

Pengaruh *Capital intensity* dan *Growth Opportunity* Terhadap Agresivitas Pajak Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Pemoderasi

¹I Ketut Wenten, ²Elva Muzdalifah

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan

E-mail: dosen01474@unpam.ac.id, elvamuzdalifah179@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis pengaruh *Capital intensity* dan *Growth Opportunity* terhadap agresivitas pajak, dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Studi ini berfokus pada perusahaan sektor *Consumer Non Cyclical* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2023. Metode kuantitatif asosiatif digunakan, dengan data sekunder dari laporan keuangan tahunan. Sampel berjumlah 34 perusahaan (total 170 data) dipilih melalui *purposive sampling*. Analisis data menggunakan regresi data panel dengan *Fixed Effect Model* (FEM), setelah melalui uji Chow dan Hausman. Uji asumsi klasik juga dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Capital intensity* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Demikian pula, *Growth Opportunity* juga tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Lebih lanjut, ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi (memperlemah) pengaruh *Capital intensity* maupun *Growth Opportunity* terhadap agresivitas pajak. Kesimpulannya, kedua variabel independen tidak signifikan memengaruhi agresivitas pajak, dan ukuran perusahaan tidak berperan sebagai moderasi.

Kata kunci : *Agresivitas Pajak, Capital intensity, Growth Opportunity, Ukuran Perusahaan*

ABSTRACT

This study analyzes the effect of Capital intensity and Growth Opportunity on tax aggressiveness, with company size as a moderating variable. This study focuses on Consumer Non-Cyclical sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the 2019-2023 period. An associative quantitative method was used, with secondary data from annual financial reports. A sample of 34 companies (a total of 170 data points) was selected through purposive sampling. Data analysis used panel data regression with the Fixed Effect Model (FEM), after undergoing the Chow and Hausman tests. Classical assumption tests were also conducted. The results showed that Capital intensity had no significant effect on tax aggressiveness. Similarly, Growth Opportunity also had no effect on tax aggressiveness. Furthermore, company size was unable to moderate (weaken) the effect of Capital intensity or Growth Opportunity on tax aggressiveness. In conclusion, both independent variables did not significantly affect tax aggressiveness, and company size did not play a moderating role.

Keyword : *Tax Aggressiveness, Capital intensity, Growth Opportunity, Company Size*

1. PENDAHULUAN

Pajak merupakan instrumen fiskal utama pemerintah dalam membiayai pengeluaran publik dan mendorong

pertumbuhan ekonomi nasional. Berdasarkan UU No. 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, pajak didefinisikan sebagai kontribusi wajib kepada negara yang

terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, tanpa mendapat imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Indonesia menerapkan sistem perpajakan self-assessment yang memberikan kepercayaan kepada wajib pajak untuk menghitung, membayar, dan melaporkan sendiri kewajiban pajaknya. Sistem ini, meskipun meningkatkan efisiensi administrasi perpajakan, memberikan peluang bagi perusahaan untuk melakukan praktik agresivitas pajak. Agresivitas pajak merupakan spektrum tindakan perusahaan dalam meminimalkan beban pajak melalui perencanaan pajak, baik secara legal (*Tax Avoidance*) maupun ilegal (*Tax Evasion*) (Maulana dkk 2018).

Fenomena agresivitas pajak menjadi perhatian serius karena dapat mengurangi penerimaan negara dan menciptakan ketidakadilan dalam sistem perpajakan. Di sisi lain, dari perspektif perusahaan, minimisasi beban pajak merupakan strategi legitimate untuk memaksimalkan shareholder value. Dilema ini menciptakan kompleksitas dalam memahami determinan agresivitas pajak perusahaan.

