

**PENGARUH *TRANSFER PRICING*, *CAPITAL INTENSITY*,
DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TAX AGGRESSIVENESS*
DENGAN *INSTITUTIONAL OWNERSHIP* SEBAGAI
VARIABEL MODERASI PADA PERUSAHAAN
SEKTOR *CONSUMER NON-CYCLICALS*
DI INDONESIA DAN MALAYSIA**

SKRIPSI



Oleh

INDINA SHAFARA NIHLATILLAH

NIM: 220502110069

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2026

**PENGARUH *TRANSFER PRICING*, *CAPITAL INTENSITY*,
DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TAX AGGRESSIVENESS*
DENGAN *INSTITUTIONAL OWNERSHIP* SEBAGAI
VARIABEL MODERASI PADA PERUSAHAAN
SEKTOR *CONSUMER NON-CYCLICALS*
DI INDONESIA DAN MALAYSIA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh

INDINA SHAFARA NIHLATILLAH

NIM: 220502110069

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth*
terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai
Variabel Moderasi pada Sektor *Consumer Non-Cyclicals*
di Indonesia dan Malaysia

SKRIPSI

Oleh

Indina Shafara Nihlatillah

NIM : 220502110069

Telah Disetujui Pada Tanggal 17 Juni 2026

Dosen Pembimbing,



Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak. CA., CMA, CSRA

NIP. 19760313201802012188

LEMBAR PENGESAHAN

Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap
Tax Aggressiveness dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel
Moderasi pada Sektor *Consumer Non-Cyclicals*
di Indonesia dan Malaysia

SKRIPSI

Oleh

INDINA SHAFARA NIHLATILLAH

NIM : 220502110069

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun.)
Pada 25 Juni 2026

Susunan Dewan Penguji:

Tanda Tangan

1 Ketua Penguji

Wuryaningsih, M.Sc

NIP. 199307282020122008



2 Anggota Penguji

Dr. Kholilah, M.S.A

NIP. 198707192019032010



3 Sekretaris Penguji

Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak. CA., CMA, CSRA

NIP. 19760313201802012188



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



Dr. Kholilah, M.S.A

NIP. 198707192019032010

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Indina Shafara Nihlatillah
NIM : 220502110069
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Menyatakan bahwa "*Skripsi*" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

"Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia"

adalah hasil karya saya sendiri, bukan "*duplikasi*" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "*klaim*" bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing atau Pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari siapa pun.

Malang, 18 Juni 2026

Hormat Saya,



Indina Shafara Nihlatillah

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya, sehingga penulis diberikan kekuatan dan kemudahan dalam menyelesaikan penelitian ini yang berjudul “Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia”. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang telah membimbing dari kegelapan menuju jalan yang terang, yaitu agama Islam.

Dalam setiap proses yang dilalui, penulis menyadari bahwa perjalanan ini tidak ditempuh seorang diri. Terdapat begitu banyak doa, dukungan, serta kebaikan dari berbagai pihak yang senantiasa mengiringi langkah penulis hingga mampu sampai pada titik ini. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati dan rasa syukur yang mendalam, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Ilfi Nur Diana, M.Si., CAHRM., CRMP. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. Misbahul Munir, Lc., M.Ei. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Kholilah, M.S.A. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak., CA., CMA., CSRA. selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmu pengetahuan, wawasan, serta pengalaman berharga selama penulis menempuh

pendidikan.

6. Dengan penuh cinta dan rasa hormat, penulis mempersembahkan terima kasih istimewa kepada keluarga tercinta, Ayahanda Agus Hariyanto, sebagai sosok pertama yang menjadi teladan dan sumber kekuatan, serta Ibunda Titin Munawaroh, sebagai sosok penuh kasih yang senantiasa menghadirkan doa dalam setiap langkah penulis. Juga kepada adik tersayang, Anakhtartuk Basyara Lidinillah yang turut memberikan warna dan semangat dalam perjalanan ini. Terima kasih atas segala pengorbanan, keikhlasan, dukungan, serta doa yang tak pernah putus, yang menjadi alasan penulis mampu bertahan dan sampai pada titik ini. Tak lupa, penulis juga menghaturkan terima kasih kepada seluruh keluarga besar yang senantiasa menghadirkan kepercayaan, doa-doa terbaik, serta dukungan tulus yang senantiasa menyertai setiap langkah penulis.
7. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada orang-orang terdekat serta seluruh teman-teman perkuliahan yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas kebersamaan, bantuan, dan dukungan yang telah menjadi bagian penting dalam perjalanan panjang ini. Terima kasih untuk sahabat-sahabat penulis yang selalu hadir dalam setiap suka dan duka, yang tidak hanya menemani, tetapi juga menjadi sumber kekuatan, semangat, dan penguat di setiap kondisi hingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini.
8. Pada akhirnya, penulis juga ingin menyampaikan terima kasih kepada diri sendiri yang telah berjuang dengan segala keterbatasan, tetap percaya di saat ragu, dan tetap kuat di saat rapuh. Untuk setiap air mata, doa, dan usaha yang tak terlihat, semua itu telah mengantarkan penulis sampai pada titik ini. Terima kasih telah menjadi rumah yang paling setia untuk kembali dan tetap berproses menjadi versi terbaik dari diri sendiri.

HALAMAN MOTTO

“When I look back on my whole life, there's a silver lining of grace”

(JVKE)

“Apa yang memang ditakdirkan menjadi milikmu tidak akan pernah tertukar atau pergi darimu. Sebaliknya, apa yang bukan untukmu, sekeras apa pun diusahakan dan dikejar, tidak akan pernah benar-benar menjadi milikmu”

(Ali bin Abi Thalib)

كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ كُرْهُ لَكُمْ وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ وَعَسَى أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ
شَرٌّ لَكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ۚ

*“Tak semua yang kau benci itu buruk, dan tak semua yang kau inginkan itu baik.
Allah mengetahui segalanya, sedangkan kamu tidak”*

(Q.S Al-Baqoroh: 216)

وَأُفَوِّضُ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ

“And I entrust my affairs to Allah”

(Q.S Ghafir: 44)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia” dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing umat manusia dari zaman kegelapan menuju jalan yang terang benderang, yakni agama Islam.

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai kendala dan keterbatasan. Namun, berkat bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak, skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Ilfi Nur Diana, M.Si., CAHRM., CRMP. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. Misbahul Munir, Lc., M.Ei. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Kholilah, M.S.A. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak., CA., CMA., CSRA. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
6. Kedua orang tua, adik, serta seluruh keluarga yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
7. Sahabat dan teman-teman perkuliahan yang telah memberikan dukungan dan kebersamaan selama proses penyusunan skripsi ini.

8. Diri penulis sendiri yang telah berusaha menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya.
9. Serta seluruh pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan di masa yang akan datang. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, terutama bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Malang, 18 Juni 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
ABSTRAK	xvii
ABSTRACT	xviii
المخلص	xix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1.Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	18
1.3 Tujuan Penelitian.....	18
1.4 Manfaat Penelitian.....	18
1.5 Batasan Penelitian	20
BAB II	22
KAJIAN PUSTAKA	22
2.1 Penelitian Terdahulu	22
2.2 Kajian Teori.....	34
2.2.1 Teori Keagenan (<i>Agency Theory</i>)	34
2.2.2 <i>Tax Aggressiveness</i>	35
2.2.3 <i>Transfer Pricing</i>	37

2.2.4 <i>Capital Intensity</i>	40
2.2.5 <i>Sales Growth</i>	41
2.2.6 <i>Institutional Ownership</i>	43
2.2.7 Perpajakan dalam Perspektif Islam.....	44
2.3 Kerangka Konseptual	47
2.4 Pengembanagan Hipotesis	48
2.4.1 <i>Transfer Pricing</i> Berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	48
2.4.2 <i>Capital Intensity</i> Berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	49
2.4.3 <i>Sales Growth</i> Berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	51
2.4.4 <i>Institutional Ownership</i> Memoderasi Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	52
2.4.5 <i>Institutional Ownership</i> Memoderasi Pengaruh <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	53
2.4.6 <i>Institutional Ownership</i> Memoderasi Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	54
BAB III	57
METODE PENELITIAN	57
3.1 Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	57
3.2 Lokasi Penelitian	57
3.3 Populasi Dan Sampel Penelitian.....	58
3.3.1 Populasi.....	58
3.3.2 Sampel.....	59
3.4 Teknik Pengambilan Sampel.....	59
3.5 Data Dan Jenis Data	61
3.6 Teknik Pengumpulan Data	62
3.7 Definisi Operasional Variabel	62
3.7.1 Variabel Dependen	62
3.7.2 Variabel Independen.....	63
3.7.3 Variabel Moderasi.....	66
3.8 Analisis Data	68
3.8.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	68

