinggi sering kali diindikasikan sebagai salah satu bentuk strategi penghindaran pajak.

Penelitian (Septiani & Winata, 2022) menunjukkan bahwa agresivitas pajak berkorelasi positif dengan *thin capitalization*, yang mengimplikasikan bahwa semakin

tinggi tingkat *thin capitalization* berhubungan dengan semakin tinggi tingkat agresivitas pajak. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh (Nur, 2022) menunjukkan bahwa *thin capitalization* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini dikarenakan kecilnya kemungkinan manajemen untuk melakukan agresivitas pajak karena rendahnya nilai *debt to equity ratio* (DER) yang disebabkan oleh *Thin Capitalization*.

Pertumbuhan penjualan juga merupakan salah satu faktor yang berpotensi memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan. *Sales growth* mencerminkan rasio perubahan peningkatan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya, yang dapat digunakan sebagai indikator keberhasilan kinerja perusahaan pada periode sebelumnya sekaligus sebagai dasar untuk memproyeksikan penjualan di masa mendatang. Besarnya pertumbuhan penjualan juga dapat menjadi dasar dalam memperkirakan potensi laba yang akan diperoleh perusahaan. Apabila terjadi peningkatan penjualan, maka terdapat kemungkinan laba perusahaan turut mengalami kenaikan. Kondisi tersebut dapat mendorong manajemen untuk melakukan strategi agresivitas pajak, mengingat peningkatan laba akan berimplikasi pada bertambahnya besaran pajak terutang yang ditanggung perusahaan. Hal ini sesuai dengan penelitian (Nabila dan Zulfikri, 2018) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Namun demikian, hasil tersebut berbeda dengan penelitian (Mahdiana & Amin, 2020) yang menyimpulkan bahwa *sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap praktik *tax avoidance*.

Penelitian ini dilakukan dengan periode observasi selama sepuluh tahun yaitu tahun 2015-2024, dengan objek penelitian perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bursa Efek Indonesia berfungsi sebagai lembaga penyelenggara pasar modal yang memfasilitasi proses alokasi dana secara efisien, di mana para investor dapat menanamkan modalnya melalui transaksi jual beli efek, baik pada saat penawaran perdana maupun diperjual belikan di pasar modal. Berdasarkan uraian latar belakang, penulis mengambil judul “**Pengaruh *Related Party Transaction, Thin Capitalization, dan Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* (Studi Pada Sektor Consumer Non-Cyclicals yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015- 2024)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah *Related Party Transaction* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness* pada perusahaan consumer non cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2024?
2. Apakah *Thin Capitalization* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness* pada perusahaan consumer non cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2024?

3. Apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness* pada perusahaan consumer non cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2024?

1.3 Tujuan Penelitian

Merujuk pada rumusan masalah sebelumnya, maka dilaksanakannya penelitian ini yaitu untuk menguji dan menganalisis hal-hal sebagai berikut:

1. Pengaruh *Related Party Transaction* terhadap *Tax Aggressiveness*.
2. Pengaruh *Thin Capitalization* terhadap *Tax Aggressiveness*.
3. Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Peneliti akan mampu mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan untuk menambah wawasan di bidang perpajakan dan menambah wawasan perpajakan khususnya penanggulangan agresivitas pajak.
 - b. Diharapkan Penelitian dapat digunakan sebagai referensi atau sumber bibliografi untuk penelitian lebih lanjut dengan judul terkait, sebagai masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan baik ingin melakukan penelitian lebih lanjut, dan sebagai bahan bacaan untuk

menambah wawasan mengenai dampak perpajakan itu berguna serta faktor lain yang mempengaruhi agresivitas pajak.

2. Manfaat Praktis

- a. Bahwa penelitian ini dapat memberikan manfaat dan saran yang baik dengan lebih memperhatikan pembinaan moral atau etika calon wajib pajak agar dapat memperoleh karakter jujur dalam pembayaran pajak.
- b. Dapat menjadi referensi bagi pihak-pihak terkait khususnya dalam mempertimbangkan pengambilan keputusan dan kebijakan di bidang perpajakan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan (*agency theory*) menguraikan hubungan kontraktual antara pemilik perusahaan (*principal*) dan manajemen (*agent*), di mana konflik kepentingan berpotensi timbul ketika tujuan maupun kepentingan manajer tidak selaras dengan kepentingan pemilik (Jensen & Meckling, 1976). Sebagaimana diuraikan oleh Jensen dan Meckling yang dikutip dalam (Susanto & Lasar, 2023), teori keagenan diperkenalkan pada tahun 1976 menjelaskan hubungan keagenan merupakan suatu kontrak antara satu atau lebih pihak sebagai prinsipal dengan pihak lain sebagai agen. Dalam kontrak tersebut, prinsipal memberikan mandat kepada agen untuk melaksanakan tugas tertentu atas nama prinsipal, termasuk pendelegasian sebagian kewenangan dalam pengambilan keputusan.

Pemberian wewenang tersebut menimbulkan konsekuensi bahwa agen berkewajiban mempertanggungjawabkan setiap keputusan yang diambilnya, terutama yang berkaitan dengan penyajian laporan keuangan kepada investor, pemegang saham, pemangku kepentingan, maupun kreditor. (Raharjo, 2017) menyatakan bahwa permasalahan keagenan dapat muncul dalam dua bentuk hubungan, yaitu:

1. Antara pihak pemegang saham dengan manajer

2. Antara pihak pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas

Teori keagenan (*agency theory*) juga menjelaskan bahwa dalam hal fungsi ada perbedaan antara pihak agen dengan pihak *principal*. Dalam perusahaan yang pengelolaannya melibatkan dua pihak yang tidak berstatus sebagai pemilik, terdapat kemungkinan munculnya perbedaan preferensi, utilitas, maupun kepentingan antara prinsipal dan agen. Perbedaan tersebut berpotensi menimbulkan konflik dalam proses pengambilan keputusan. Teori agensi sendiri menjelaskan kondisi ini sebagai konsekuensi dari adanya hubungan kontraktual antara prinsipal yang memberikan kewenangan dan agen yang menerima mandat untuk mengelola perusahaan. Manajer sebagai agen berkewajiban menyampaikan informasi kondisi perusahaan kepada pemilik sebagai prinsipal, karena manajer lebih memahami keadaan sebenarnya perusahaan (Jamaluddin & Enre, 2023).

Namun terkadang dalam praktiknya manajer tidak selalu menyampaikan kondisi perusahaan secara transparan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Tindakan ini sering disebabkan perbedaan kepentingan antara pemilik perusahaan dan manajer, seperti pengeluaran berlebih, keputusan investasi suboptimal, serta asimetri informasi (Jamaluddin & Enre, 2023). Asimetri informasi muncul ketika manajer memiliki informasi lebih lengkap daripada pemilik perusahaan (Sari, 2022).

Perbedaan kepentingan antara prinsipal dan agen dapat memengaruhi kinerja perusahaan, termasuk kebijakan perpajakan. Sistem self-assessment di Indonesia

memberi wewenang perusahaan untuk menghitung dan melaporkan pajak sendiri, sehingga agent berpotensi memanipulasi pendapatan kena pajak agar lebih rendah dan mengurangi beban pajak (Ningtyas, 2025).

Terdapat berbagai mekanisme yang dapat diterapkan untuk mengendalikan perilaku agen dalam manajemen pajak meliputi evaluasi laporan keuangan menggunakan rasio keuangan untuk mendeteksi agresivitas pajak potensial oleh agen (Jamaluddin & Enre, 2023). Rasio yang digunakan pada penelitian ini meliputi *Related Party Transaction*, *Thin Capitalization*, dan *Sales Growth* yang kemudian dianalisis dengan membandingkan terhadap *Effective Tax Rate* (ETR) perusahaan. Nilai ETR diperoleh dari perbandingan antara beban pajak dengan laba sebelum pajak.

2.1.2 Trade Off Theory

Trade Off Theory pertama kali dikemukakan oleh Modigliani dan Miller pada tahun 1963 sebagai pengembangan dari model awal mereka. Teori ini dikenal juga sebagai model MM-2 atau model MM dengan mempertimbangkan pajak perusahaan (Brigham et al., 2023). Dalam teori ini menjelaskan prinsip bahwa perusahaan akan menentukan proporsi optimal antara utang dan ekuitas untuk mencapai keseimbangan antara manfaat dan biaya penggunaan utang dalam struktur modalnya.

Trade off theory berasumsi bahwa penggunaan utang memberikan manfaat pajak melalui *tax shield*, sehingga perusahaan secara optimal akan menaikkan proporsi utang hingga batas tertentu untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Esensi dari *trade*

off theory dalam pengelolaan struktur modal adalah upaya menyeimbangkan keuntungan dan pengorbanan finansial yang timbul akibat dari penggunaan utang. Selama manfaat pajak masih melebihi biaya, penambahan utang tetap dianjurkan. Akan tetapi ketika pengorbanan karena penggunaan utang sudah lebih besar, maka tambahan utang sudah tidak diperbolehkan. Penggunaan utang 100% hampir tidak pernah terjadi dalam praktik bisnis dan bertentangan dengan prinsip *trade off theory*. Karena semakin tinggi utang, semakin besar pula beban yang ditanggung perusahaan, seperti risiko kebangkrutan, konflik keagenan (*agency costs*), beban bunga semakin besar dan sebagainya. Teori ini mempertimbangkan berbagai faktor seperti pajak koperasi, biaya kebangkrutan, dan pajak pribadi dalam menjelaskan pemilihan struktur modal perusahaan (Prasetyo & Widyawati, 2024).

Menurut Rizqi et al. (2025), dalam menetapkan struktur modal perusahaan mempertimbangkan manfaat dan biaya antara penggunaan utang dan ekuitas. di mana faktor kontinjensi khusus memengaruhi keseimbangan *trade-off* dari setiap sumber pendanaan tersebut. (Jensen & Meckling, 1976) berargumen bahwa manajer yang bertindak atas nama pemegang saham berkemungkinan menyalahgunakan aset kreditor melalui praktik substitusi aset, yakni dengan mengalokasikan dana untuk proyek-proyek berisiko tinggi. Hal ini menguntungkan pemegang saham karena, apabila proyek berhasil, keuntungan sepenuhnya dinikmati oleh mereka sebaliknya, apabila gagal, kerugian dibagi bersama dengan kreditor. Sementara itu, Myers (1977) menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi berpotensi menunda

atau membatalkan proyek-proyek menguntungkan karena keterbatasan likuiditas untuk memenuhi kewajiban pembayaran utang yang besar. Oleh karena itu, dalam menetapkan rasio utang terhadap ekuitas, perusahaan wajib mempertimbangkan baik biaya keagenan utang maupun biaya keagenan ekuitas.