Penelitian terdahulu mengidentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi keputusan agresivitas pajak, antara lain karakteristik operasional perusahaan, struktur keuangan, dan peluang pertumbuhan. Dua faktor yang mendapat perhatian signifikan adalah *Capital intensity* dan *Growth Opportunity*. *Capital intensity* mencerminkan sejauh mana perusahaan menginvestasikan dananya dalam aset tetap yang dapat memberikan manfaat penyusutan untuk mengurangi beban pajak (Syafrihal & Sugiyanto, 2022). Sementara *Growth Opportunity* menggambarkan peluang pertumbuhan perusahaan yang mungkin memerlukan sumber dana tambahan, sehingga mendorong perusahaan untuk

meminimalkan beban pajak (Yahya et al., 2023).

Data empiris menunjukkan fenomena menarik pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclical* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023:

Tabel 1.1 Perkembangan Rata-Rata Rasio Perusahaan *Consumer Non Cyclical* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023:

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
Agresivitas Pajak (Y)	0,24867	0,24835	0,24841	0,24849	0,24846
<i>Capital intensity</i> (X1)	0,31621	0,31828	0,32047	0,32268	0,32520
<i>Growth Opportunity</i> (X2)	0,16180	0,16133	0,16077	0,16019	0,15925
Ukuran Perusahaan (Z)	29,68302	29,68819	29,69257	29,69639	29,69922

Sumber : Hasil Output Olahan Excel, 2025

Data menunjukkan paradoks: meskipun *Capital intensity* mengalami peningkatan konsisten dan ukuran perusahaan terus bertumbuh, tingkat agresivitas pajak relatif stabil. Sebaliknya, *Growth Opportunity* menunjukkan tren penurunan. Fenomena ini menantang asumsi teoretis bahwa peningkatan *Capital intensity* dan *Growth Opportunity* akan mendorong agresivitas pajak yang lebih tinggi.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang tidak konsisten mengenai determinan agresivitas pajak. Untuk *Capital intensity*, penelitian (Syafrihal & Sugiyanto, 2022), Efrinal & Chanda (2020) menemukan pengaruh positif signifikan, sementara Anggriantari & Purwantini (2020) dan Windaswari & Merkusiwati (2018) tidak menemukan pengaruh signifikan dalam Maulana dkk (2018).

Inkonsistensi serupa terjadi pada penelitian *Growth Opportunity*. Swingly & Sukartha (2015) serta Aprianto & Dwimulyani (2019) tidak menemukan pengaruh terhadap agresivitas pajak, Nugraha & Mulyani (2019) menemukan pengaruh positif, sementara Hidayat (2018) menemukan pengaruh negatif.

Terkait peran moderasi ukuran perusahaan, penelitian (Lailiyah et al., 2024) menemukan efek memperkuat pengaruh *Capital intensity*, namun Maulana dkk. (2018) tidak menemukan

efek moderasi. Khusus untuk *Growth Opportunity*, belum ada penelitian yang mengeksplorasi peran moderasi ukuran perusahaan. Penelitian ini berkontribusi dengan: (1) memberikan bukti empiris pada sektor *Consumer Non-Cyclical* yang memiliki karakteristik unik; (2) mengeksplorasi peran moderasi ukuran perusahaan pada kedua variabel independen; (3) menggunakan data terkini periode 2019-2023 yang mencakup kondisi normal dan pandemi.

Berdasarkan data diatas, diperoleh permasalahan yang muncul yaitu 1) apakah *Capital intensity* mempengaruhi agresivitas pajak, 2) apakah *Growth Opportunity* mempengaruhi agresivitas pajak, 3) apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi hubungan antara *Capital intensity* dengan agresivitas pajak, 4) apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi hubungan antara *Growth Opportunity* dengan agresivitas pajak.

Adapun tujuan dari penelitian tersebut ialah 1) menganalisis pengaruh *Capital intensity* terhadap agresivitas pajak, 2) menganalisis pengaruh *Growth Opportunity* terhadap agresivitas pajak, 3) Menentukan apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi hubungan antara *Capital intensity* dan agresivitas pajak, 4) Menentukan apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi hubungan antara *Growth Opportunity* dan agresivitas pajak.