3.8.2 Analisis Pemilihan Model.....	68
3.8.3 Uji Asumsi Klasik.....	70
3.8.4 Analisis Regresi Data Panel.....	71
3.8.5 Uji Hipotesis	74
3.8.6 Uji Regresi Moderasi	75
3.8.7 Uji Ketahanan Model (<i>Robustness Test</i>).....	76
BAB IV	78
HASIL DAN PEMBAHASAN	78
4.1 Hasil Penelitian	78
4.1.1 Tinjauan Umum Objek Penelitian	78
4.1.2 Analisis Statistik Deskriptif.....	78
4.1.3 Analisis Pemilihan Model.....	84
4.1.4 Uji Asumsi Klasik.....	88
4.1.5 Analisis Regresi Data Panel.....	91
4.1.6 Uji Hipotesis	94
4.1.7 Uji Regresi Moderasi	97
4.1.8 Uji Ketahanan Model (<i>Robustness Test</i>).....	99
4.2 Pembahasan	102
4.2.1 <i>Transfer Pricing</i> Berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	102
4.2.2 <i>Capital Intensity</i> Berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	105
4.2.3 <i>Sales Growth</i> Berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	108
4.2.4 <i>Institutional Ownership</i> Memoderasi Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	111
4.2.5 <i>Institutional Ownership</i> Memoderasi Pengaruh <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	113
4.2.6 <i>Institutional Ownership</i> Memoderasi Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>	115
4.2.7 <i>Tax Aggressiveness</i> dalam Perspektif Islam.....	117

BAB V.....	121
PENUTUP.....	121
5.1 Kesimpulan.....	121
5.2 Saran.....	123
DAFTAR PUSTAKA.....	124
LAMPIRAN-LAMPIRAN	141

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>Tax Ratio</i> Wilayah Asia Pasifik Tahun 2022	3
Gambar 1.2 <i>Tax Ratio</i> Wilayah ASEAN Tahun 2002-2022	3
Gambar 1.3 Tingkatan <i>Tax Planning</i>	5
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	48
Gambar 4.1 Uji Normalitas Sampel Gabungan.....	88

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel 3.1 Kriteria Pemilihan Sampel	61
Tabel 3.2 Pengukuran Variabel.....	67
Tabel 4.1 Hasil Uji Statistik Deskripti	79
Tabel 4.2 Hasil Uji Chow.....	84
Tabel 4.3 Hasil Uji Hausman	85
Tabel 4.4 Hasil Uji Lagrange Multiplier.....	87
Tabel 4.5 Hasil Uji Multikolinearitas.....	89
Tabel 4.6 Hasil Uji Heteroskedastisitas	91
Tabel 4.7 Hasil Uji Regresi Data Panel.....	92
Tabel 4.8 Hasil Uji Hipotesis Sampel Gabungan.....	94
Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi	96
Tabel 4.10 Hasil Uji Regresi Moderasi	98
Tabel 4.11 Hasil Uji Hipotesis Robustness Test.....	100
Tabel 4.12 Hasil Uji Moderasi Robustness Test	100
Tabel 4.13 Kesimpulan Hasil Uji Robustness Test	101

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Populasi Perusahaan Sektor CNC di Indonesia dan Malaysia	141
Lampiran 2. Hasil Sampel Penelitian.....	149
Lampiran 3. Hasil Uji.....	154
Lampiran 4. Biodata Penulis	162
Lampiran 5. Jurnal Bimbingan.....	163
Lampiran 6. Bukti Bebas Plagiarisme.....	165

ABSTRAK

Indina Shafara Nihlatillah, 2026, SKRIPSI. Judul: “Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia”

Pembimbing : Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak., CA., CMA., CSRA.

Kata Kunci : *Tax Aggressiveness*, *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, *Institutional Ownership*

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness* dengan *institutional ownership* sebagai variabel moderasi pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* di Indonesia dan Malaysia. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh rendahnya *tax ratio* Indonesia dan Malaysia dibandingkan beberapa negara di kawasan Asia, yang mengindikasikan belum optimalnya penerimaan pajak dan mendorong perlunya kajian terkait faktor-faktor yang memengaruhi praktik *tax aggressiveness* pada perusahaan di kedua negara.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data panel pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* periode 2021-2024. Sampel penelitian ditentukan melalui metode *purposive sampling* sehingga diperoleh 276 data observasi. Data dianalisis menggunakan regresi data panel, uji parsial (uji t), dan *Moderated Regression Analysis* (MRA).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada pengujian data, *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax aggressiveness* yang diproksikan dengan CETR, sehingga menunjukkan bahwa peningkatan variabel-variabel tersebut cenderung menurunkan nilai CETR dan mengindikasikan meningkatnya praktik *tax aggressiveness*. Sementara itu, *institutional ownership* belum mampu memperkuat fungsi pengawasan dalam memoderasi hubungan antara variabel independen terhadap *tax aggressiveness*.

ABSTRACT

Indina Shafara Nihlatillah, 2026, SKRIPSI. Title: “The Effect of Transfer Pricing, Capital Intensity, and Sales Growth on Tax Aggressiveness with Institutional Ownership as a Moderating Variable in the Consumer Non-Cyclicals Sector in Indonesia and Malaysia”

Suporvisor : Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak., CA., CMA., CSRA.

Keywords : Tax Aggressiveness, Transfer Pricing, Capital Intensity, Sales Growth, Institutional Ownership

This research investigates the influence of transfer pricing, capital intensity, and sales growth on tax aggressiveness, with institutional ownership included as a moderating variable, in consumer non-cyclicals companies operating in Indonesia and Malaysia. The background of this study is the relatively low tax ratio in both countries compared with several Asian economies, which suggests that tax revenue performance has not yet reached its optimal level. This condition provides a relevant basis for examining the factors that may contribute to corporate tax aggressiveness in Indonesia and Malaysia.

This study employs a quantitative approach using panel data from companies in the consumer non-cyclicals sector during the 2021-2024 period. The research sample was determined through purposive sampling, resulting in 276 observations. The data were analyzed using panel data regression, partial hypothesis testing (t-test), and Moderated Regression Analysis (MRA).

The results of the pooled data analysis indicate that transfer pricing, capital intensity, and sales growth have a negative effect on tax aggressiveness as proxied by the Cash Effective Tax Rate (CETR). These findings suggest that an increase in these variables tends to reduce CETR, which reflects a higher level of tax aggressiveness. Meanwhile, the results indicate that institutional ownership failed to act as an effective monitoring mechanism in moderating the relationship between the independent variables and tax aggressiveness.

الملخص

عندنا صفر نحلة الله، ٢٠٢٦، رسالة تخرج. العنوان: تأثير تسعير التحويل، وكثافة رأس المال، ونمو المبيعات على العدوانية الضريبية مع الملكية المؤسسية كمتغير مُعدّل في قطاع السلع الاستهلاكية غير الدورية في إندونيسيا وماليزيا املشرفة : د. سوليس روخيانتون، ماجستير في المحاسبة، محاسب قانوني

الكلمات املفتاحية : العدوانية الضريبية، تسعير التحويل، كثافة رأس المال، نمو المبيعات، الملكية المؤسسية

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير تسعير التحويل، وكثافة رأس المال، ونمو المبيعات على العدوانية الضريبية، مع الملكية المؤسسية كمتغير مُعدّل في الشركات العاملة في قطاع السلع الاستهلاكية غير الدورية في إندونيسيا وماليزيا. وتنبع أهمية هذه الدراسة من انخفاض نسبة الضرائب في كلٍّ من إندونيسيا وماليزيا مقارنةً بعددٍ من الدول الآسيوية، مما يدل على عدم كفاءة تحصيل الإيرادات الضريبية، ويؤكد الحاجة إلى دراسة العوامل المؤثرة في ممارسات العدوانية الضريبية لدى الشركات في كلا البلدين.