2.2 Kajian Pustaka

2.2.1 Agresivitas Pajak

Praktik agresivitas pajak menjadi hal umum di kalangan perusahaan-perusahaan besar berskala global saat ini. Tindakan ini dilakukan perusahaan untuk meminimalkan beban pajaknya. Agresivitas pajak dapat diartikan sebagai tindakan yang dilakukan manajemen dengan tujuan untuk meminimalkan beban pajak perusahaan secara agresif, baik legal maupun ilegal (Frank et al., 2004, dikutip dalam Kusumastuti, 2023). Menurut sumber terkini, agresivitas pajak melibatkan minimisasi beban pajak melalui *tax avoidance* (legal) atau *tax evasion* (ilegal).

Dalam praktiknya, upaya penurunan pajak dapat dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu secara legal maupun ilegal. Pendekatan yang bersifat legal dikenal sebagai *tax avoidance*, yaitu strategi penghindaran pajak yang dilakukan tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku. Sebaliknya, pendekatan yang bersifat ilegal disebut *tax evasion*, yaitu tindakan penghindaran pajak yang dilakukan dengan cara menyembunyikan kondisi yang sebenarnya atau menggunakan metode yang bertentangan dengan ketentuan perpajakan.

Menurut (Putri et al., 2024), ada berbagai proksi untuk mengukur agresivitas pajak, seperti *effective tax rate* (ETR), *cash effective tax rate* (CETR), *book-tax difference* Manzon-Plesko, *book-tax difference* Desai-Dharmapala, dan *tax planning*. Penelitian ini menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR) sebagai proksi agresivitas pajak. ETR dihitung dari perbandingan antara beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak, sehingga mampu mencerminkan tingkat efektivitas perusahaan dalam menekan beban pajaknya. Semakin rendah nilai ETR dibandingkan tarif pajak yang berlaku, semakin tinggi indikasi praktik agresivitas pajak. Selain itu, ETR merupakan proksi yang paling umum digunakan dalam penelitian terdahulu karena datanya mudah diperoleh dari laporan keuangan dan memiliki tingkat objektivitas yang tinggi, sehingga memudahkan proses pengukuran serta perbandingan hasil penelitian.

2.2.2 *Related Party Transaction (RPT)*

Related Party Transaction (RPT) merupakan aktivitas transaksi yang antara perusahaan dan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, seperti entitas anak maupun perusahaan dalam satu grup usaha yang berada di bawah kepemilikan atau pengendalian yang sama. (Santoso & Wijaya, 2025) wajib pajak dalam grup tersebut dianggap membentuk lingkaran (*ring system*) dengan tujuan maksimalisasi keuntungan bersama.

Definisi RPT IAS 24.9 dalam International Financial Statement Standards IFRS (revisi 2024), "*a related party is a person or entity that is related to the entity that is preparing its financial statement (referred to as the reporting entity). A Related Party*

Transaction is a transfer of resources, services, or obligations between related parties, regardless of whether a price is charged." Artinya, RPT adalah transfer sumber daya, jasa, atau kewajiban antar pihak berelasi, tanpa memedulikan adanya harga. Secara konseptual, RPT dapat dipahami sebagai pengalihan sumber daya, jasa, atau kewajiban antara pihak-pihak berelasi, tanpa mempertimbangkan ada atau tidaknya perubahan harga dalam transaksi tersebut.

Berdasarkan berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa *related party transaction* merupakan transaksi yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengannya. Dalam praktiknya, RPT kerap dimanfaatkan sebagai strategi untuk menekan penghasilan kena pajak sehingga jumlah pajak terutang dapat diminimalkan (Putri et al., 2024). Menurut (Santoso, 2025), kebijakan penentuan harga dalam transaksi hubungan istimewa pada awalnya diterapkan oleh perusahaan multi divisi, di mana antar divisi saling melakukan penyerahan barang atau jasa sebagai sarana evaluasi dan pengukuran kinerja masing-masing unit. Bentuk transaksi dalam RPT dapat berupa pemberian pinjaman tanpa bunga atau dengan tingkat bunga di atas maupun di bawah harga pasar, penjualan dengan harga yang tidak wajar, pertukaran aset, serta pinjaman yang tidak memiliki jadwal pembayaran yang jelas (Ningtyas, 2025).

2.2.3 *Thin Capitalization*

Menurut (Nataherwin et al., 2023) *thin capitalization* menggambarkan kondisi ketika struktur pendanaan perusahaan lebih banyak bersumber dari utang dibandingkan dengan modal. Kondisi ini berkaitan dengan ketentuan perpajakan yang mengizinkan beban bunga atas utang sebagai biaya yang dapat dikurangkan (*deductible expense*) dalam perhitungan penghasilan kena pajak, sedangkan pembagian dividen tidak dapat dibebankan sebagai pengurang pajak (*non-deductible expense*). Menurut (Mappadang, 2021) bahwa dalam praktik *thin capitalization*, pendanaan melalui pinjaman umumnya berasal dari pemegang saham atau pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan peminjam. Dalam kondisi tertentu, terutama apabila kreditur berada di luar yurisdiksi negara peminjam, pembayaran bunga atas pinjaman tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengurangi beban pajak terutang. Sebaliknya, distribusi dividen tidak memiliki perlakuan perpajakan yang sama karena tidak dapat digunakan sebagai pengurang pajak. Utang yang digunakan untuk membiayai perusahaan dapat berfungsi sebagai pengurang pajak yang dikenakan, karena bunga yang dibayarkan ialah biaya yang dapat menjadi pengurang (Irawan & Novitasari, 2021).

(Mappadang, 2021) Jika suatu perusahaan memutuskan untuk membiayai kegiatan usahanya, banyak dari mereka yang memilih untuk meminjam dana dengan bunga dari perusahaan induk, yang berakibat kepada pajak penghasilan yang harus dibayar oleh anak perusahaan dapat berkurang. Keuntungan pajak ini akan semakin tinggi jika bunga yang dibayarkan entitas anak kepada entitas induk dikenakan tarif

withholding yang rendah. Efek makro dari pengurangan beban bunga yang dilakukan oleh perusahaan adalah berkurangnya potensi penghasilan yang diterima negara dari pajak (Salwah & Herianti, 2019).

Di Indonesia, thin capitalization telah diatur dalam Undang-Undang, terutama yang menyangkut perbandingan utang dan modal. Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Pajak Penghasilan mengatur tentang pendekatan rasio antara hutang dan modal. Berdasarkan peraturan ini, Menteri Keuangan memiliki kewenangan untuk menetapkan proporsi yang diperbolehkan antara hutang dan modal, yang akan diperhitungkan dalam perpajakan. Ketentuan mengenai rasio utang terhadap modal perusahaan telah diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan No. 169/PMK. 010/2015, dimana jumlahnya diperbolehkan mencapai hingga empat banding satu (4:1) untuk Penghitungan Pajak Penghasilan.

2.2.4 Sales Growth

Pertumbuhan penjualan didefinisikan sebagai perubahan volume penjualan yang tercatat dalam laporan keuangan secara tahunan, yang dapat menjadi indikator prospek perusahaan serta potensi profitabilitasnya di masa depan. Ketika profitabilitas meningkat, pertumbuhan penjualan juga akan mengalami peningkatan, sehingga kinerja perusahaan semakin optimal, hal ini disebabkan oleh kenaikan margin laba penjualan yang mendorong percepatan pertumbuhan penjualan.

Pertumbuhan penjualan dapat dijadikan indikator keberhasilan investasi pada periode sebelumnya sekaligus proyeksi pertumbuhan di masa mendatang. Peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung menghasilkan profit yang lebih besar bagi perusahaan, sehingga mendorong kecenderungan untuk menerapkan strategi agresivitas pajak. Menurut (Nugroho et al., 2025) peningkatan pertumbuhan penjualan memberikan peluang bagi perusahaan untuk mengembangkan dan memperluas kapasitas operasionalnya secara lebih optimal. Sebaliknya, apabila pertumbuhan penjualan mengalami penurunan, perusahaan cenderung menghadapi hambatan dalam melakukan ekspansi atau peningkatan kapasitas produksi.

Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang relatif stabil cenderung lebih mudah memperoleh pendanaan dalam jumlah yang lebih besar serta mampu menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan tingkat penjualan yang berfluktuasi secara signifikan (Rizqi et al., 2025). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *sales growth* mencerminkan perubahan penjualan tahunan yang tercatat dalam laporan keuangan dan menjadi gambaran atas prospek serta potensi profitabilitas perusahaan di masa depan. Peningkatan profitabilitas umumnya akan sejalan dengan pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi, karena semakin besar laba yang dihasilkan dari aktivitas penjualan, semakin besar pula peluang terjadinya peningkatan penjualan dari tahun ke tahun yang berdampak pada evaluasi kinerja perusahaan.

2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait agresivitas pajak telah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya dengan tujuan mengidentifikasi berbagai faktor yang memengaruhinya, baik yang berasal dari internal maupun eksternal perusahaan. Perbedaan antarpenelitian tersebut terlihat pada metode pengukuran, periode observasi, serta karakteristik sampel yang digunakan. Sebagai landasan dalam penelitian ini, terdapat sejumlah temuan terdahulu yang menunjukkan hasil yang beragam, di antaranya sebagai berikut:

Table 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu
1.	(Azizah, 2016)	The Effect of <i>Related Party Transaction, Leverage, Commissioners and Directors Compensation on Tax Aggressiveness</i>	<p>Variabel independen: <i>Related Party Transaction, Leverage, Commissioners and Directors Compensation</i></p> <p>Variabel dependen: <i>Tax Aggressiveness</i></p>	<p>1. Transaksi pihak berelasi berpengaruh positif signifikan terhadap agresivitas pajak.</p> <p>2. <i>Leverage</i>, Kompensasi Dewan Komisaris dan Direksi tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat agresivitas pajak</p>	Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Related Party Transaction</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Thin Capitalization</i> dan <i>Sales Growth</i> serta objek penelitian dan tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan non-keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode 2012-2014.