2. LANDASAN TEORI

Teori Keagenan (Agency Theory)

Teori keagenan yang dikembangkan oleh Jensen & Meckling (1976) menjelaskan hubungan kontraktual antara principal (pemegang saham) dan agent (manajemen). Dalam konteks ini, principal mendelegasikan otoritas pengambilan keputusan kepada agent dengan harapan agent akan bertindak untuk memaksimalkan kepentingan principal. Namun, perbedaan tujuan dan asimetri informasi antara kedua pihak

dapat menimbulkan konflik kepentingan yang dikenal sebagai *agency problem*.

Dalam konteks perpajakan perusahaan, konflik keagenan dapat termanifestasi dalam keputusan agresivitas pajak. Agent (manajemen) memiliki insentif untuk meminimalkan beban pajak guna meningkatkan laba perusahaan dan kompensasi yang diterimanya. Sementara itu, terdapat stakeholders lain seperti pemerintah yang mengharapkan penerimaan pajak optimal, dan investor yang menginginkan sustainable returns tanpa risiko reputasi yang berlebihan. Sistem perpajakan self-assessment di Indonesia memberikan ruang bagi manajemen untuk melakukan *Tax Planning* yang agresif. Namun, tindakan tersebut harus mempertimbangkan trade-off antara penghematan pajak jangka pendek dengan risiko jangka panjang seperti sanksi pajak, kerusakan reputasi, dan biaya keagenan yang meningkat.

Teori keagenan memprediksi bahwa karakteristik perusahaan yang mempengaruhi *agency cost* akan berdampak pada keputusan agresivitas pajak. *Capital intensity*, sebagai proksi investasi jangka panjang, dapat mengurangi free cash flow yang tersedia untuk manajemen, sehingga mendorong praktik *Tax Planning* yang lebih agresif. *Growth Opportunity* dapat menciptakan pressure untuk mendapatkan funding internal melalui penghematan pajak. Ukuran perusahaan mempengaruhi kompleksitas organisasi dan kemampuan melakukan sophisticated *Tax Planning*.

Agresivitas Pajak

Agresivitas pajak didefinisikan sebagai tindakan yang dirancang untuk mengurangi taxable income melalui aktivitas *Tax Planning*, baik legal maupun ilegal (Hanlon & Heitzman, 2010). Spektrum agresivitas pajak mencakup dari *Tax Planning* yang *fully compliant* hingga *Tax Evasion* yang jelas melanggar hukum,

dengan gray area di antaranya yang sering disebut *aggressive Tax Avoidance*.

Penelitian menggunakan Effective Tax Rate (ETR) sebagai proksi agresivitas pajak, yang dihitung sebagai rasio beban pajak penghasilan terhadap laba sebelum pajak. ETR yang lebih rendah mengindikasikan tingkat agresivitas pajak yang lebih tinggi. Pemilihan ETR didasarkan pada kemampuannya menangkap perbedaan antara beban pajak aktual dengan beban pajak yang diharapkan berdasarkan statutory tax rate.

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Capital intensity

Capital intensity merupakan rasio investasi perusahaan dalam aset tetap relatif terhadap total aset. Rasio ini mencerminkan sejauh mana operasi perusahaan bergantung pada fixed assets dibandingkan dengan current assets atau intangible assets. Pengukuran *Capital intensity* menggunakan:

$$\text{Capital Intensity} = \frac{\text{Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

Growth Opportunity

Growth Opportunity mencerminkan peluang investasi yang tersedia bagi perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan di masa depan. Penelitian menggunakan sales growth sebagai proksi *Growth Opportunity*, dengan:

$$\text{Growth Opportunity} = \frac{\text{Penjualan (t)} \times \text{Penjualan (t - 1)}}{\text{Penjualan (t - 1)}}$$

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan scale atau magnitude perusahaan yang dapat diukur melalui berbagai proksi seperti total assets, market capitalization, atau sales.