اعتمدت هذه الدراسة المنهج الكمي باستخدام بيانات اللوحة للشركات العاملة في قطاع السلع الاستهلاكية غير الدورية خلال الفترة ٢٠٢١-٢٠٢٤. وتم تحديد عينة الدراسة من خلال أسلوب المعاينة الهادفة، حيث بلغ عدد المشاهدات ٢٧٦ مشاهدة. كما تم تحليل البيانات باستخدام انحدار بيانات اللوحة، واختبار الفرضيات الجزئي، وتحليل الانحدار التفاعلي.

وأظهرت نتائج تحليل البيانات المجمعة أن تسعير التحويل، وكثافة رأس المال، ونمو المبيعات لها تأثير سلبي على العدوانية الضريبية المقاسة بمعدل الضريبة النقدي الفعلي. وتشير هذه النتائج إلى أن زيادة هذه المتغيرات تؤدي إلى انخفاض قيمة هذا المعدل، مما يعكس ارتفاع مستوى العدوانية الضريبية. وفي المقابل، لم تُثبت الملكية المؤسسية قدرتها على تعزيز دورها الرقابي في تعديل العلاقة بين المتغيرات المستقلة والعدوانية الضريبية.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

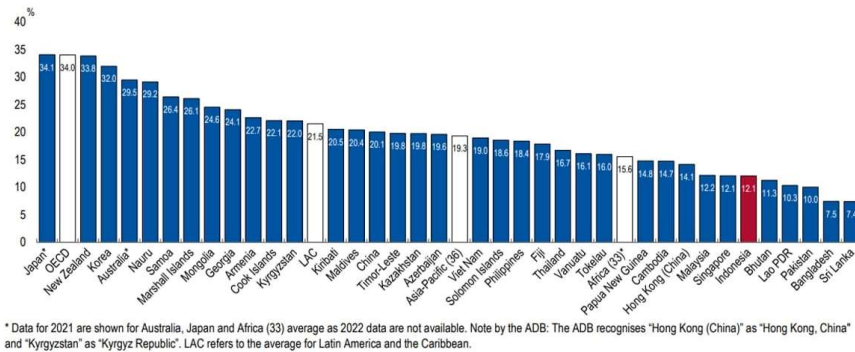
Setiap negara pada dasarnya memiliki rencana pembangunan nasional yang disusun untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta mendukung kemakmuran bangsa (Pratama & Wuryaningsih, 2024). Proses pembangunan nasional membutuhkan biaya besar yang harus disiapkan pemerintah untuk memastikan seluruh program dapat terealisasi (Pratiwi, 2024). Keberadaan suatu negara kerap dianalogikan seperti sebuah rumah tangga yang memiliki kebutuhan rutin dan harus dipenuhi agar dapat menjalankan kehidupan sehari-hari (Elizabeth & Riswandari, 2022). Sebagaimana rumah tangga membutuhkan sumber pendapatan untuk membiayai kebutuhannya, negara pun memerlukan sumber penerimaan yang stabil agar mampu membiayai seluruh kewajiban yang bersifat berkelanjutan (Mufidaturrohman & Rochayatun, 2025). Sumber penerimaan negara dapat berasal dari pemanfaatan sumber daya alam, penerimaan pajak, dividen BUMN, serta berbagai sektor lainnya (Fuadi *et al.*, 2023). Dari seluruh sumber penerimaan tersebut, pajak merupakan komponen yang porsinya paling besar, sehingga sektor perpajakan mendapatkan perhatian yang sangat besar dalam suatu negara (Paramitha & Rustam, 2024).

Azzahra & Nisa (2025) menjelaskan bahwa pajak merupakan instrumen fundamental dalam pembangunan karena menjadi tulang punggung penerimaan negara. Pajak tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan utama, tetapi juga menentukan keberlangsungan seluruh kegiatan pemerintahan (Syahputra &

Abdani, 2023). Tanpa penerimaan pajak yang memadai, berbagai program publik akan terhambat (Yusuf *et al.*, 2025). Pajak berkontribusi besar dalam menopang belanja negara, baik bersifat rutin maupun pembangunan seperti fasilitas umum, pendidikan, infrastruktur, serta sektor kesehatan (Firman *et al.*, 2025). Dengan demikian, pajak berperan strategis dalam menopang penerimaan negara. Keberhasilan suatu negara dalam mengelola penerimaan pajaknya dapat diukur melalui konsep *tax ratio*, yaitu perbandingan antara penerimaan pajak dengan Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun yang sama (Septiani & Yani, 2023). *Tax to GDP ratio* menggambarkan seberapa optimal pemerintah dalam menggali potensi pajak sebagai sumber penerimaan negara.

Rasio pajak (*tax ratio*) menjadi indikator penting untuk menilai kemampuan pemerintah dalam memungut pajak dari aktivitas perekonomian yang tercermin dalam PDB (Khotimah, 2025). *Tax ratio* yang rendah mendorong pemerintah melakukan berbagai langkah optimalisasi penerimaan negara. Rasio pajak menggambarkan kemampuan negara mengambil kembali sebagian aktivitas ekonomi masyarakat melalui pemungutan pajak untuk membiayai pembangunan (Darma *et al.*, 2022). Tinggi rendahnya *tax ratio* dipengaruhi oleh kebijakan tarif, insentif, pengecualian pajak, efektivitas sistem pemungutan, serta potensi terjadinya praktik penghindaran atau penggelapan pajak (Erizal *et al.*, 2022). Meskipun pajak merupakan komponen utama dalam pembiayaan negara, beberapa negara di kawasan Asia Tenggara masih menunjukkan efektivitas pemungutan pajak yang relatif rendah.

Gambar 1.1
Tax Ratio Wilayah Asia Pasifik Tahun 2022

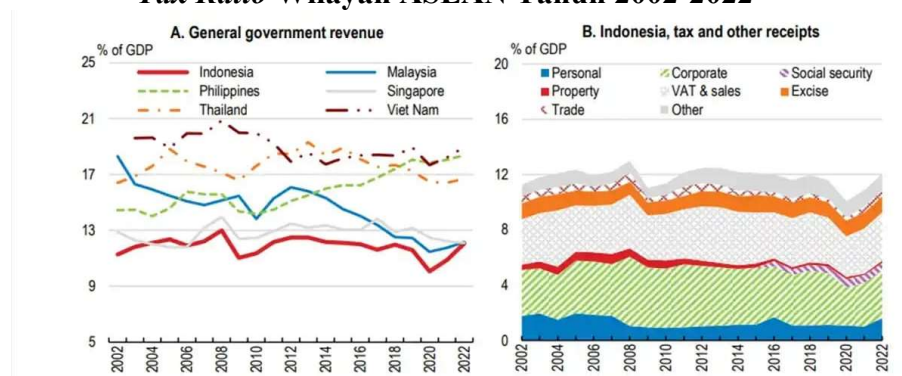


Sumber: OECD (2023)

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)

melalui publikasinya berjudul *Revenue Statistics in Asia and the Pacific 2024* menunjukkan bahwa Indonesia dan Malaysia berada pada posisi rasio pajak terendah di kawasan, yaitu masing-masing 12,1%. Nilai tersebut masih jauh di bawah rata-rata negara Asia Pasifik sebesar 19,3% (OECD, 2023)

Gambar 1.2
Tax Ratio Wilayah ASEAN Tahun 2002-2022



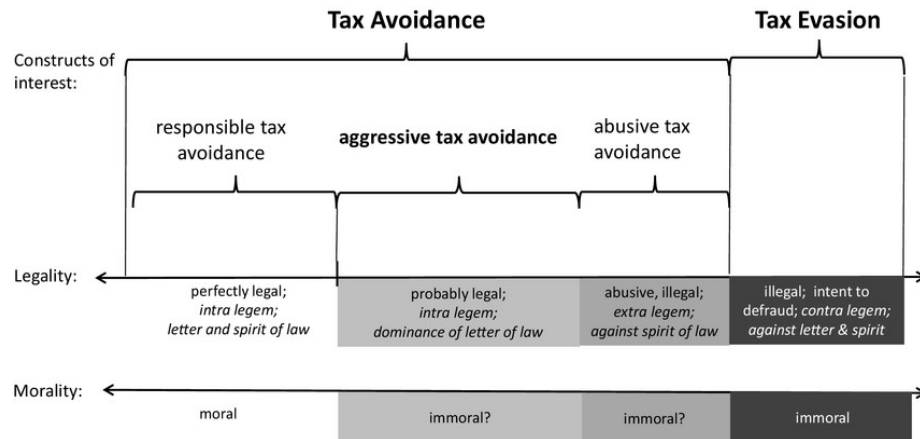
Sumber: DDTC News

Tren historis rasio pajak pada gambar grafik tersebut juga menggambarkan bahwa rasio pajak Indonesia dan Malaysia bersifat fluktuatif dan belum menunjukkan peningkatan signifikan dari tahun ke tahun. Pada periode 2018-2022, rasio pajak Indonesia dan Malaysia cenderung berada pada kisaran 10%-

12% dan tetap berada di bawah rata-rata ASEAN. Kondisi ini menandakan adanya kesenjangan dalam upaya optimalisasi penerimaan pajak. Salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya *tax ratio* adalah tindakan agresivitas pajak yang dilakukan wajib pajak, khususnya perusahaan, sehingga penerimaan pajak tidak mencapai target (Al-Hasyim *et al.*, 2022).