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 2.1 Sambungan

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu
2.	(Syahputra & Abdani, 2023)	<i>The Effect of Related Party Transaction on Tax Aggressiveness</i>	<p>Variabel Independen: <i>Related Party Transaction</i></p> <p>Variabel Dependen: <i>Tax Aggressiveness</i></p>	<p>1. Transaksi penjualan, transaksi pembelian dengan pihak berelasi tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.</p> <p>2. Transaksi pinjaman pihak berelasi berpengaruh terhadap agresivitas pajak.</p>	<p>Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Related Party Transaction</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independent <i>Thin Capitalization</i> dan <i>Sales Growth</i> ditambahkan serta objek penelitian dan tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan sektor teknologi yang terdaftar di BEI tahun 2020 2021</p>
3.	(Suprihartin et al., 2021)	Pengaruh related party transaction, inventory intesity dan kepemilikan mayoritas terhadap agresivitas pajak	<p>Variabel Independen: <i>Related party transaction, inventory intesity</i> dan kepemilikan mayoritas</p> <p>Variabel Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>1. <i>Related party transaction</i> berpengaruh negatif terhadap agresivitas</p> <p>2. <i>inventory intesity</i> dan kepemilikan mayoritas berpengaruh terhadap agresivitas pajak</p>	<p>Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Related Party Transaction</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Thin Capitalization</i> dan <i>Sales Growth</i> tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan periode tahunan 2013 – 2028</p>

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 2.1 Sambungan

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu
					terdaftar di BEI tahun 2020 2021.
4.	(Imaniah , 2023)	<i>The Effect of Tunneling Incentives, Thin Capitalization, Financial Distress, and Earnings Management on Tax Aggressiveness</i>	Variabel Independen: <i>Tunneling Incentives, Thin Capitalization, Financial Distress, and Earnings Management</i> Variabel Dependen: <i>Tax Aggressiveness</i>	1. Agresivitas pajak secara simultan dipengaruhi oleh <i>tunneling incentives, thin capitalization, financial distress</i> , dan manajemen laba 2. Secara parsial variabel <i>tunneling incentive</i> tidak berdampak signifikan pada agresivitas pajak. Sementara itu, variabel <i>thin capitalization, financial distress</i> dan manajemen laba berdampak signifikan dan positif pada agresivitas pajak.	Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Thin Capitalization</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Related Party Transaction</i> dan <i>Sales Growth</i> serta tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan manufaktur dari tahun 2017 hingga 2021 yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia.

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 2.1 Sambungan

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu
5.	(Susanti et al., 2020)	<i>Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak</i>	<p>Variabel Independen: <i>Advertising Intensity, Inventory Intensity, dan Sales Growth</i></p> <p>Variabel Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>1. <i>Advertising intensity</i> dan <i>Sales growth</i> berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak.</p> <p>2. <i>Inventory intensity</i> tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.</p>	Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Sales Growth</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Related Party Transaction</i> dan <i>Thin Capitalization</i> serta populasi penelitian dan tahun data yang digunakan berbeda yaitu keseluruhan perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) sejak tahun 2014 hingga 2018.
6.	(Prasetya & Putri, 2022)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak	<p>Variabel Independen: <i>Thin capitalization, Sales Growth, Intesitas Aset, Institutional Ownership</i> dan <i>Cash Holding</i></p> <p>Variabel Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>1. <i>Thin Capitalization</i>, intesitas aset tidak, <i>institutional ownership</i> dan <i>cash holding</i> berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak.</p> <p>2. <i>Sales Growth</i> berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak.</p>	Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Thin capitalization</i> dan <i>Sales Growth</i> serta variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Related Party Transaction</i> ditambahkan serta objek penelitian dan tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode 2016-2020.

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 2.1 Sambungan

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu
7.	(Sinaga, 2023)	Pengaruh <i>Thin Capitalization</i> dan <i>Assets Mix</i> Terhadap Agresivitas Pajak (Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2020-2022)	Variabel Independen: <i>Thin Capitalization</i> dan <i>Assets Mix</i> Variabel Dependen: Agresivitas Pajak	1. <i>Thin capitalization</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variable agresivitas pajak. <i>Asset mix</i> yang dihubungkan dengan <i>inventory intensity</i> tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.	Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Thin Capitalization</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Related Party Transaction</i> dan <i>Sales Growth</i> serta tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan manufaktur subsektor industri barang konsumsi yang terdaftar di bei tahun 2020-2022)
8.	(Nurariza et al., 2019)	Pengaruh <i>Related Party Transaction, Multinationaly, Thin Capitalization</i> terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur	Variabel Independen: <i>Related Party Transaction, Multinationaly</i> dan <i>Thin Capitalization</i> Variabel Dependen: Agresivitas Pajak	1. <i>Related Party Transaction</i> tidak berpengaruh dan signifikan terhadap Agresivitas Pajak 2. <i>Multinationality</i> dan <i>Thin Capitalization</i> berpengaruh dan signifikan terhadap Agresivitas Pajak	Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Related Party Transaction</i> dan <i>Thin Capitalization</i> serta variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Sales Growth</i> ditambahkan serta tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia (BEI) Periode 2016-2020).

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 2.1 Sambungan

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu
9.	(Wardani, 2022)	Pengaruh <i>Esg</i> , <i>Capital Intensity</i> dan <i>Thin Capitalization</i> Terhadap Agresivitas Pajak	<p>Variabel Independen: <i>Esg</i>, <i>Capital Intensity</i> dan <i>Thin Capitalization</i></p> <p>Variabel Dependen: Agresivitas Pajak</p>	<p>1. <i>ESG</i> dan <i>Thin Capitalization</i> tidak memiliki pengaruh terhadap Agresivitas Pajak.</p> <p>2. <i>Capital Intensity</i> (CAPIN) memiliki pengaruh terhadap Agresivitas Pajak.</p>	<p>Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Thin Capitalization</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Related Party Transaction</i> dan <i>Sales Growth</i> serta objek penelitian dan tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan LQ-45 pada tahun 2018 sampai 2022 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).</p>
10	(Ved & Sjarief, 2022)	<i>Analysis Of Capital Intensity, Sales Growth and Audit Committee On Tax Aggressiveness</i>	<p>Variabel Independen: <i>Capital Intensity</i>, <i>Sales Growth</i> and <i>Audit Committee</i></p> <p>Variabel Dependen: <i>Tax Aggressiveness</i></p>	<p>1. <i>Capital intensity</i> berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.</p> <p>2. Komite audit tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.</p>	<p>Persamaan pada variabel independen yaitu: <i>Sales Growth</i> dan variabel dependennya Agresivitas Pajak. Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen <i>Related Party Transaction</i> dan <i>Thin Capitalization</i> serta populasi penelitian dan tahun data yang digunakan berbeda yaitu perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2016-2020.</p>

Sumber: Review berbagai artikel

2.4 Kerangka Konsep Penelitian

Teori agensi (*Agency Theory*) menjelaskan adanya hubungan kontraktual antara pemilik perusahaan (*principal*) sebagai pihak yang memiliki kewenangan dengan manajemen (*agent*) sebagai pihak yang diberi kewenangan untuk mengelola dan menjalankan operasional perusahaan. Dalam hubungan tersebut, *agent* berkewajiban menyampaikan informasi yang relevan kepada *principal* karena manajemen dinilai memiliki informasi yang lebih mendalam terkait kondisi perusahaan yang sebenarnya. Baik *principal* maupun *agent* pada dasarnya berupaya memaksimalkan utilitas masing-masing berdasarkan informasi yang dimiliki. Namun, perbedaan informasi antara *agent* dan *principal* menimbulkan kondisi ketidakseimbangan informasi (*information asymmetry*), di mana *agent* memiliki akses informasi yang lebih luas dibandingkan *principal*. Hubungan kontraktual ini bertujuan untuk mengoptimalkan tujuan utama perusahaan, yaitu memaksimalkan laba. Akan tetapi, dalam praktiknya, perusahaan juga berupaya meminimalkan beban pajak, sehingga membuka peluang bagi *agent* untuk melakukan berbagai cara, baik yang bersifat legal maupun ilegal. Konsep inti teori ini menekankan adanya *information asymmetry* dan *goal conflict* yang mendorong perilaku oportunistik manajer, termasuk dalam pengambilan keputusan strategis terkait perpajakan. Upaya yang dilakukan *agent* untuk mencapai tujuan tersebut mendorong *agent* untuk melakukan tindakan agresivitas pajak agar dapat menghemat pajak dengan jumlah banyak meskipun harus menanggung resiko yang besar. Cara legal maupun ilegal yang dilakukan oleh *agent* untuk mencapai tujuan perusahaan merupakan

tindakan yang agresif terhadap pajak. Menurut (Tambunan & Samaria, 2025) agresivitas pajak merujuk pada praktik perencanaan pajak yang dilakukan secara agresif, dikategorikan sebagai tindakan agresif apabila dilakukan secara terang-terangan melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku serta berpotensi menimbulkan dampak negatif terhadap keberlangsungan usaha perusahaan. Tindakan agresivitas pajak dipengaruhi oleh *Related Party Transaction*, *Thin Capitalization* dan *Sales Growth*.

Variabel *related party transaction* dapat dijelaskan melalui keagenan sebagai perspektif bentuk teori keputusan manajerial yang memanfaatkan hubungan istimewa antar entitas dalam satu grup untuk mengalihkan laba ke pihak berelasi di yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah (Wulandari et al., 2022). Praktik ini menunjukkan perilaku oportunistik manajer dalam memanfaatkan fleksibilitas transaksi internal guna mengoptimalkan kepentingan jangka pendek perusahaan dan dirinya sendiri (Mahardini et al., 2022). Sementara itu, *thin capitalization* menggambarkan strategi pendanaan yang dilakukan dengan memperbesar proporsi utang berbunga dibandingkan ekuitas untuk memanfaatkan pengurangan pajak atas beban bunga (Anindita et al., 2022; Rahmadani et al., 2024). Dalam kerangka teori keagenan, keputusan ini dapat dipandang sebagai bentuk perilaku oportunistik manajer yang berusaha memaksimalkan laba setelah pajak dengan cara menekan beban fiskal, meskipun dapat meningkatkan risiko keuangan perusahaan di masa mendatang (Santoso et al., 2021).