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

Pengembangan Hipotesis

H₁: Capital intensity dan Agresivitas Pajak

Berdasarkan teori dan bukti empiris, *Capital intensity* diprediksikan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Perusahaan dengan proporsi aset tetap yang tinggi memiliki opportunities lebih besar untuk *Tax Planning* melalui *depreciation optimization, timing strategies, dan structuring transactions*.

H₂: Growth Opportunity dan Agresivitas Pajak

Growth Opportunity diprediksikan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak karena *cash flow needs* untuk *funding growth initiatives*. Perusahaan dengan *growth prospects* tinggi memiliki insentif untuk *maximize internal cash generation* melalui *tax minimization*.

H₃ dan H₄: Moderating Effect Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan diprediksikan memperkuat hubungan *Capital intensity* dan *Growth Opportunity* dengan agresivitas pajak. Perusahaan besar memiliki resources dan expertise untuk implementing sophisticated tax strategies yang memanfaatkan *Capital intensity* dan *Growth Opportunity* secara optimal.

3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode asosiatif untuk menguji hubungan kausal antara variabel independen (*Capital intensity* dan *Growth Opportunity*), variabel moderasi (ukuran perusahaan), dan variabel dependen (agresivitas pajak). Penelitian ini merupakan penelitian eksplanatori yang bertujuan menjelaskan pengaruh antar variabel berdasarkan hipotesis yang telah dirumuskan.

Populasi penelitian adalah seluruh perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclical* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2023, berjumlah 127 perusahaan.

Pemilihan sampel menggunakan teknik purposive sampling.

Teknik Analisis Data

Analisis data menggunakan regresi data panel dengan *software EViews 12*, meliputi:

1. Analisis Statistik Deskriptif

Menganalisis karakteristik data melalui nilai *mean*, *median*, maksimum, minimum, dan *standar deviasi*.

2. Pemilihan Model Regresi Data Panel

Uji Chow: Memilih antara *Common Effect Model* (CEM) vs *Fixed Effect Model* (FEM)

Uji Hausman: Memilih antara *Fixed Effect Model* (FEM) vs *Random Effect Model* (REM)

3. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas: Menggunakan *Jarque-Bera test*

Uji Multikolinearitas: Menganalisis korelasi antar variabel independen

Uji Heteroskedastisitas: Menggunakan *Glejser test*

Uji Autokorelasi: Menggunakan *Durbin-Watson test*

4. Uji Hipotesis

Uji F: Menguji signifikansi model secara simultan

Uji t: Menguji signifikansi koefisien secara parsial

Uji Koefisien Determinasi (R^2): Mengukur kemampuan model menjelaskan variasi variabel dependen

5. Moderated Regression Analysis (MRA)

Menggunakan pendekatan MRA untuk menguji efek moderasi ukuran perusahaan pada hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian Statistik Deskriptif

Berdasarkan analisis statistik deskriptif terhadap 170 observasi perusahaan sektor *Consumer Non-*

Cyclical yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023, diperoleh gambaran sebagai berikut:

Tabel 4.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif

	AP	CP	GO	UP
Mean	0.248189	0.321222	0.157409	29.70351
Median	0.225569	0.313752	0.083969	29.63137
Maximum	0.921846	0.762247	12.88862	32.85992
Minimum	0.028550	0.013853	-0.919293	27.37466
Std. Dev.	0.108988	0.168257	0.997202	1.435797
Skewness	3.699733	0.238871	12.33160	0.247328
Kurtosis	20.08438	2.648507	158.0448	2.032192
Jarque-Bera	2455.283	2.491813	174584.1	8.367803
Probability	0.000000	0.287680	0.000000	0.015239
Sum	42.19217	54.60774	26.75945	5049.597
Sum Sq. Dev.	2.007454	4.784466	168.0555	348.3955
Observations	170	170	170	170

Sumber: Output *Eviews 12*, 2025

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa rata-rata tingkat agresivitas pajak perusahaan sampel sebesar 24,82%, dengan standar deviasi 10,90%. Nilai mean yang lebih besar dari standar deviasi mengindikasikan distribusi data yang homogen. *Capital intensity* memiliki rata-rata 32,12% dengan variasi yang relatif stabil. *Growth Opportunity* menunjukkan variabilitas yang tinggi dengan standar deviasi 99,72%, mengindikasikan heterogenitas dalam peluang pertumbuhan antar perusahaan.