Agresivitas pajak menggambarkan strategi perusahaan dalam menekan kewajiban pajak melalui berbagai bentuk perencanaan pajak. Praktik tersebut dapat dilakukan melalui cara yang masih sesuai dengan ketentuan hukum, seperti *tax avoidance*, maupun melalui tindakan yang melanggar hukum, seperti *tax evasion* (Wibawa & Nursiam, 2021). Praktik ini berdampak pada berkurangnya penerimaan negara dan dapat merusak citra perusahaan. Meskipun dilakukan dalam batas legal, agresivitas pajak tetap dipandang tidak etis karena perusahaan dianggap tidak memberikan kontribusi optimal kepada negara (Niandari & Djasmanuddin, 2025). Pajak perusahaan seharusnya menjadi bagian dari pendanaan pembangunan publik. Ketika perusahaan terlalu agresif mengurangi kewajiban pajaknya, negara kehilangan potensi pendapatan yang diperlukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Loupatty & Usmany, 2023).

Gambar 1.3
Tingkatan *Tax Planning*



Sumber: Lenz (2020)

Lenz (2020) mengelompokkan *tax avoidance* menjadi tiga tingkat: *responsible*, *aggressive*, dan *abusive tax avoidance*. Fokus penelitian ini berada pada tingkat *aggressive tax avoidance*. Menurut Lenz (2020) agresivitas pajak masih berada dalam koridor legal, namun berada di area abu-abu (*grey area*) dalam ketentuan perpajakan. Jika dilakukan secara berlebihan, praktik ini dapat bergeser dan dikategorikan sebagai tindakan ilegal. Dengan demikian, *tax aggressiveness* merupakan strategi yang dijalankan perusahaan di wilayah yang belum sepenuhnya jelas batasannya, dengan memanfaatkan celah regulasi untuk meminimalisir beban pajak yang harus dibayarkan (Puspita & Putra, 2021).

Agresivitas pajak dapat muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah dan wajib pajak. Perbedaan kepentingan tersebut dapat memperbesar peluang perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak (Wahyuni & Andriani, 2024). Pemerintah membutuhkan penerimaan pajak untuk membiayai kegiatan negara. Sementara itu, perusahaan cenderung memandang pajak sebagai beban yang dapat mengurangi laba bersih (Wulandari, 2022).

Dalam perspektif perusahaan, pajak dipandang sebagai kewajiban yang dapat memengaruhi besarnya laba bersih yang diterima, sehingga mendorong mereka untuk menyusun strategi penghindaran pajak, baik melalui perencanaan legal maupun tindakan agresif (Hidayat & Muliasari, 2020).

Fenomena ini dapat dijelaskan melalui teori keagenan, di mana terdapat perbedaan kepentingan dan ketimpangan informasi antara pihak prinsipal dan agen (Jensen & Meckling, 1976). Di satu sisi, pemerintah berupaya mendapatkan penerimaan pajak maksimal, sementara perusahaan berusaha menekan beban pajak serendah mungkin untuk memaksimalkan nilai perusahaan (Alfian *et al.*, 2025). Ketidaksesuaian kepentingan tersebut menimbulkan konflik antara otoritas pajak dan perusahaan. Teori keagenan menjelaskan bagaimana hubungan principal dan agen membutuhkan mekanisme untuk menyelaraskan tujuan, termasuk dalam konteks perpajakan (Ramdani *et al.*, 2023)

Dalam praktiknya, perusahaan yang terlibat dalam agresivitas pajak biasanya memanfaatkan celah regulasi untuk meminimalkan beban fiskal. Strategi tersebut dapat berupa manipulasi laba kena pajak, penggunaan struktur perusahaan kompleks untuk mengalihkan pendapatan ke yurisdiksi dengan beban pajak yang lebih rendah, serta pemanfaatan insentif pajak (Irawan & Putra, 2022). Namun, meski membawa manfaat jangka pendek, strategi tersebut memiliki risiko jangka panjang seperti kerusakan reputasi, audit, serta sanksi pajak (Fadhali & Laksito, 2023).

Praktik agresivitas pajak semakin mudah dilakukan pada sistem *self-assessment* yang diterapkan Indonesia dan Malaysia. Sistem ini, menciptakan peluang bagi wajib pajak untuk melakukan penghindaran pajak karena otoritas pajak hanya berperan sebagai pengawas (Kamul & Riswandari, 2021). Temuan empiris menunjukkan bahwa penghindaran pajak masih dilakukan oleh beberapa perusahaan, termasuk pada sektor *consumer non-cyclicals* yang memiliki peran strategis terhadap penerimaan pajak negara. Salah satu kasus terjadi pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals*, yaitu PT Bentoel Internasional Investama yang dilaporkan melakukan praktik penghindaran pajak melalui perusahaan induknya, British American Tobacco (BAT). Pada 8 Mei 2019, *Tax Justice Network* mengungkap bahwa BAT diduga mengalihkan sebagian pendapatannya ke luar Indonesia melalui dua skema, yaitu pemberian pinjaman antarperusahaan selama periode 2013–2015 serta pembayaran royalti, biaya, dan jasa kepada entitas di Inggris. Akibatnya, tindakan tersebut berpotensi menimbulkan kerugian bagi negara, dengan estimasi kehilangan penerimaan pajak mencapai US\$14 juta per tahun (Kurnia & Pransisca, 2025).

Fenomena agresivitas pajak juga dapat ditemukan dalam bentuk potensi penghindaran pajak melalui *transfer pricing* pada ekspor bijih nikel ilegal ke China sekitar tahun 2020-2022 yang menyebabkan potensi kerugian negara hingga ratusan miliar rupiah. Fenomena agresivitas pajak tidak hanya terjadi di Indonesia. Di Malaysia, Ibraco Berhad melakukan restrukturisasi perusahaan melalui anak perusahaan untuk mengurangi beban pajak (Naban & Kumar, 2016). Berdasarkan laporan *Tax Justice Network* berjudul *State of Tax Justice 2023*,

kerugian akibat *tax abuse* atau penyalahgunaan pajak perusahaan di seluruh dunia diperkirakan mencapai US\$ 311 miliar per tahun. Laporan tersebut juga menyebutkan bahwa kerugian pajak terbesar terjadi di negara-negara anggota OECD dan negara-negara di kawasan Asia dan Pasifik, yang secara kumulatif bertanggung jawab atas sekitar 77% kerugian pajak global (Cobham *et al.*, 2023).

Kepala Badan Kebijakan Fiskal Kemenkeu, Febrio Kacaribu, menyatakan bahwa 37-42% PDB Indonesia berasal dari transaksi antar pihak berelasi, yang sangat potensial dimanfaatkan untuk strategi penghindaran pajak apabila tidak diawasi (Kemenkeu, 2021). Huizinga & Laeven (2008) menunjukkan bahwa perusahaan dapat mengalihkan laba dari negara bertarif tinggi ke negara bertarif rendah dengan memanipulasi harga transfer, terutama pada transaksi dengan pihak berelasi. Berdasarkan berbagai fenomena praktik agresivitas pajak yang telah dipaparkan sebelumnya, terlihat bahwa sebagian besar kasus tersebut berakar pada pemanfaatan *transfer pricing*. Dengan demikian, salah satu faktor utama yang mendorong penghindaran dan agresivitas pajak adalah *transfer pricing*.