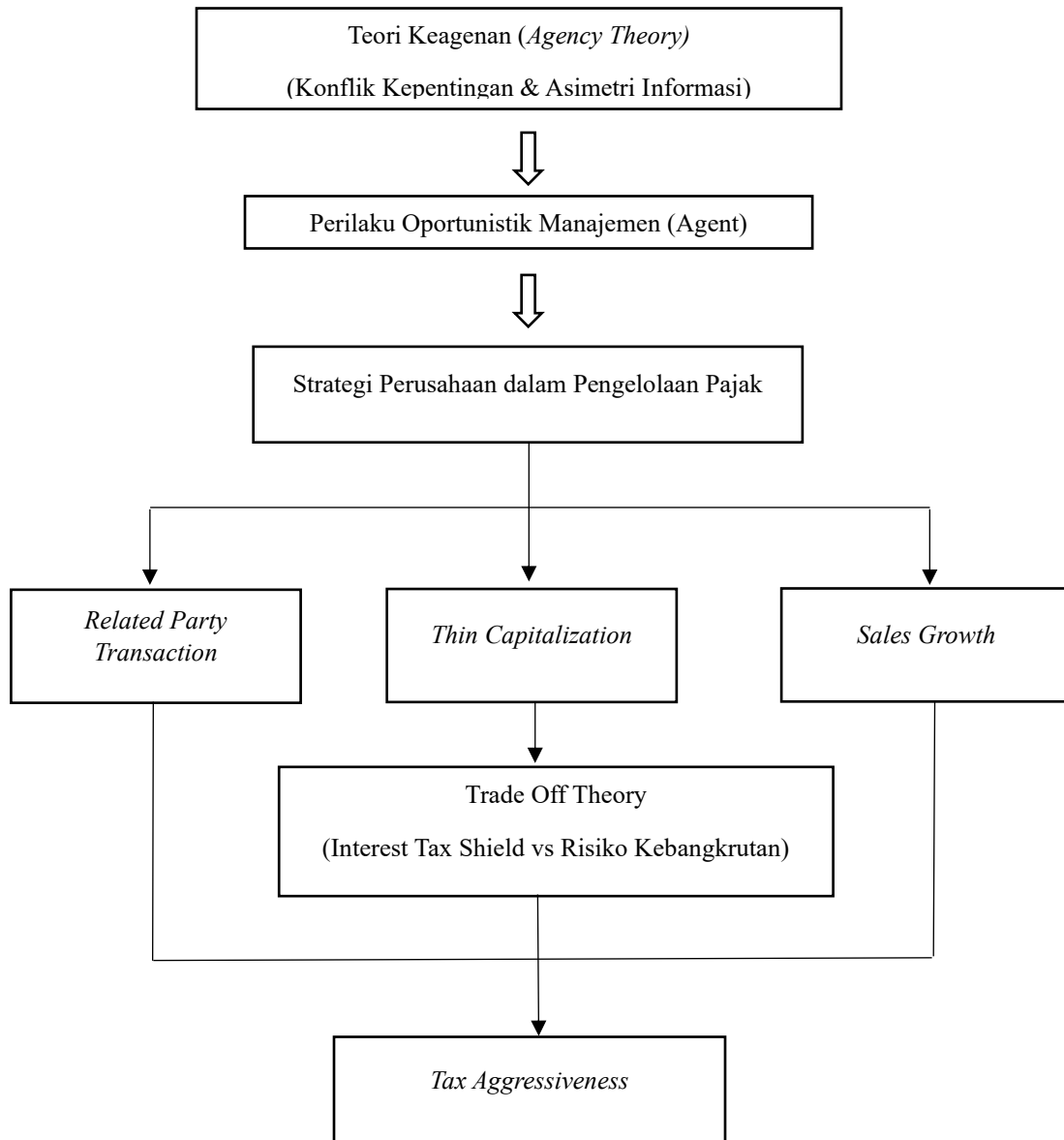
Sales Growth atau pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang lebih kompleks terhadap agresivitas pajak. Di satu sisi, perusahaan dengan pertumbuhan tinggi mungkin lebih berorientasi pada ekspansi bisnis dan investasi, sehingga mereka lebih berhati-hati dalam praktik perpajakan agar tidak menarik perhatian otoritas pajak yang dapat menghambat operasional mereka. Perusahaan yang sedang berkembang juga cenderung lebih transparan dalam laporan keuangan mereka karena pengawasan yang lebih ketat dari regulator dan investor. Namun, di sisi lain, pertumbuhan yang pesat juga bisa meningkatkan kebutuhan perusahaan untuk menjaga laba bersih tetap tinggi. Dalam beberapa kasus, perusahaan mungkin menerapkan strategi agresivitas pajak guna menghemat biaya dan menjaga margin keuntungan mereka. Oleh karena itu, pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak bisa bervariasi tergantung pada bagaimana perusahaan mengelola strategi keuangan dan kepatuhan pajaknya.

Dengan demikian, teori keagenan memberikan kerangka konseptual yang kuat untuk menjelaskan bahwa praktik agresivitas pajak merupakan konsekuensi dari konflik kepentingan dan asimetri informasi antara agen dan prinsipal, yang tercermin melalui mekanisme *related party transaction*, *thin capitalization*, dan *sales growth* sebagai instrumen manajerial dalam mengelola beban pajak perusahaan secara strategis (Mahardini et al., 2022).

Trade off theory yang diperkenalkan oleh (Modigliani & Miller, 1963) menjelaskan bahwa dalam menentukan struktur modal, perusahaan akan

mempertimbangkan keseimbangan antara manfaat dan biaya yang timbul dari penggunaan utang. *Trade off theory* menegaskan bahwa dalam memutuskan pendanaan pada struktur modalnya perusahaan berusaha menyeimbangkan manfaat dan biaya dari penggunaan utang. Salah satu keuntungan utama penggunaan utang adalah adanya *tax shield*, yaitu pengurangan beban pajak karena biaya bunga dapat dibebankan sebagai pengurang laba kena pajak, sehingga kewajiban pajak perusahaan menjadi lebih rendah. Kondisi ini dapat mendorong perusahaan untuk meningkatkan proporsi utang dalam struktur pendanaannya sebagai strategi penghematan pajak. Dengan demikian, sesuai dengan perspektif *trade off theory*, penggunaan utang yang tinggi berpotensi berkaitan dengan praktik penghindaran pajak karena perusahaan memanfaatkan insentif pajak dari biaya bunga untuk menekan beban fiskal (Wahyuda et al., 2024). Perusahaan secara rasional akan mempertimbangkan manfaat pajak yang timbul dari penggunaan utang (*interest tax shield*) dibandingkan finansial yang dengan ditanggung biaya akibat peningkatan risiko kebangkrutan. Oleh karena itu, praktik agresivitas pajak dapat dipahami sebagai konsekuensi logis dari upaya perusahaan untuk mencapai struktur modal yang optimal dengan memanfaatkan penghematan pajak dari beban bunga. Hal ini menjadikan *trade off theory* relevan sebagai dasar teoritis dalam menjelaskan bagaimana keputusan pembiayaan, khususnya melalui *thin capitalization*, menjadi bagian dari strategi manajemen pajak perusahaan untuk menekan kewajiban fiskal secara legal (Anindita et al., 2022)

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan oleh penulis, model konseptual dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

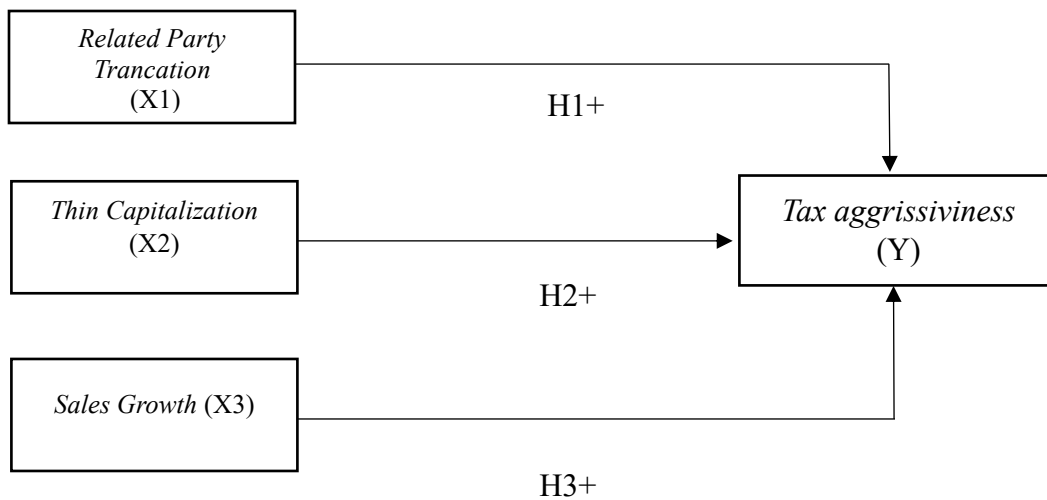


Gambar 1.1 Kerangka Konseptual

Sumber: Data Diolah, 2025

2.5 Kerangka Pemikiran

Menurut (Sugiyono, 2023) kerangka pemikiran merupakan suatu model konseptual yang menjelaskan hubungan antara teori dengan berbagai faktor yang dipandang relevan sebagai permasalahan utama dalam penelitian. Kerangka ini dapat disajikan dalam bentuk diagram, uraian naratif, maupun kombinasi antara keduanya untuk memberikan yang lebih komprehensif. Untuk memudahkan proses penelitian, penulis menyusun kerangka pemikiran yang disajikan pada gambar berikut sebagai representasi alur permasalahan yang dikaji. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena bahwa praktik agresivitas pajak kerap dilakukan oleh wajib pajak. Pajak sendiri merupakan kewajiban yang harus dibayarkan kepada negara sesuai dengan ketentuan tarif yang berlaku di masing-masing negara. Meskipun besaran tarif pajak telah ditetapkan, perusahaan pada umumnya berupaya menekan jumlah pajak yang harus disetorkan. Salah satu strategi yang digunakan untuk menurunkan beban pajak tersebut adalah melalui praktik agresivitas pajak (*tax aggressiveness*). Penelitian ini menggunakan beberapa variabel, yaitu *related party transaction*, *thin capitalization*, *sales growth*, dan *tax aggressiveness*. Model penelitian yang digunakan dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2.2 Model Penelitian

2.6 Pengembangan Hipotesis

Hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai anggapan dasar yang dirumuskan peneliti terhadap permasalahan yang sedang diteliti. Pada tahap ini, peneliti berasumsi bahwa pernyataan hipotesis diajukan adalah benar, kemudian kebenarannya diuji secara empiris melalui proses pengujian menggunakan data yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung (Siregar, 2017).