Pemilihan Model Regresi Data Panel

Tabel 4.2 Hasil pemilihan Model Regresi Data panel

No	Metode Pemilihan Regresi Data Panel	Pengujian	Nilai Hasil Pengujian	Hasil dari Uji Model
1	Uji <i>Chow</i>	CEM = > 0,05 FEM = < 0,05	0,0000	FEM
2	Uji <i>Hausman</i>	FEM = < 0,05 REM = > 0,05	0,0076	FEM

Sumber: Output *Eviews 12*, 2025

Berdasarkan hasil pengujian, *Fixed Effect Model* (FEM) terpilih sebagai model terbaik untuk analisis regresi data panel dalam penelitian ini.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas: Nilai Jarque-Bera menunjukkan probabilitas $0,000000 < 0,05$. Meskipun data tidak berdistribusi normal, dengan sampel besar ($n=170$), Teorema Limit Pusat memastikan distribusi statistik cenderung normal.

Uji Multikolinearitas: Hasil menunjukkan tidak ada korelasi yang tinggi ($>0,80$) antar variabel independen, sehingga tidak terjadi multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas: Nilai probabilitas Chi-Square sebesar $0,1140 > 0,05$, mengindikasikan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi: Nilai Durbin-Watson setelah penyembuhan sebesar $2,176400$ berada dalam rentang bebas autokorelasi.

Analisis Regresi Data Panel

Tabel 4.3 Hasil Analisis Regresi Data

Panel

—Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.005284	1.498118	1.338535	0.1830
CP	0.372099	0.197340	1.885570	0.0615
GO	-0.000890	0.007046	-0.126374	0.8996
UP	-0.063174	0.049201	-1.283992	0.2014

Sumber: Output *Eviews* 12, 2025

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

R-squared: 0,546093

Adjusted R-squared: 0,423231

F-statistik: 4,444762

Prob(F-statistik): 0,000000

Persamaan Regresinya ialah sebagai berikut:

$$Y = 2,005284 + 0,372099 (X1) - 0,000890 (X2) - 0,063174 (Z) + e$$

Uji Hipotesis

Uji F (Simultan): Nilai probabilitas F-statistik sebesar $0,000000 < 0,05$ menunjukkan bahwa model regresi secara keseluruhan signifikan.

Uji t (Parsial):

H₁ (*Capital intensity* → *Agresivitas Pajak*): t-hitung = $1,885570$, probabilitas = $0,0615 > 0,05$.

H₁ ditolak = *Capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

H₂ (*Growth Opportunity* → *Agresivitas Pajak*): t-hitung = $-0,126374$, probabilitas = $0,8996 > 0,05$.

H₂ ditolak = *Growth Opportunity* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

Analisis Moderasi

Tabel 4.4 Hasil *Moderated Regression Analysis* (MRA)

CP_UP	-0.001955	0.093084	-0.021006	0.9833
—GO_UP	-0.038641	0.024688	-1.565202	0.1199

H₃ (Moderasi UP pada CP → AP): Probabilitas = $0,9833 > 0,05$.

H₃ ditolak= Ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh *Capital intensity* terhadap agresivitas pajak.

H₄ (Moderasi UP pada GO → AP): Probabilitas = $0,1199 > 0,05$.

H₄ ditolak= Ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh *Growth Opportunity* terhadap agresivitas pajak.

Pembahasan

Pengaruh *Capital intensity* terhadap Agresivitas Pajak

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak (probabilitas $0,0615 > 0,05$). Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclical* tidak memanfaatkan secara optimal penyusutan aset tetap sebagai strategi pengurangan pajak.