Transfer pricing, sebagai salah satu faktor pendorong agresivitas pajak, merupakan pengaturan harga transaksi dengan pihak terafiliasi untuk mengalihkan laba perusahaan (Hapsari & Ratnawati, 2022). Praktik ini dilakukan perusahaan kepada entitas yang memiliki hubungan istimewa untuk menekan besarnya penghasilan kena pajak. Meskipun *transfer pricing* sering diasosiasikan dengan perusahaan multinasional, praktik ini juga relevan pada perusahaan domestik yang memiliki hubungan istimewa, terutama jika pihak berelasi menikmati fasilitas perpajakan (Putra & Farida, 2024). Secara hukum, *transfer pricing* tidak dilarang,

namun praktik yang berlebihan dan digunakan untuk menghindari pajak dipandang tidak etis (Pratama, 2020). Penelitian terdahulu menunjukkan hasil berbeda-beda mengenai pengaruh *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak. Penelitian yang dilakukan oleh (Wardhana *et al.*, 2024; Aisyah *et al.*, 2024; Mayangsari *et al.*, 2024; Fasita & Firmansyah, 2022) menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Namun demikian, beberapa penelitian lain justru menunjukkan hasil yang berlawanan. (Fitri & Hakim, 2024; Afani *et al.*, 2022; Barus *et al.*, 2024) menemukan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Faktor lain yang juga berkaitan dengan *tax aggressiveness* adalah *capital intensity*. *Capital intensity* menunjukkan besarnya proporsi aset tetap yang dimiliki perusahaan sebagai bentuk investasi untuk menunjang kegiatan operasional dan produktivitas perusahaan (Prasetyo & Wulandari, 2021). Semakin tinggi kepemilikan aset tetap, semakin besar pula beban depresiasi yang muncul. Beban depresiasi ini akan menambah biaya dan menurunkan laba akuntansi. Penurunan laba yang disebabkan oleh depresiasi dapat mengurangi penghasilan kena pajak sehingga beban pajak yang ditanggung perusahaan menjadi lebih rendah (Maulana *et al.*, 2022). Dengan demikian, perusahaan yang memiliki *capital intensity* tinggi berpotensi memanfaatkan beban depresiasi sebagai salah satu strategi dalam pengelolaan kewajiban pajaknya. Sejumlah penelitian seperti (Sasmita *et al.*, 2025; Irawati *et al.*, 2025; Dewi & Yasa, 2020) menemukan bahwa *capital intensity* berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Sedangkan (Arum, 2025; Wijoyo *et al.*, 2025; Suryarini *et al.*, 2021; Pandia & Wailan' An,

2022; Hermi & Petrawati, 2023) melaporkan bahwa *capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) juga dapat menjadi indikator yang berkaitan dengan praktik *tax aggressiveness* perusahaan. *Sales growth* mencerminkan perubahan jumlah penjualan antarperiode. Semakin besar penjualan yang dicapai, semakin tinggi pula potensi laba yang diperoleh perusahaan, sehingga kondisi tersebut dapat mencerminkan kinerja yang lebih baik. Pertumbuhan penjualan yang meningkat menunjukkan bahwa aktivitas usaha berkembang dan dapat mendukung kestabilan arus kas perusahaan (Fadhillah, 2023). Kondisi ini memberi ruang bagi perusahaan untuk melakukan ekspansi dan inovasi. Namun, peningkatan laba perusahaan dapat menyebabkan beban pajak penghasilan yang harus dibayar menjadi lebih besar (Susanti & Satyawan, 2020). Dalam kondisi pertumbuhan penjualan yang tinggi, manajemen cenderung berupaya menekan kewajiban pajak melalui strategi perencanaan pajak yang lebih agresif. Penelitian (Wulandari & Purnomo, 2021; Safitri & Damayanti, 2021) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Namun, (Arum *et al.*, 2025; Pandia & Wailan' An, 2022; Hermi & Petrawati, 2023; Nisadiyanti, 2021) menemukan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak, sehingga kembali menunjukkan adanya inkonsistensi hasil penelitian.

Ketiga variabel tersebut (*Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth*) saling berhubungan karena masing-masing mencerminkan strategi manajerial dalam mengelola laba dan beban pajak perusahaan. Meskipun bekerja

melalui mekanisme yang berbeda, keduanya memiliki tujuan utama yang sama, yaitu mengoptimalkan laba setelah pajak (Aisyah *et al.*, 2024). Namun demikian, agresivitas dari strategi-strategi tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan dapat diperkuat atau diperlemah oleh keberadaan kepemilikan institusional sebagai bagian dari mekanisme *Good Corporate Governance* (GCG).

Kepemilikan institusional merujuk pada proporsi saham perusahaan yang dimiliki oleh lembaga atau institusi tertentu, seperti perusahaan, dana pensiun, dan lembaga keuangan (Aliyah *et al.*, 2025). Ketika institusi memegang saham mayoritas, mereka memiliki kekuatan lebih besar dalam mempengaruhi kebijakan manajemen (Prastyatin & Utami, 2024). Pengawasan yang semakin kuat dapat mencegah tindakan manajemen yang merugikan pemegang saham, termasuk praktik penghindaran pajak yang terlalu agresif (Purba *et al.*, 2025). Tingginya proporsi kepemilikan institusional juga dapat memberikan tekanan kepada manajemen untuk tetap menjaga kepatuhan perpajakan. Dengan demikian, semakin tinggi kepemilikan institusional, semakin rendah kecenderungan perusahaan melakukan agresivitas pajak (Astuti & Asalam, 2023).

Kepemilikan institusional memiliki peran ganda: di satu sisi dapat memperkuat pengawasan terhadap manajemen sehingga meminimalkan praktik agresivitas pajak, tetapi di sisi lain dapat memberikan tekanan kepada manajemen untuk meningkatkan laba sehingga mendorong praktik penghindaran pajak (Fitri & Hakim, 2024). Kepemilikan institusional turut menentukan seberapa agresif perusahaan dalam mengambil posisi pajak. Investor institusi pada umumnya lebih memperhatikan risiko hukum dan reputasi perusahaan (H.W & Kurnia, 2019).

Oleh sebab itu, tingginya kepemilikan institusional dapat mendorong perusahaan untuk lebih berhati-hati dalam mengambil kebijakan pajak agresif karena dapat menimbulkan konsekuensi jangka panjang terhadap nilai perusahaan. Tingkat kepemilikan institusional menjadi faktor penting dalam menentukan pendekatan perusahaan terhadap perencanaan pajak dan tingkat agresivitas pajak secara keseluruhan (Afdhal & Adiwibowo, 2023). Penelitian (Fitri & Hakim, 2024; Manurung *et al.*, 2024) menunjukkan bahwa kepemimpinan institusional dapat memoderasi *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Namun, penelitian (Anggrainia & Indrayani, 2025; Herlita & Herianti, 2025; Afani *et al.*, 2022) menyatakan hal sebaliknya.

Berdasarkan uraian sebelumnya, dapat diketahui bahwa hasil penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang memengaruhi penghindaran pajak maupun agresivitas pajak masih menunjukkan ketidakkonsistenan. Kondisi tersebut menjadi dasar bagi peneliti untuk menguji kembali pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap agresivitas pajak dengan menambahkan *institutional ownership* sebagai variabel moderasi. Penelitian ini mengembangkan penelitian (Aisyah *et al.*, 2024) yang berjudul "*Does Transfer Pricing, Sales Growth, and Capital Intensity Affect Tax Aggressiveness?*" dengan beberapa perbedaan. Pertama, penelitian ini menambahkan *institutional ownership* sebagai variabel moderasi. Kedua, objek penelitian difokuskan pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals*. Ketiga, cakupan penelitian diperluas dengan menggunakan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Malaysia. Keempat, periode pengamatan yang digunakan lebih baru, yaitu

tahun 2021-2024. Kelima, penelitian ini menggunakan pengukuran yang berbeda pada variabel *tax aggressiveness* dan *transfer pricing*.