2.6.1 Pengaruh *Related Party Transaction* (RPT) terhadap *Tax Aggressiveness*

Menurut (Malawati et al. 2024), *related party transaction* didefinisikan sebagai transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, baik melalui kepemilikan saham maupun pengaruh manajerial, yang sering dimanfaatkan sebagai sarana untuk mengalihkan laba ke entitas afiliasi dengan tarif pajak lebih rendah. Berdasarkan *agency theory* (Jensen & Meckling, 1976), kondisi asimetri informasi antara *principal* dan *agent* memungkinkan *agent* bertindak

oportunistik dengan memanfaatkan RPT untuk menekan beban pajak dan meningkatkan laba yang dilaporkan. Sementara itu, dari perspektif *trade off theory*, RPT dapat dipandang sebagai strategi efisiensi fiskal yang membantu perusahaan menyeimbangkan manfaat penghematan pajak dengan potensi biaya kepatuhan. Secara empiris, penelitian (Wulandari et al. 2022) dan (Malawat et al. 2024) membuktikan bahwa RPT banyak digunakan oleh perusahaan di Indonesia untuk meminimalkan kewajiban pajak melalui pengaturan harga transfer dan distribusi laba antar entitas. Dengan demikian, hasil empiris tersebut memperkuat dukungan teoritis bahwa semakin tinggi intensitas *related party transaction*, semakin besar pula kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak secara agresif.

Hasil tersebut sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh (Azizah, 2016), (Helpinsyah et al., 2025) yang menyimpulkan bahwa *related party transaction* berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan kesesuaian hasil tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1: *Related Party Transaction* berpengaruh positif signifikan terhadap Tax Aggressiveness

2.6.2 Pengaruh *Thin Capitalization* terhadap *Tax Aggressiveness*

Thin capitalization merupakan suatu kondisi di mana komposisi struktur modal perusahaan lebih banyak didominasi oleh utang dibandingkan ekuitas (Santoso et al., 2021) strategi ini kerap dimanfaatkan sebagai sarana penghindaran pajak karena biaya

bunga atas utang dapat dibebankan sebagai pengurang laba kena pajak. Dalam kerangka *trade-off theory* Modigliani & Miller (1963), penggunaan utang melalui praktik *thin capitalization* mencerminkan usaha perusahaan menyeimbangkan manfaat pajak dan risiko keuangan. Meskipun beban bunga dapat menurunkan laba ketergantungan berlebih kena pajak, pada utang meningkatkan risiko kebangkrutan.

Dari perspektif *agency theory*, praktik *thin capitalization* juga dapat dipahami sebagai bentuk perilaku oportunistik manajemen akibat adanya konflik kepentingan dengan pemegang saham. Manajer memiliki insentif untuk menekan kewajiban pajak melalui peningkatan proporsi utang, karena pengurangan pajak akan memperlihatkan kinerja laba yang lebih baik, meskipun strategi ini berpotensi meningkatkan risiko keuangan perusahaan di masa depan. Dengan kata lain, *thin capitalization* dapat muncul sebagai hasil dari motivasi manajemen untuk memaksimalkan kepentingan sendiri maupun pemegang saham melalui penghematan pajak. Beberapa penelitian empiris menunjukkan bahwa perusahaan di Indonesia masih menerapkan *thin capitalization* sebagai strategi penghindaran pajak meskipun terdapat batasan regulasi melalui PMK No.169/PMK.010/2015, yang menegaskan bahwa dorongan untuk memperoleh keuntungan pajak jangka pendek lebih dominan dibandingkan stabilitas finansial pertimbangan jangka panjang (Rahmadani et al., 2024).

Sejalan dengan hal tersebut, (Agung & Neo, 2018) menyatakan bahwa *thin capitalization* memiliki pengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak. Temuan ini juga didukung oleh hasil penelitian (Sinaga, 2023) dan (Trisnawati & Ardillah,

2023) yang menyatakan *thin capitalization* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel agresivitas pajak. Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian terdahulu, maka hipotesis yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

H2: *Thin Capitalization* berpengaruh positif signifikan terhadap *Tax Aggressiveness*

2.6.3 Pengaruh *Saled Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*

Pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menunjukkan tingkat peningkatan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Besarnya rasio ini dapat digunakan untuk memperkirakan potensi laba yang akan diperoleh perusahaan. Ketika terjadi kenaikan penjualan, peluang peningkatan laba juga semakin besar. Kondisi tersebut dapat mendorong manajemen untuk melakukan praktik agresivitas pajak, karena laba yang tinggi berimplikasi pada meningkatnya beban pajak yang harus ditanggung perusahaan (Ramadhani, 2020).

Dari perspektif *agency theory*, *principal* atau pemilik perusahaan memberikan wewenang kepada manajemen untuk mengelola perusahaan, termasuk dalam mengoptimalkan laba yang diperoleh dari aktivitas penjualan. Pendelegasian kewenangan tersebut berpotensi menimbulkan praktik manajemen laba yang dapat mengarah pada tindakan agresivitas pajak. Di sisi lain, manajemen juga memiliki kepentingan untuk memperoleh kompensasi atas kinerjanya dalam meningkatkan laba

melalui pertumbuhan penjualan, terutama ketika upaya tersebut dilakukan dengan cara menekan beban pajak yang harus ditanggung perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Rianto & Sunandar, 2021) menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Temuan tersebut sejalan dengan hasil penelitian (Ramadhani, 2020) yang menyimpulkan adanya pengaruh *sales growth* terhadap agresivitas pajak. Selain itu, (Nabilla & Zulfikri, 2018) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan, maka kecenderungan perusahaan untuk melakukan agresivitas pajak juga meningkat. Namun hasil yang berbeda ditemukan oleh (Susanti & Satyawan, 2020) dan (Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021) yang menyatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan perbedaan hasil penelitian terdahulu tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

H3: *Sales Growth* berpengaruh positif signifikan terhadap *Tax Aggressiveness*

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

3.1.1 Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen adalah variabel terikat yang dipengaruhi oleh variabel independen dalam suatu penelitian. Pada penelitian ini, variabel dependen yang digunakan adalah agresivitas pajak. Agresivitas pajak perusahaan dapat diartikan sebagai upaya perusahaan untuk mereayasa besarnya penghasilan yang menjadi objek pajak melalui strategi perencanaan pajak yang dirancang, baik dengan memanfaatkan celah peraturan yang masih diperbolehkan (*tax avoidance*) maupun melalui cara yang melanggar ketentuan perpajakan (*tax evasion*) perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2024. Dari lima proksi pengukuran agresivitas pajak yang dikemukakan oleh Hidayanti (2018), penulis memilih menggunakan Effective Tax Rate (ETR) sebagai alat ukur. ETR dihitung dengan membandingkan beban pajak penghasilan (*total tax expense*) terhadap laba sebelum pajak (*pretax income*) yang tercantum dalam laporan laba rugi perusahaan pada tahun berjalan. Secara matematis, ETR dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Effective Tax Rate ETR} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Beban pajak penghasilan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah beban pajak penghasilan yang dilaporkan oleh perusahaan sektor *consumer non-cyclicals*

yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2015-2024 sebagaimana tercantum dalam laporan keuangan tahunan. Sementara itu, laba sebelum pajak yang digunakan dalam penelitian ini merujuk pada laba sebelum pajak yang disajikan oleh perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2024.

3.1.2 Variabel Independen (X)

Variabel independen adalah variabel yang memengaruhi atau menjadi faktor penyebab terjadinya perubahan pada variabel dependen (Sugiyono, 2023). Dalam penelitian ini, variabel independen yang dianalisis meliputi *Related Party Transaction*, *Thin Capitalization*, dan *Sales Growth*.

1) *Related Party Transaction* (X_1)

Related Party Transaction dalam penelitian ini merujuk pada seluruh transaksi penjualan yang dilakukan dengan pihak berelasi oleh perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2024. Menurut (Mahardini et al, 2022) *related party transaction* diukur menggunakan dengan RPT Sales. Penjualan kepada pihak berelasi dipilih sebagai indikator *related party transaction* karena tidak semua perusahaan mengungkapkan secara lengkap seluruh jenis transaksi afiliasi dalam catatan atas laporan keuangan (CALK). Transaksi penjualan merupakan komponen yang paling konsisten dan banyak diungkapkan oleh perusahaan, sehingga penggunaan indikator ini lebih representatif serta memungkinkan

jumlah sampel yang lebih luas tanpa mengorbankan validitas data penelitian. Dalam penelitian ini *related party transaction* penjualan pada pihak istimewa adalah perubahan rasio antara penjualan kepada pihak berelasi dengan total penjualan yang dimiliki perusahaan. Rumus untuk menghitung *related party transaction* penjualan adalah sebagai berikut:

$$\text{Nilai RPT} = \frac{\text{Penjualan pada pihak berelasi}}{\text{Total Penjualan yang dimiliki Perusahaan}}$$

2) *Thin Capitalization* (X_2)

Thin capitalization menggambarkan perbandingan jumlah utang dengan jumlah modal yang dimiliki oleh perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2024. Dalam penelitian ini, *thin capitalization* diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) yaitu rasio yang menunjukkan batas proporsi jumlah utang terhadap jumlah modal. Struktur modal diproksikan dengan DER, yang berfungsi untuk menilai hubungan antara utang dengan ekuitas perusahaan. Rasio ini memberikan informasi mengenai seberapa besar pendanaan yang disediakan oleh kreditur jika dibandingkan dengan modal yang dimiliki pemilik, atau dengan kata lain menunjukkan setiap rupiah modal sendiri yang digunakan sebagai jaminan utang. Rumus untuk pengukuran *thin capitalization* menggunakan DER (Norsiah & Pratiwi, 2025) adalah sebagai berikut:

$$\text{DER} = \frac{\text{Jumlah Utang}}{\text{Jumlah Modal}}$$

3) *Sales Growth* (X_3)

Variabel independen ketiga yang digunakan pada penelitian ini adalah *sales growth*. *Sales growth* menunjukkan tingkat perubahan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya, yaitu dengan membandingkan penjualan tahun berjalan terhadap penjualan tahun sebelumnya pada perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2024. Variabel ini digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu meningkatkan pendapatannya melalui aktivitas penjualan dari tahun ke tahun. Dengan demikian, sehingga dapat dijadikan indikator keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan melalui aktivitas penjualan. Secara matematis, *Sales Growth* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Penjualan\ t - Penjualan\ t^{-1}}{Penjualan\ t^{-1}}$$

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2023) populasi merupakan wilayah generalisasi yang mencakup objek atau subjek dengan karakteristik dan kualitas tertentu yang telah ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari, sehingga dari proses tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah *Related Party Transaction*, *Thin Capitalization*, dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* dalam melakukan praktik *tax*

aggressiveness berdasarkan laporan keuangan tahunan yang terdaftar di BEI selama periode 2015–2024. Oleh karena itu, populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor yang tercatat di BEI pada periode 2015–2024.