Beberapa faktor yang menjelaskan hasil ini: pertama, perusahaan *Consumer Non-Cyclical* cenderung memiliki strategi pajak yang konservatif karena sifat industrinya yang stabil dan berorientasi jangka panjang. Kedua, regulasi perpajakan yang ketat membuat perusahaan lebih berhati-hati dalam mengoptimalkan manfaat penyusutan aset tetap. Ketiga, faktor-faktor lain seperti profitabilitas, insentif pajak, atau kepatuhan regulasi mungkin lebih dominan dalam mempengaruhi keputusan agresivitas pajak dibandingkan *Capital intensity*.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Anggriantari dan Purwantini (2020) serta Windaswari dan Merkusiwati (2018) yang juga menemukan tidak ada pengaruh *Capital intensity* terhadap agresivitas pajak dalam Maulana dkk (2018). Namun, berbeda dengan temuan (Syafrizal & Sugiyanto, 2022) yang menemukan pengaruh signifikan.

Pengaruh *Growth Opportunity* terhadap Agresivitas Pajak

Growth Opportunity tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak (probabilitas $0,8996 >$

0,05). Hasil ini menunjukkan bahwa peluang pertumbuhan perusahaan tidak mendorong praktik agresivitas pajak pada sektor *Consumer Non-Cyclical*.

Penjelasan atas temuan ini meliputi: pertama, perusahaan dengan peluang pertumbuhan tinggi cenderung menjaga reputasi dan menghindari risiko perpajakan yang dapat mengganggu prospek bisnis jangka panjang. Kedua, perusahaan lebih memilih sumber pembiayaan alternatif seperti pinjaman atau penerbitan saham daripada mengandalkan penghematan pajak untuk mendukung pertumbuhan. Ketiga, fokus pada strategi operasional dan ekspansi pasar lebih diutamakan dibandingkan optimalisasi pajak.

Temuan ini konsisten dengan penelitian Hidayat (2018) yang menyatakan bahwa *Growth Opportunity* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil ini juga mendukung argumen bahwa perusahaan dengan kinerja baik cenderung menghindari praktik pajak yang agresif untuk menjaga stabilitas operasional dan reputasi perusahaan.

Peran Moderasi Ukuran Perusahaan Moderasi pada Hubungan *Capital Intensity* terhadap Agresivitas Pajak

Ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi hubungan *Capital intensity* dengan agresivitas pajak (probabilitas $0,9454 > 0,05$). Hasil ini mengindikasikan bahwa baik perusahaan besar maupun kecil memiliki strategi pengelolaan pajak yang relatif serupa terkait *Capital intensity*.

Beberapa faktor yang menjelaskan: pertama, regulasi perpajakan yang uniform membuat perusahaan dengan ukuran berbeda menghadapi aturan penyusutan yang sama. Kedua, kesadaran akan risiko reputasi dan kepatuhan regulasi membuat perusahaan besar dan kecil sama-sama konservatif dalam strategi pajak. Ketiga, faktor industri (*Consumer Non-Cyclical*)² mungkin lebih dominan dibandingkan

ukuran perusahaan dalam menentukan strategi pajak.

Moderasi pada Hubungan *Growth Opportunity* terhadap Agresivitas Pajak

Ukuran perusahaan juga tidak dapat memoderasi hubungan *Growth Opportunity* dengan agresivitas pajak (probabilitas $0,1199 > 0,05$). Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan peluang pertumbuhan tinggi, baik berukuran besar maupun kecil, cenderung tidak melakukan agresivitas pajak.

Hal ini dapat dijelaskan karena: pertama, fokus pada ekspansi legal dan sustainable lebih diutamakan dibandingkan optimalisasi pajak. Kedua, perusahaan dengan *Growth Opportunity* tinggi umumnya memiliki akses yang baik terhadap sumber pendanaan alternatif. Ketiga, menjaga reputasi dan hubungan dengan stakeholder menjadi prioritas untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang.

5. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Capital intensity* dan *Growth Opportunity* terhadap Agresivitas Pajak, serta menguji peran Ukuran Perusahaan sebagai variabel pemoderasi pada hubungan tersebut. Objek penelitian difokuskan pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclical* yang terdaftar di BEI selama periode 2019–2023.