Kebaruan pertama dalam penelitian ini yaitu penambahan variabel moderasi berupa *institutional ownership* (kepemilikan institusional). Variabel ini ditambahkan karena kepemilikan institusional merupakan salah satu unsur penting dalam mekanisme tata kelola perusahaan yang dapat memengaruhi hubungan antara *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* dalam kerangka *tax aggressiveness*. Semakin besar proporsi saham yang dimiliki oleh institusi, semakin besar pula kemampuan pihak institusional dalam mengawasi dan memengaruhi kebijakan yang dibuat oleh manajemen perusahaan (Prastyatin & Utami, 2024). Pengawasan yang lebih efektif diharapkan dapat mengurangi peluang manajemen dalam mengambil keputusan yang merugikan pemegang saham, termasuk tindakan penghindaran pajak yang dilakukan secara berlebihan (Purba *et al.*, 2025). Menurut penelitian (Fitri & Hakim, 2024; Manurung *et al.*, 2024; Karina & Liliana, 2025) menunjukkan bahwa kepemimpinan institusional berpengaruh terhadap *tax aggressiveness*. Namun, penelitian (Anggrainia & Indrayani, 2025; Herlita & Herianti, 2025; Afani *et al.*, 2022) menunjukkan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap *tax aggressiveness*, sehingga konsistensinya masih perlu diuji lebih lanjut. Sebagian penelitian terdahulu umumnya hanya menguji pengaruh langsung variabel-variabel tersebut terhadap *tax aggressiveness* tanpa memasukkan variabel moderasi (Aisyah *et al.*, 2024; Payamta *et al.*, 2023; Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021; Yuliani & Prastiwi, 2021; Dewi & Yasa, 2020) atau menggunakan variabel moderasi lain seperti

Good Corporate Governance (Sasmita *et al.*, 2025; Fasita & Firmansyah, 2022) dan profitability (Arum *et al.*, 2025; Barus *et al.*, 2024). Penelitian ini mencoba memberikan perspektif yang berbeda dengan menguji peran kepemilikan institusional dalam menentukan apakah hubungan antara variabel independen dan tax aggressiveness menjadi lebih kuat atau lebih lemah.

Kebaruan kedua dalam penelitian ini adalah penggunaan sektor *consumer non-cyclicals* sebagai objek penelitian. Berbeda dengan sebagian besar penelitian sebelumnya yang menggunakan sektor manufaktur (Sasmita *et al.*, 2025; Fitri & Hakim, 2024; Pandia & Wailan' An, 2022; Dewi & Yasa, 2020) atau sektor pertambangan (Aisyah *et al.*, 2024; Kartadjumena & Nuryaman, 2024; Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021; Yuliani & Prastiwi, 2021). Penelitian ini berfokus pada sektor *consumer non-cyclicals* sebagai objek penelitian untuk memberikan perspektif yang lebih luas dibandingkan penelitian sebelumnya yang hanya berfokus pada sektor pertambangan.

Consumer non-cyclicals adalah sektor yang mencakup perusahaan penyedia barang dan jasa pokok, sehingga permintaannya cenderung tetap ada karena berkaitan dengan kebutuhan sehari-hari masyarakat. Sektor ini mencakup berbagai subsektor seperti produk makanan dan minuman, hasil pertanian, tembakau, makanan olahan, produk rumah tangga, hingga produk perawatan pribadi. Karakteristik tersebut menjadikan permintaan pada sektor ini relatif konsisten dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, sektor *consumer non-cyclicals* memiliki peran strategis dalam menunjang aktivitas perekonomian nasional. Menurut Kurnia & Pransisca (2025), kontribusi sektor *consumer non-cyclicals*

terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) tergolong penting karena sektor ini berkaitan erat dengan kebutuhan pokok masyarakat. Aktivitas usahanya yang cenderung stabil membuat sektor ini berperan dalam mendukung penerimaan pajak negara. Di sisi lain, kondisi tersebut juga memungkinkan perusahaan menyusun strategi perpajakan untuk mengurangi beban pajak yang ditanggung. Oleh karena itu, sektor *consumer non-cyclicals* menjadi objek yang relevan untuk meneliti praktik *tax aggressiveness*.

Kebaruan ketiga dalam penelitian ini terletak pada penggunaan objek penelitian lintas negara, yaitu perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Malaysia. Pemilihan dua negara tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih luas mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *tax aggressiveness* pada perusahaan *consumer non-cyclicals* di kawasan Asia Tenggara. Selain itu, Indonesia dan Malaysia memiliki kedekatan karakteristik ekonomi serta sistem perpajakan yang relatif sebanding, sehingga relevan untuk dijadikan objek perbandingan dalam penelitian ini. Rasio pajak yang sama-sama rendah membuat penelitian mengenai agresivitas pajak di Indonesia dan Malaysia menjadi relevan untuk dilakukan. Kesamaan tersebut mengindikasikan bahwa kedua negara menghadapi tantangan yang sama dalam meningkatkan penerimaan pajak, terutama terkait potensi penghindaran dan pengalihan laba melalui praktik perpajakan yang agresif.

Kebaruan keempat, penelitian ini menggunakan periode pengamatan empat tahun, yaitu 2021-2024. Rentang waktu ini dianggap cukup representatif untuk menggambarkan tren yang konsisten dan mengurangi potensi bias tahunan.

Pemilihan periode pengamatan tersebut didukung oleh Rüttenauer & Kapelle (2025) yang menyatakan bahwa penggunaan data dengan periode yang panjang mampu menangkap dinamika jangka menengah dan meminimalkan pengaruh fluktuasi atau *shock* sementara. Data tahun 2021-2024 merepresentasikan informasi keuangan terbaru yang telah tersedia secara resmi pada perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Malaysia. Oleh karena itu, penggunaan periode yang lebih baru diharapkan dapat menghasilkan gambaran yang lebih relevan mengenai *tax aggressiveness* perusahaan pada situasi ekonomi saat ini.

Kebaruan kelima dalam penelitian ini terletak pada pengukuran variabel *tax aggressiveness* dan *transfer pricing*, dimana *tax aggressiveness* menggunakan indikator CETR dan rasio *Related Party Transactions* (RPT) terhadap total *sales* untuk menggambarkan proporsi transaksi pihak berelasi terhadap aktivitas operasional perusahaan. Penggunaan rasio CETR dipilih karena mampu secara langsung mencerminkan dampak pembayaran pajak terhadap arus kas perusahaan, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai beban pajak riil yang harus ditanggung perusahaan selama periode tertentu (Mudzakir & Suhendi, 2024). Disisi lain, penggunaan penjualan kepada pihak berelasi sebagai indikator *related party transaction* dipilih karena diantara berbagai bentuk transaksi pihak berelasi, transaksi penjualan merupakan komponen yang paling konsisten dan paling banyak diungkapkan oleh perusahaan (Sb *et al.*, 2025).

Dengan demikian, indikator ini dinilai lebih representatif serta memungkinkan cakupan sampel penelitian yang lebih luas tanpa mengurangi validitas data yang digunakan. Hal ini berbeda dengan sebagian besar penelitian

terdahulu yang mengukur *tax aggressiveness* dengan menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR), dan *transfer pricing* melalui piutang pihak berelasi (Aisyah *et al.*, 2024; Wardhana *et al.*, 2024; Mayangsari *et al.*, 2024; Barus *et al.*, 2024). Penggunaan proksi yang berbeda dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan perspektif yang berbeda dalam mengidentifikasi praktik *transfer pricing* yang berpotensi mempengaruhi *tax aggressiveness* perusahaan.

Berdasarkan pemaparan tersebut, penelitian ini mengambil judul "Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi pada Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia". Penelitian ini diharapkan dapat memperluas kajian akademik mengenai determinan *tax aggressiveness*, khususnya pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* di Asia Tenggara.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*?
2. Apakah *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*?
3. Apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*?
4. Apakah *Institutional Ownership* memoderasi pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*?
5. Apakah *Institutional Ownership* memoderasi pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*?

6. Apakah *Institutional Ownership* memoderasi pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis hal-hal berikut:

1. Mengetahui pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*.
2. Mengetahui pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*.
3. Mengetahui pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*.
4. Mengetahui peran *Institutional Ownership* dalam memoderasi pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*.
5. Mengetahui peran *Institutional Ownership* dalam memoderasi pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*.
6. Mengetahui peran *Institutional Ownership* dalam memoderasi pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini terbagi menjadi manfaat teoritis dan manfaat praktis sebagai berikut:

A. Manfaat Teoritis

Dari sisi teoritis, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan literatur akuntansi dan perpajakan, khususnya mengenai determinan *tax aggressiveness* pada perusahaan. Berdasarkan perspektif teori agensi, penelitian ini menempatkan konflik kepentingan antara pemilik dan manajer sebagai salah satu dasar yang dapat memengaruhi keputusan

perusahaan dalam menerapkan strategi perpajakan melalui *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth*. Penelitian ini juga memperluas kajian sebelumnya dengan memasukkan *institutional ownership* sebagai mekanisme tata kelola perusahaan yang dapat berperan dalam mengurangi perilaku oportunistik manajemen.

B. Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman peneliti mengenai pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*, serta peran *institutional ownership* dalam memoderasi hubungan tersebut. Selain itu, penelitian ini menjadi sarana bagi peneliti untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam penelitian empiris pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* di Indonesia dan Malaysia. Temuan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya yang memiliki fokus kajian serupa.

2. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang menjadi objek penelitian, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi faktor-faktor yang berkaitan dengan praktik *tax aggressiveness*. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat menjadi masukan bagi manajemen dalam merumuskan kebijakan operasional, pengelolaan struktur kepemilikan, dan strategi perpajakan

agar tetap selaras dengan prinsip tata kelola perusahaan yang baik.

3. Bagi Investor

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu investor dalam memahami faktor-faktor yang berpotensi memengaruhi tax aggressiveness perusahaan, khususnya melalui kebijakan transfer pricing, capital intensity, dan sales growth. Dengan demikian, temuan penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi kinerja perusahaan, pengelolaan perpajakan, dan keputusan investasi.

4. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pemerintah dan otoritas perpajakan dalam memahami faktor-faktor yang mendorong tax aggressiveness pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals*. Selain itu, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam menyusun kebijakan pengawasan pajak yang lebih optimal, khususnya terkait praktik *transfer pricing* dan strategi pengelolaan pajak perusahaan.

1.5 Batasan Penelitian

Batasan penelitian digunakan agar analisis tetap berada dalam cakupan rumusan masalah yang telah ditetapkan serta fokus pada tujuan utama penelitian. Adapun batasan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini menggunakan data yang berasal dari perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* di dua negara, yaitu Indonesia dan Malaysia. Penggabungan data lintas negara ini dipilih untuk meningkatkan jumlah

observasi, sehingga mampu memperkuat validitas dan reliabilitas hasil analisis statistik.

2. Penelitian ini menggunakan pendekatan pooled (gabungan) karena bertujuan untuk menguji pengaruh variabel-variabel tertentu secara kolektif, bukan membandingkan antar masing-masing negara.
3. Penelitian dibatasi pada periode 2021-2024. Rentang waktu ini dianggap cukup representatif untuk menggambarkan tren yang konsisten dan mengurangi potensi bias tahunan. Data tahun 2021-2024 juga mencerminkan kondisi keuangan terbaru yang dipublikasikan oleh perusahaan di Bursa Efek Indonesia dan Malaysia. Pendapat tersebut sejalan dengan Rüttenauer & Kapelle (2025), yang menyatakan bahwa penggunaan data panel dalam periode yang lebih panjang memungkinkan peneliti menangkap dinamika jangka menengah dan mengurangi bias akibat fluktuasi sementara.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan salah satu sumber referensi penting dalam suatu penelitian. Penelitian terdahulu bertujuan untuk menguraikan hasil penelitian sebelumnya yang relevan dan menjadi dasar dalam memahami permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini. Melalui penelitian terdahulu, peneliti dapat mengidentifikasi kelebihan maupun keterbatasan dari penelitian sebelumnya sehingga dapat menjadi dasar dalam mengembangkan penelitian yang dilakukan. Berdasarkan hal tersebut, beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan tax aggressiveness disajikan sebagai berikut:.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
1	<i>The Moderation Role of Corporate Governance on Tax Aggressiveness</i>	Djenni Sasmita, Agus Ismaya Hasanudin, Imam Abu Hanifah, Yeni Januarsi (2025)	Variabel Independen • X1: <i>Company Size</i> • X2: <i>Capital Intensity</i> • X3: <i>Institutional Ownership</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Variabel Moderasi • Z: <i>Corporate Governance</i>	– <i>Company Size</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i> . – <i>Capital Intensity</i> dan <i>Institutional Ownership</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i> . – <i>Corporate Governance</i> tidak memoderasi hubungan

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
				variabel independent terhadap <i>Tax Aggressiveness</i> .
2	<i>Tax Aggressiveness in the Energy Industry: Insights of Emerging Countries</i>	Enggar Diah Puspa Arum, Rico Wijaya, Ilham Wahyudi (2025)	Variabel Independen • X1: <i>Inventory Intensity</i> • X2: <i>Capital Intensity</i> • X3: <i>Sales Growth</i> • X4: <i>Audit Committee</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Variabel Moderasi • Z: <i>Profitability</i>	– <i>Inventory intensity, capital intensity, sales growth, dan audit committee</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Profitability</i> memoderasi pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap <i>tax aggressiveness</i>.
3	<i>The Intervening of Earning Management to Tax Aggressiveness in Indonesian Consumer Non-Cyclical Companies</i>	Wiwit Irawati, Aris Sanulika, Dian Widiyati, Rosita Wulandari (2025)	Variabel Independen • X1: <i>Sales Growth</i> • X2: <i>Capital Intensity</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Variabel Moderasi • Z: <i>Earnings Management</i>	– <i>Sales Growth dan Capital Intensity</i> berpengaruh positif terhadap <i>Earnings Management</i>. – <i>Sales Growth dan Capital Intensity</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>. – <i>Earnings Management</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Aggressiveness</i>. – <i>Earnings Management</i> tidak memediasi hubungan <i>Sales</i>

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
				<i>Growth dan Capital Intensity terhadap tax aggressiveness.</i>
4	<i>The Effects of Hedging, Leverage, Profitability, Liquidity, and Capital Intensity on Tax Aggressiveness Moderated by Company Size</i>	Amin Wijoyo, Steven Imanuel, Bryan Goodwin, Steven Wiryajaya (2025)	Variabel Independen • X1: <i>Hedging</i> • X2: <i>Leverage</i> • X3: <i>Profitability</i> • X4: <i>Liquidity</i> • X5: <i>Capital Intensity</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Variabel Moderasi • Z: <i>Company Size</i>	– <i>Leverage dan Profitability</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Hedging, Liquidity, dan Capital Intensity</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Company Size</i> memoderasi hubungan <i>Leverage dan Capital Intensity</i> terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Company Size</i> tidak memoderasi hubungan <i>Hedging, Liquidity, dan Profitability</i> terhadap <i>tax aggressiveness</i>.
5	<i>The Moderating Role of Institutional Ownership On The Relationship Between Financial Determinants</i>	Addhea Herlita dan Eva Herianti (2025)	Variabel Independen • X1: <i>Profitability</i> • X2: <i>Thin Capitalization</i> • X3: <i>Capital Intensity</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax</i>	– <i>Profitability, Thin Capitalization, Capital Intensity</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Institutional Ownership</i> tidak memoderasi

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	<i>and Tax Aggressiveness</i>		<i>Aggressiveness</i> Variabel Moderasi Z: <i>Institutional Ownership</i>	<i>profitability, thin capitalization, dan capital intensity terhadap tax aggressiveness</i>
6	<i>Pengaruh Sales Growth Dan Thin Capitalization Terhadap Tax Avoidance Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi</i>	Muthia Suci Anggraini a dan Lioni Indraya (2025)	Variabel Independen • X1: <i>Sales Growth</i> • X2: <i>Thin Capitalization</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi Z: <i>Kepemilikan Institusional</i>	– <i>Sales growth</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>. – <i>Thin Capitalization</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>. – Kepemilikan institusional tidak mampu memoderasi pengaruh <i>sales growth</i> dan <i>thin capitalization</i> terhadap <i>tax avoidance</i>.
7	<i>Does Transfer Pricing, Sales Growth, And Capital Intensity Affect Tax Aggressiveness?</i>	Putri Aisyah, Noval Adib, Virginia Rahmanti (2024)	Variabel Independen • X1: <i>Transfer Pricing</i> • X2: <i>Sales Growth</i> • X3: <i>Capital Intensity</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Aggressiveness</i>	– <i>Transfer pricing, Capital Intensity, Sales Growth</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>.
8	<i>The Accounting Irregularities, Transfer Pricing Aggressiveness and Firm Value: Does Tax Aggressiveness Matter?</i>	Rony Wardhana, Saiful Anam, Muhammad Nur Miftakhul Ivanda,	Variabel Independen • X1: <i>Accounting Irregularities</i> • X2: <i>Transfer Pricing Aggressiveness</i> Variabel Dependen • Y: <i>Firm Value</i>	– <i>Accounting irregularities</i> dan <i>transfer pricing aggressiveness</i> berpengaruh pada <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Accounting</i>