3.2.1. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang dipilih oleh peneliti untuk dianalisis lebih lanjut. Dalam penelitian ini, penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut (Sugiyono, 2023) *purposive sampling* merupakan metode pemilihan sampel yang didasarkan pada kriteria atau pertimbangan tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti sesuai dengan tujuan penelitian. Adapun kriteria yang digunakan dalam penentuan sampel adalah sebagai berikut:

- a. Perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di BEI pada tahun 2015-2024.
- b. Secara konsisten menyajikan laporan keuangan yang berakhir pada tanggal 31 Desember pada tahun 2015-2024;
- c. Menyusun dan mempublikasikan laporan keuangan dalam satuan mata uang Rupiah;
- d. Tidak mengalami kerugian dalam laporan keuangan selama periode 2015-2024 karena berpotensi menimbulkan distorsi;
- e. Melakukan dan memiliki transaksi penjualan dengan pihak sepanjang periode 2015-2024;

Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan melalui metode *purposive sampling*, yaitu teknik pemilihan sampel dengan mempertimbangkan syarat tertentu sesuai tujuan penelitian (Sugiyono, 2023). Terdapat 20 perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang memenuhi kriteria tersebut. Dengan periode pengamatan selama 10 tahun, yaitu tahun 2015-2024, total sampel dalam periode penelitian adalah 200 data observasi.

Tabel 3.1 Penyaringan Sampel Penelitian Metode *Purposive Sampling*

No	Keterangan	Perusahaan
1	Perusahaan sektor <i>consumer non cyclicals</i> yang telah terdaftar di BEI dari periode 31 Desember 2015 sampai dengan 31 Desember 2024.	132
2	Perusahaan yang baru listing dan delisting selama periode penelitian.	(71)
3	Perusahaan yang tidak menerbitkan laporan keuangan per 31 Desember pada tahun 2015-2024	(1)
4	Perusahaan yang tidak mempublikasikan laporan keuangannya dengan menggunakan satuan mata uang Rupiah	(2)
5	Perusahaan yang mengalami kerugian dalam laporan keuangan selama periode 2015-2024 karena berpotensi menimbulkan distorsi	(28)
6	Tidak memiliki transaksi penjualan dengan pihak berelasi selama tahun 2015-2024	(10)
7	Jumlah perusahaan yang akan diteliti	20
Total sampel (19 Perusahaan × 10 tahun)		200

Sumber: Data diolah (2025)

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Penelitian ini menggunakan jenis data panel, yaitu data yang merupakan kombinasi antara data *time series* dan data *cross section*. Menurut Endri (2018), data panel terbentuk dari penggabungan data runtut waktu (*time series*) dengan data silang (*cross section*). Data *time series* umumnya berfokus pada satu objek atau unit

pengamatan tertentu, seperti harga saham, nilai tukar mata uang, Sertifikat Bank Indonesia (SBI), atau tingkat inflasi, yang diamati dalam beberapa periode waktu, baik harian, bulanan, triwulanan, maupun tahunan. Sementara itu, *data cross section* mencakup lebih dari satu objek atau responden, misalnya sejumlah perusahaan, yang diamati pada satu periode waktu tertentu dengan berbagai karakteristik data. Dengan demikian, data panel secara sederhana dapat dipahami sebagai data gabungan karena memuat sejumlah objek atau sub-objek yang diamati dalam beberapa rentang waktu.

Penggunaan data panel memberikan beberapa keuntungan dalam penelitian. Pertama, data panel memungkinkan tersedianya jumlah observasi yang lebih besar sehingga meningkatkan *degree of freedom* dalam analisis. Kedua, integrasi antara data *time series* dan *cross section* dapat membantu meminimalkan permasalahan yang muncul akibat penghilangan variabel (*omitted variable*). Adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder, yakni data atau informasi yang diperoleh dari pihak lain maupun dari sumber yang telah tersedia sebelumnya.

1.3.2 Sumber Data

Data merupakan bahan dasar yang masih perlu diproses lebih lanjut agar dapat menghasilkan informasi, baik dalam bentuk kualitatif maupun kuantitatif, yang mencerminkan suatu fakta. Data dapat pula dipahami sebagai sekumpulan fakta, angka, atau informasi lain yang kebenarannya dapat dipertanggungjawabkan, sehingga dapat dijadikan landasan dalam penarikan kesimpulan (Siregar, 2017).

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti melalui perantara, seperti situs resmi Bursa Efek Indonesia. Data tersebut diakses melalui laman *Indonesian Stock Exchange* (www.idx.co.id). Metode yang digunakan adalah studi dokumentasi, dengan mengumpulkan laporan keuangan tahunan perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di BEI selama periode 2015–2024.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumenter, yaitu dengan cara mengumpulkan serta menganalisis berbagai dokumen, baik dalam bentuk tertulis maupun elektronik. Proses pengumpulan data dilakukan melalui pemanfaatan data eksternal yang digunakan oleh organisasi, lembaga, maupun perusahaan. Data eksternal tersebut bersumber dari pihak penyedia data, yaitu Bursa Efek Indonesia, yang diakses melalui situs resminya, *Indonesia Stock Exchange* (www.idx.co.id). Selain itu, peneliti juga memperoleh data pendukung dari laman resmi masing-masing perusahaan yang dijadikan objek penelitian sebagai bahan penunjang penelitian.

3.5 Alat Analisi Data

Dalam suatu penelitian, analisis data merupakan tahapan yang sangat penting karena berperan dalam pencapaian tujuan penelitian. Proses ini dilakukan setelah seluruh data yang dibutuhkan telah terkumpul. Analisis data dapat diartikan sebagai

prosedur atau teknik yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah penelitian melalui pengujian terhadap hipotesis yang telah diajukan sebelumnya. Pada penelitian kuantitatif, teknik analisis data umumnya menggunakan statistik. Statistika sendiri merupakan seperangkat metode yang digunakan untuk mengumpulkan, mengolah, menganalisis, menyajikan, serta menginterpretasikan data sehingga memiliki makna yang jelas. Untuk menjawab rumusan masalah sekaligus menguji pengaruh *Related Party Transaction (RPT)*, *Thin Capitalization*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* secara parsial, penelitian ini menggunakan metode analisis statistik regresi linier berganda. Tahapan pengujian yang dilakukan meliputi analisis statistik deskriptif, uji asumsi dasar, uji asumsi klasik, uji kelayakan model, analisis regresi linier berganda, serta pengujian hipotesis. Seluruh proses pengolahan dan analisis data dilakukan dengan bantuan perangkat lunak IBM SPSS Statistics versi 29.0 for Windows. SPSS merupakan program yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data statistik, baik yang bersifat parametrik maupun nonparametrik, dengan basis sistem operasi Windows (Ghozali, 2021).

3.5.1 Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menyajikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian. Deskripsi tersebut dapat dilihat melalui berbagai ukuran statistik, seperti nilai rata-rata (*mean*), standar deviasi, varian, nilai maksimum dan minimum, jumlah (*sum*), rentang (*range*), serta ukuran distribusi seperti kurtosis dan skewness (Ghozali, 2021). Dalam analisis deskriptif, pengujian statistik dilakukan

untuk menguji hipotesis sementara yang bersifat deskriptif. Pemilihan jenis uji statistik yang digunakan sangat bergantung pada karakteristik data dan skala pengukuran variabel penelitian, apakah termasuk skala nominal, ordinal, maupun interval/rasio (Siregar, 2017). Statistik deskriptif menampilkan data dalam bentuk angka-angka numerik yang memberikan informasi penting mengenai karakteristik data dan sampel penelitian. Angka numerik tersebut merupakan hasil pengolahan dengan menyederhanakan data menjadi lebih ringkas dan sistematis, sehingga memudahkan penafsiran data.

3.5.2 Uji Asumsi Dasar

3.5.2.1 Normalitas

Uji normalitas Adalah uji untuk mengetahui apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Ghozali, 2021). Untuk mendeteksi residual berdistribusi normal, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan, yaitu melalui analisis grafik dan uji statistik.

a. Analisis Grafik

Pada pendekatan grafik, distribusi normal akan terlihat membentuk satu garis lurus diagonal. Data residual yang diplotkan kemudian dibandingkan dengan garis diagonal tersebut. Apabila titik-titik residual mengikuti atau berada di sekitar garis diagonal, maka dapat disimpulkan bahwa residual berdistribusi normal.

b. Analisis statistik

Selain menggunakan grafik, pengujian normalitas juga dapat dilakukan dengan uji statistik Kolmogorov-Smirnov (K-S). Langkah awal yang dilakukan adalah merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_0 : data berdistribusi normal

H_1 : data tidak berdistribusi dengan normal

Kriteria pengambilan keputusan didasarkan pada nilai signifikansi. Jika nilai signifikansi uji Kolmogorov-Smirnov kurang dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti data tidak berdistribusi normal. Sebaliknya, apabila nilai signifikansi lebih dari 0,05, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

3.5.3 Uji Asumsi Klasik

Untuk memperoleh hasil pengujian yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, seluruh data yang digunakan dalam penelitian ini terlebih dahulu harus melalui serangkaian pengujian untuk memastikan tidak melanggar asumsi klasik dalam model regresi dan menghasilkan model regresi yang signifikan dan representatif. Adapun asumsi klasik yang diuji dalam penelitian ini meliputi:

3.5.3.1 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi adalah uji yang bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linier terdapat hubungan antara kesalahan pengganggu (error term) pada periode ke-t dengan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya (t-1). Model

regresi yang baik seharusnya terbebas dari autokorelasi. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi, digunakan pengujian Durbin-Watson. Apabila nilai statistik Durbin-Watson memenuhi kriteria $D_u < d < 4 - D_u$, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi terbebas dari autokorelasi (Ghozali, 2021).