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan regresi data panel dengan pendekatan Fixed Effect Model (FEM) serta analisis Moderated Regression Analysis (MRA), diperoleh beberapa kesimpulan utama:

1. *Capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak. Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan aset tetap yang tinggi tidak selalu berkorelasi dengan tingkat agresivitas perusahaan dalam mengurangi beban pajak.
2. *Growth Opportunity* juga tidak berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak. Peluang pertumbuhan

yang dimiliki perusahaan tidak menjadi faktor utama dalam menentukan strategi agresivitas pajak.

3. Ukuran Perusahaan tidak mampu memoderasi hubungan antara *Capital intensity* dan Agresivitas Pajak. Artinya, skala atau besar kecilnya perusahaan tidak memperkuat atau memperlemah pengaruh intensitas modal terhadap perilaku agresivitas pajak.
4. Ukuran Perusahaan juga tidak memoderasi hubungan antara *Growth Opportunity* dan Agresivitas Pajak. Ini mengindikasikan bahwa dalam konteks sektor *Consumer Non-Cyclical*, ukuran perusahaan bukanlah faktor yang memperkuat atau memperlemah hubungan antara peluang pertumbuhan dengan agresivitas pajak.

Secara keseluruhan, penelitian ini menyimpulkan bahwa baik *Capital intensity* maupun *Growth Opportunity* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak, dan Ukuran Perusahaan tidak berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut. Hal ini mengindikasikan bahwa keputusan perusahaan untuk melakukan strategi pajak agresif lebih banyak dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti regulasi, kebijakan fiskal, atau manajemen risiko perpajakan daripada oleh struktur internal perusahaan seperti modal, prospek pertumbuhan, atau skala usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Allo, M. R., Alexander, S. W., & Suwetja, I. G. (2021). Pengaruh Likuiditas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2018). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 647–657.

Ikhtisar dan Sejarah BEI. (2023). Diakses pada 16 November 2024.

https://www.idx.co.id/id/tentang-bei/ikhtisar-dan-sejarah-bei#vision_mision

Jensen, M. C., & Meckling, W.H. (1976). Theory of The Firm : Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure. Dalam *Journal of Financial Economics* (Vol. 3). Q North-Holland Publishing Company

Lailiyah, C. Z., Massela, A., Yulianto, A., & Khalid, A. A. (2024). Impact of Corporate Social Responsibility, Profitability, Leverage, and *Capital intensity* on Tax Aggressiveness: The Moderating Role of Firm Size in Indonesian Manufacturing Sector. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 10(2), 51–64. <https://doi.org/10.56578/jafas100201>

Maulana, T., Putri, A. A., & Marlin, E. (2022). Pengaruh *Capital intensity*, inventory intensity dan leverage terhadap agresivitas pajak. *Jurnal Akuntansi*, 17(1), 48–60.

Pemerintah Indonesia, (2021). *Undang-Undang (UU) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan*. Setneg No. 6736, Jakarta.

Pemerintah Indonesia, (1995). *Undang-Undang (UU) Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal*. Setneg No.3608, Jakarta.

Syafrizal, S., & Sugiyanto, S. (2022). PENGARUH *CAPITAL INTENSITY*, INTENSITAS PERSEDIAAN, DAN LEVERAGE TERHADAP AGRESIVITAS

PAJAK (Studi Pada Perusahaan Pertambangan terdaftar IDX 2017-2021). *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 5(3), 829–842. <https://doi.org/10.37481/sjr.v5i3.54>
1

Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (2 ed., Vol.29). Alfabeta.

Yahya, A., Asiah, N., & Nurjanah, R. (2023). *Tax Avoidance in Relationship on Capital intensity, Growth Opportunities, Financial Distress and Accounting Conservatism. Journal of Business Management and Economic Development*, 1(02), 154–165. <https://doi.org/10.59653/jbmed.v1i0>
2.56