Dalam penelitian ini, pengujian autokorelasi dilakukan dengan metode Durbin-Watson (DW test). Uji Durbin-Watson hanya digunakan untuk mendeteksi autokorelasi tingkat satu (*first order autocorrelation*) dan mensyaratkan bahwa model regresi mengandung intercept (konstanta) serta tidak terdapat variabel lag di antara variabel independen.

Hipotesis yang akan diuji adalah:

H_0 : tidak terdapat autokorelasi ($r=0$)

H_1 : terdapat autokorelasi ($r \neq 0$)

Kriteria pengambilan keputusan mengenai ada atau tidaknya autokorelasi didasarkan pada nilai statistik Durbin-Watson sesuai dengan ketentuan yang dikemukakan oleh (Ghozali, 2021).

Tabel 3.2 Pengambilan Keputusan Autokorelasi

Hipotesis nol	Keputusan	Maka
Jika tidak ada autokorelasi positif	Tolak	$0 < d < d_l$
Jika tidak ada autokorelasi negatif	<i>No decision</i>	$D_l \leq d \leq d_u$
Jika tidak ada korelasi positif	Tolak	$4 - d_l < d < 4$
Jika tidak ada korelasi negatif	<i>No decision</i>	$4 d_u \leq d \leq 4 - d_l$
Jika tidak ada autokorelasi positif atau negative	Tidak ditolak	$D_u < d < 4 d_u$

Sumber: (Ghozali, 2021)

3.5.3.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terdapat hubungan atau korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak menunjukkan adanya korelasi di antara variabel bebas. Apabila variabel-variabel independen saling berkorelasi, maka variabel tersebut tidak bersifat ortogonal. Variabel ortogonal merupakan variabel independen yang memiliki nilai korelasi antar sesama sama dengan nol (Ghozali, 2021). Pengujian multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila nilai *tolerance* mendekati 1 dan nilai VIF kurang dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas.
- 2) Sebaliknya, apabila nilai *tolerance* tidak mendekati 1 dan nilai VIF lebih dari 10, maka menunjukkan adanya masalah multikolinieritas dalam model regresi.

3.5.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan varians residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lainnya. Apabila varians residual dari setiap pengamatan bersifat konstan, maka kondisi tersebut disebut homoskedastisitas, sedangkan apabila variansnya berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah model yang tidak mengandung gejala heteroskedastisitas (Ghozali, 2021).

Dalam penelitian ini, pendeteksian heteroskedastisitas dilakukan dengan mengamati pola pada grafik scatterplot yang dihasilkan melalui SPSS. Selain pendekatan grafik, pengujian juga dapat dilakukan menggunakan uji Glejser. Uji Glejser dilakukan dengan meregresikan nilai absolut residual terhadap variabel independen (Gujarati, 2003 dalam Ghozali, 2021). Dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah apabila nilai probabilitas signifikansi berada di atas tingkat signifikansi 5%, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengandung heteroskedastisitas.

3.5.4 Uji Kelayakan Model

Uji kelayakan model dilakukan untuk menilai apakah model regresi yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi kriteria sebagai model yang layak (*goodness of fit*) untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Menurut Ghozali (2021), pengujian kelayakan model dalam regresi dapat dilihat melalui uji simultan (Uji F) dan koefisien determinasi. Oleh karena itu, dalam penelitian ini kelayakan model diuji melalui Uji F dan Koefisien Determinasi (R^2), serta didukung oleh pembentukan persamaan regresi linier berganda.

3.5.4.1 Uji F

Menurut Ghozali (2021), uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Dalam uji kelayakan model, uji F

digunakan untuk menilai apakah model regresi yang dibangun sudah layak digunakan untuk menjelaskan variabel dependen.

Hipotesis dalam pengujian ini dirumuskan sebagai berikut:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$$

Artinya, model regresi tidak layak karena seluruh variabel independen secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

$$H_a: \text{Minimal satu } \beta \neq 0$$

Artinya, model regresi layak karena terdapat variabel independen yang secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen.

Kriteria pengambilan keputusan adalah:

- a. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka H_0 ditolak, sehingga model regresi dinyatakan layak digunakan.
- b. Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka H_0 diterima, sehingga model regresi dinyatakan tidak layak digunakan.

Dengan demikian, apabila nilai signifikansi F menunjukkan hasil di bawah tingkat signifikansi 5%, maka model regresi yang menguji pengaruh *Related Party Transaction*, *Thin Capitalization*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dapat dinyatakan memenuhi kelayakan model.

3.5.4.2 Koefisien Korelasi Berganda

Koefisien regresi linier berganda digunakan untuk membentuk model persamaan regresi yang menggambarkan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Menurut Ghozali (2021), analisis regresi bertujuan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, serta menunjukkan arah hubungan yang terbentuk dalam model.

Model regresi dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

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

Dalam konteks uji kelayakan model, keberadaan persamaan regresi tersebut menunjukkan bahwa model telah terbentuk secara matematis untuk menjelaskan hubungan antarvariabel. Apabila model telah memenuhi uji asumsi klasik dan hasil uji F menunjukkan signifikansi, maka persamaan regresi tersebut dapat digunakan sebagai alat analisis dalam penelitian.

3.5.4.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Menurut Ghozali (2021), nilai koefisien determinasi berada antara 0 dan 1. Nilai yang mendekati 1 menunjukkan bahwa variabel independen memberikan hampir seluruh informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen, sedangkan nilai yang mendekati 0 menunjukkan kemampuan penjelasan model yang terbatas.

Dalam penelitian ini digunakan nilai Adjusted R Square karena, sebagaimana dijelaskan oleh Ghozali (2021), nilai tersebut telah disesuaikan dengan jumlah variabel independen dalam model dan dianggap lebih tepat digunakan pada regresi berganda dibandingkan dengan R Square biasa.

Dengan demikian, semakin besar nilai Adjusted R Square, maka semakin baik kemampuan model regresi dalam menjelaskan variasi *Tax Aggressiveness*, sehingga model dapat dinyatakan memiliki tingkat kelayakan yang lebih baik.

3.5.5 Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Melalui metode ini dapat dianalisis apakah masing-masing variabel independen memiliki hubungan yang bersifat positif atau negatif, serta digunakan untuk memperkirakan perubahan pada variabel dependen apabila terjadi kenaikan atau penurunan pada variabel independen. Dalam penelitian ini, regresi linier berganda digunakan untuk menguji dan memprediksi hubungan antara *Related Party Transaction*, *Thin Capitalization*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*. Adapun bentuk persamaan regresi yang digunakan untuk menguji hipotesis secara simultan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

Keterangan :

Y : *Tax Aggressiveness*

- A : Konstanta
- $\beta_1 \beta_2 \beta_3 \beta_4$: Koefisien Variabel Independen
- X_1 : *Related Party Transaction*
- X_2 : *Thin Capitalization*
- X_3 : *Sales growth*
- E : Error

5.5.6 Uji Hipotesis

5.5.6.1 Uji Statistik t

Uji statistik t digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial dalam menjelaskan variasi variabel dependen (Ghozali, 2021). Melalui pengujian ini, dapat diketahui apakah setiap variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan secara individual terhadap variabel terikat. Pengujian dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 0,05 ($\alpha = 5\%$). Dasar pengambilan keputusan dalam uji t adalah sebagai berikut:

- a. Apabila nilai signifikansi $\geq 0,05$, maka hipotesis ditolak (koefisien regresi tidak signifikan). Hal ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

- b. Apabila nilai signifikansi $\leq 0,05$, maka hipotesis diterima (koefisien regresi signifikan). Artinya, secara parsial variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

2.5.6.2 Uji Arah Pengaruh

Uji arah pengaruh dilakukan untuk mengetahui bentuk hubungan antara variabel independen dan variabel dependen berdasarkan tanda koefisien regresi (β). Setelah dilakukan uji signifikansi melalui uji t, arah pengaruh ditentukan dengan membandingkan nilai koefisien regresi terhadap nol (0).

Komparasi arah pengaruh dilakukan sebagai berikut:

- a. Jika $\beta \geq 0$, maka variabel independen memiliki pengaruh positif terhadap variabel dependen.
- b. Jika $\beta < 0$, maka variabel independen memiliki pengaruh negatif terhadap variabel dependen.

Koefisien regresi (β) yang bernilai positif menunjukkan bahwa peningkatan variabel independen akan diikuti oleh peningkatan variabel dependen, dengan asumsi variabel lain konstan (*ceteris paribus*). Sebaliknya, koefisien regresi yang bernilai negatif menunjukkan bahwa peningkatan variabel independen akan diikuti oleh penurunan variabel dependen.

DAFTAR PUSTAKA

- Alstadsæter, A., Johannesen, N., Le Guern Herry, S., & Zucman, G. (2022). *Tax evasion and tax avoidance*. *Journal of Public Economics*, 206, 104587. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2021.104587>
- Andawiyah, A., Subeki, A., & Hakiki, A. (2019). Pengaruh *Thin Capitalization* Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan Index Saham Syariah Indonesia. *Akuntabilitas*, 13(1), pp. 49–68.
- Azizah, N. (2016). *The Effect of Related Party Transaction, Leverage, Commissioners and Directors Compensation on Tax Aggressiveness*. 5(4), 307–316.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2023). *Financial management: Theory & practice* (17th ed.). Cengage Learning.
- Brown, R., Rocha, A., & Cowling, M. (2020). Financing entrepreneurship in times of crisis: exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 38(5), 380-390.
- Damayanti, H. H., & Prastiwi, D. (2017). Peran Oecd Dalam Meminimalisasi Upaya Tax Agresiveness Pada Perusahaan Multinationaly.
- Darma, Sapta Septia. 2019. Pengaruh *Related Party Transaction* Dan *Thin Capitalization* Terhadap Strategi Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang* Vol. 7, No. 1, Januari 2019.
- Dinar, M., Yuesti, A., & Dewi, N. P. S. (2020). Pengaruh profitabilitas, likuiditas dan leverage terhadap agresivitas pajak pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 2(1).
- Ellyani, Masna. (2018). Pengaruh *Related Party Transaction* Terhadap Agresivitas Pajak dan Manajemen Laba Sebagai Variabel Intervening. Skripsi. Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- Falbo, T. D., & Firmansyah, A. (2018). *Thin Capitalization, Transfer Pricing Aggressiveness, Penghindaran Pajak*.
- Fadilah, I. (2025). *Nilai tambah manufaktur RI peringkat 13 dunia, tembus Rp 4,3 kuadriliun*. *DetikFinance*. <https://finance.detik.com/industri/d-8094133/nilai-tambah-manufaktur-ri-peringkat-13-dunia-tembus-rp-4-3-kuadriliun>
- Fitriani, D. N., Djaddang, S., & Suyanto. (2021). Pengaruh Transfer Pricing, Kepemilikan Asing, Kepemilikan Institusional Terhadap Agresivitas Pajak Dengan Corporate Social

- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26* (10th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hasibuan, A., & Aslami, R. (2025). *Mekanisme perkembangan pasar modal sebagai salah satu produk investasi di masyarakat*. *Journal Riset & Manajemen Ekonomi*, 2(3).
- Helpinsyah, M., Studi, P., Akuntansi, S., & Pamulang, U. (2025). *Pengaruh Related Party Transaction, Capital Intensity dan Kepemilikan Mayoritas terhadap Agresivitas Pajak Abstrak*. 8(1), 61–73.
- Hutomo, M. A., Sari, R. H., & Nopiyanti, A. (2021). *Pengaruh Transfer Pricing, Thin Capitalization, Dan Tunneling Incentive Terhadap Agresivitas Pajak*. *Business*
- Imaniah, R. R. (2023). *The Effect of Tunneling Incentives, Thin Capitalization, Financial Distress, and Earnings Management on Tax Aggressiveness*. 16(2), 249–257. <https://doi.org/10.51903/kompak.v16i2.1296>
- Indrawan, M. D., & Alexander, N. (2023). *Agresivitas Pajak Perusahaan Melalui Related Party Transaction, Hutang dan Aset Tetap*. *JAAT: Jurnal Akuntansi Dan Audit*, 2(2), 165–172.
- International Accounting Standards Board (IASB). (2024). *IAS 24: Related party disclosures* (Revisi edisi 2024). IFRS Foundation.
- Irawan & Novitasari. (2021). *the Impact of Thin Capitalization Rules as a Tool of Tax Avoidance on Tax Revenue*. *Business and Accounting Research (IJEBAR) Peer Reviewed-International Journal*, 5(4), 270–281.
- Jamaluddin, & Enre, A. (2023). *Konstruksi agency theory untuk meminimalisir asymmetry information dalam teori keuangan syariah perspektif tabligh*. *POINT: Jurnal Ekonomi & Manajemen*, 5(2), 192-205. <https://ejournals.umma.ac.id/index.php/point/article/download/2092/1175>
- Jensen, & Meckling. (1976). *THEORY OF THE FIRM: MANAGERIAL BEHAVIOR, AGENCY COSTS AND OWNERSHIP STRUCTURE I. Introduction and summary* *In this paper WC draw on recent progress in the theory of (1) property rights, firm. In addition to tying together elements of the theory of e. 3*, 305–360.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2025). *Data series – Portal Data APBN*. Diakses 27 Desember 2025, dari <https://data-apbn.kemenkeu.go.id/data-series>
- Malawat, F. F., Holle, M. H., Asiyah, B. N., & Karanelan, M. (2024). *Transaksi Afiliasi dan Kepemilikan Ultimate: Praktik Tax Avoidance sebaga Sustainability Problem*. *Indonesian Treasury Review*, 9(3), 233–246.

- Maulana, I. A. (2020). Faktor -Faktor Yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Property dan Real Estate. *Jurnal Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2): 155 –163.
- Mappadang, A. (2021). Efek Tax Avoidance dan Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan. CV. Pena Persada.
- Meng-tao, C., Da-peng, Y., Wei-qi, Z., & Qi-jun, W. (2023). *How does ESG disclosure improve stock liquidity for enterprises—empirical evidence from China*. *Environmental Impact Assessment Review*, 98, 106926.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, 53(3), 433–443.
- Nabilla, S. S., & Zulfikri, I. (2018). Pengaruh Risiko Perusahaan, Leverage (Debt to Equity ratio) Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *Jurnal Akuntansi*, 27(2), 141–151.
<https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2017.27.2.141>
- Nataherwin, Dewi, S., & Widyasari. (2023). Pajak International. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Ningtyas, A. D. (2025). Pengaruh asimetri informasi terhadap manajemen laba dengan ukuran perusahaan dan kepemilikan manajerial sebagai variabel moderasi. *Jurnal Akuntansi Unja*, 5(1).
<https://online-journal.unja.ac.id/jaku/article/download/51740/23132>
- Norsiah, S., & Pratiwi, A. P. (2025). Pengaruh Thin Capitalization, Sales Growth, Capital Intensity terhadap Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional sebagai Moderasi. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi, dan Perpajakan*, 2(4), 41–56.
<https://doi.org/10.61132/jeap.v2i4.1415>
- Nugroho, A., et al. (2025). *Ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi: Dampak profitabilitas dan pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak*. *Akun: Jurnal Akuntansi*, 9(1), 1-15.
<https://ejournals.umn.ac.id/index.php/Akun/article/view/4182>
- Nurariza, C. (2019). Pengaruh *Related Party Transaction*, Multinationaly, *Thin Capitalization* terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur. *Journal of Business and Economics (JBE) UPI YPTK*, 4(2), 58–64.
<https://doi.org/10.35134/jbeupiyptk.v4i2.92>
- Putri, A. N., Santoso, A., & Wijaya, R. (2024). Pengukuran agresivitas pajak: Proksi dan implikasinya pada perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 25(1), 45–62. <https://jurnal.unpad.ac.id/jap/article/view/2024-001>

- Prasetya, E. R., & Putri, W. C. (2022). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak*. 2(1), 36–45.
- Prasetyo (2018) *A proposed method and its development for wood recovery assessment in the furniture manufacturing process* DOI:[10.15376/biores.13.2.3846-3867](https://doi.org/10.15376/biores.13.2.3846-3867)
- Prasetyo, A., & Widyawati, N. (2024). Pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan: Pendekatan *trade-off theory* pada perusahaan manufaktur di BEI. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 13(2), 145-162.
- Prima, B., & Dewi, H. K. (2019). Tax Justice Laporkan Bentoel Lakukan Penghindaran Pajak, Indonesia Rugi US\$ 14 juta. Retrieved from nasional.kontan.co.id: <https://nasional.kontan.co.id/news/tax-justice-laporkan-bentoel-lakukan-penghindaran-pajak-indonesia-rugi-rp-14-juta>
- Putri, T. E., Marundha, A., & Pramukty, R. (2024). *Related Party Transaction, Financial Distress, dan Corporate Social Responsibility terhadap Agresivitas Pajak dengan Manajemen Laba sebagai Variabel Intervening*. 3, 782–796.
- Rizqi, R. M., Akbar, A. Z., & Fahlia, F. (2025). UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI: DAMPAK PROFITABILITAS DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK. *Ultima Accounting: Jurnal Ilmu Akuntansi*, 17(1), 39–57. <https://doi.org/10.31937/akuntansi.v17i1.4182>
- Santoso, J. B., Sadeli, D., & Surtikanti, S. (2021). Pengaruh Pengecilan Modal, Transaksi Hubungan Istimewa, Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 3(1), 152–164.
- Sari, D. M. (2022). Pengaruh asimetri informasi dan kepemilikan manajerial terhadap manajemen laba. Repositori Universitas Medan Area. <https://repositori.uma.ac.id/bitstream/123456789/17318/2/178330016%20-%20Dewi%20Maya%20Sari%20-%20Fulltext.pdf>
- Salwah, S., & Herianti, E. (2019). Pengaruh Aktivitas Thin Capitalization Terhadap Penghindaran Pajak. *JRB-Jurnal* <https://doi.org/10.35592/jrb.v3i1.978> R
- Setiawan, Agung dan Neo Agustina. (2018). Pengaruh *Thin Capitalization* dan Profitabilitas Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pembangunan* Volume 4 No.1, Februari 2018.
- Sinaga, D. (2023). *Pengaruh Thin Capitalization dan Assets Mix Terhadap Agresivitas Pajak (Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Industri Barang Konsumsi Yang*. 6(3), 327–334. <https://doi.org/10.37817/ikraith-ekonomika.v6i3>

- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumantri, E., Samudra, A. A., & Suradika, A. (2024). *Global tax avoidance and evasion: A landscape through insights from a systematic literature review and bibliometric analysis*. *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 8(9), 8073.
- Susanti, D., Satyawan, M. D., Akuntansi, J., Surabaya, U. N., Ketintang, J., Akuntansi, J., Surabaya, U. N., & Ketintang, J. (2020). *PENGARUH ADVERTISING INTENSITY, INVENTORY INTENSITY, DAN SALES*. 9(1).
- Syahputra, A. rizky D., & Abdani, F. (2023). The Effect of Related Party Transaction on Tax Aggressiveness. *Jurnal Proaksi*, 10(1), 14–29. <https://doi.org/10.32534/jpk.v10i1.3767>
- Tambunan, M. E., & Samaria, A. (2025). *The Role of Profitability , Leverage , and Corporate Social Responsibility in Corporate Tax Aggressiveness*. 4(1), 13–19.
- Tax Justice Network. (2025). *The state of tax justice 2025*. Tax Justice Network. <https://taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2025/>
- Trisnawati, F. D., & Ardillah, K. (2023). *Pengaruh Thin Capitalization, Transfer Pricing, dan Manajemen Laba Terhadap Agresivitas Pajak*. 9(4), 585–596.
- Utami, M. F., & Irawan, F. (2022). Pengaruh *Thin Capitalization* dan Transfer Pricing Aggressiveness terhadap Penghindaran Pajak dengan Financial Constraints sebagai Variabel Moderasi. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 386-399.
- Ved, M. J., & Sjarief, J. (2022). *ANALYSIS OF CAPITAL INTENSITY, SALES GROWTH AND AUDIT COMMITTEE ON TAX AGGRESSIVENESS MICHAELA*. 20(02), 256–272.
- Wardani, R. A. (2022). *Universitas ibnu sina (uis)*. 2016, 199–209.
- Wijantini. (2026, Januari 29). *Penghindaran pajak saat kesulitan keuangan [Opini]*. *Katadata.co.id*.