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
		Heru Tjaraka, Hidayatullah (2024)	Variabel Moderasi • Z: <i>Tax Aggressiveness</i>	<i>irregularities, transfer pricing aggressiveness, dan tax aggressiveness</i> tidak memengaruhi <i>firm value</i> .
9	<i>ESG Disclosure: Moderating Thin Capitalization, Transfer Pricing, and Tax Aggressiveness</i>	Sinta Reka Mayangsari, Mohamad Khoiru Rusydi, Mirna Amirya (2024)	Variabel Independen • X1: <i>Thin Capitalization</i> • X2: <i>Transfer Pricing</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Variabel Moderasi • Z: <i>ESG Disclosure</i>	– <i>Thin capitalization, transfer pricing</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>ESG disclosure</i> mampu memoderasi pengaruh <i>thin capitalization</i> dan <i>transfer pricing</i> terhadap <i>tax aggressiveness</i>.
10	<i>Does Institutional Ownership Moderate the Effect of Transfer Pricing and Sales Growth on Tax Avoidance?</i>	Euis Nessia Fitri dan Dani Rahman Hakim (2024)	Variabel Independen • X1: <i>Transfer Pricing</i> • X2: <i>Sales Growth</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi • Z: <i>Institutional Ownership</i>	– <i>Sales growth</i> berpengaruh terhadap <i>corporate tax avoidance</i>. – <i>Transfer pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>corporate tax avoidance</i>. – <i>Institutional ownership</i> dapat memoderasi pengaruh <i>transfer pricing</i> dan <i>sales growth</i> terhadap <i>tax avoidance</i>.
11	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi	Cherryl Berthania Andaristha	Variabel Independen • X1: <i>Firm Size</i> • X2: <i>Capital</i>	– <i>Firm Size, Capital Intensity, Sales</i>

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	<i>Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional sebagai Variabel Moderasi</i>	Manurung, Vince Ratnawati, Azwir Nasir (2024)	<i>Intensity</i> - X3: Sales Growth Variabel Dependen - Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi - Z: Kepemilikan Institusional	<i>Growth</i> , dan Kepemilikan Konstitusional berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . – Kepemilikan Institusional mampu memoderasi pengaruh <i>Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> , tetapi tidak memoderasi pengaruh <i>Firm Size</i> .
12	<i>The Effect Of Multinationality And Transfer Pricing On Tax Avoidance Through Profitability</i>	Berlin Barus, Zulkheiri Surya Putra Siregar, Dumariani Silalahi, Harlen Silalahi, Jelita IP Sihite (2024)	Variabel Independen - X1: <i>Multinationality</i> - X2: <i>Transfer Pricing</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi - Z: <i>Profitability</i>	– <i>Multinationality</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . – <i>Transfer pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . – <i>Profitability</i> tidak memoderasi hubungan antara <i>multinationality</i> , <i>transfer pricing</i> terhadap <i>tax avoidance</i> .
13	<i>The Effect of Management Compensation, Thin Capitalization and Sales Growth on Tax</i>	Hermi & Petrawati (2023)	Variabel Independen - X1: <i>Management Compensation</i> - X2: <i>Thin Capitalization</i> - X3: <i>Sales</i>	– <i>Management compensation</i> dan <i>thin capitalization</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	<i>Avoidance with Institutional Ownership as Moderation</i>		<i>Growth</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi - Z: <i>Institutional Ownership</i>	– <i>Sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>. – <i>Institutional ownership</i> memoderasi pengaruh <i>management compensation</i> dan <i>thin capitalization</i> terhadap <i>tax avoidance</i>.
14	<i>Special Relationship Transactions Against Tax Aggressiveness in Property Companies with Institutional Ownership as a Moderating Variable</i>	Moh. Afani, Bunga Filsa Atika, Rama Putra Adi Cahya, Nina Dwi Setyaningsih, dan Isnan Murdiansyah (2022)	Variabel Independen - X1: <i>Sales transactions with related parties</i> - X2: <i>Special relationship loan transaction</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Variabel Moderasi - Z: <i>institutional ownership</i>	– <i>Sales transactions with related parties</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Special relationship loan transaction</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i>. – <i>Institutional ownership</i> tidak mampu memoderasi hubungan <i>sales transactions with related parties</i> dan <i>special relationship loan transaction</i> terhadap <i>tax aggressiveness</i>.
15	Tingkat Agresivitas Pajak Sebelum	Sonya Enda Natasha S.	Variabel Independen X1: <i>Inventory Intensity</i>	– <i>Inventory Intensity, Capital Intensity, Sales</i>

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	dan Pada Saat Pandemi Covid-19 pada Perusahaan Farmasi di Indonesia dan Malaysia yang Dimoderasi Kinerja Keuangan Perusahaan	Pandia & Evi Juita Wailan'an (2022)	• X2: <i>Capital Intensity</i> • X3: <i>Sales Growth</i> • X4: Komite Audit Variabel Dependen • Y: Agresivitas Pajak Variabel Moderasi • Z: Kinerja Keuangan Perusahaan Z	<i>Growth</i> , dan Komite Audit tidak berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> di Indonesia – Perusahaan di Bursa Malaysia, hanya <i>Inventory Intensity</i> yang berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> , sedangkan <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , dan Komite Audit tidak berpengaruh. – Kinerja Keuangan tidak memoderasi keempat variabel tersebut.
	Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> dan <i>Company Size</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Florencia Andreani dan Ngadiman (2022)	Variabel Independen • X1: <i>Capital Intensity</i> • X2: <i>Leverage</i> • X3: <i>Company Size</i> Variabel Dependen • Y: <i>Tax Avoidance</i>	– <i>Capital intensity</i> dan <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> – <i>Company size</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>
16	<i>Transfer Pricing Aggressiveness, Thin Capitalization, and Political Connection on Tax Avoidance: Does Corporate</i>	Eta Fasita, Amrie Firmansyah, Ferry Irawan (2022)	Variabel Independen • X1: <i>Transfer Pricing Aggressiveness</i> • X2: <i>Thin Capitalization</i> • X3: <i>Political Connection</i>	– <i>Transfer pricing aggressiveness</i> dan <i>political connection</i> berpengaruh dengan <i>tax avoidance</i> . – <i>Thin</i>

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	<i>Governance Have a Role in Indonesia?</i>		Variabel Dependen - Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi - Z: <i>Corporate Governance</i>	<i>capitalization</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . – <i>Corporate governance</i> memoderasi ketiga hubungan tersebut.
17	<i>Pengaruh Capital Intensity, Liquidity, dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak</i>	Fanny Nisadiyanti dan Willy Sri Yuliandhari (2021)	Variabel Independen - X1: <i>Capital Intensity</i> - X2: <i>Liquidity</i> - X3: <i>Sales Growth</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Aggressiveness</i>	– <i>Capital intensity, sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> . – <i>Liquidity</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> .
18	<i>The Impact of CSR, Capital Intensity, Inventory Intensity, and Intangible Assets on Tax Aggressiveness</i>	Trisni Suryarini, Ain Hajawiyah, Siti Munawaroh (2021)	Variabel Independen - X1: <i>CSR</i> - X2: <i>Capital Intensity</i> - X3: <i>Inventory Intensity</i> - X4: <i>Intangible Assets</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Aggressiveness</i>	– <i>CSR Disclosure, intangible asset</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> . – <i>Capital Intensity</i> dan <i>Inventory Intensity</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> .
19	<i>Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Kepemilikan Manajerial dan Penghindaran Pajak</i>	Trisninik Ratih Wulandari dan Leo Joko Purnomo (2021)	Variabel Independen - X1: <i>Ukuran Perusahaan</i> - X2: <i>Umur Perusahaan</i> - X3: <i>Pertumbuhan Penjualan</i> - X4: <i>Kepemilikan Manajerial</i>	– <i>Ukuran perusahaan, umur perusahaan dan pertumbuhan penjualan</i> berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
			Variabel Dependen Y: Agresivitas Pajak	– Kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak
20	<i>Sales Growth dan Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Pemoderasi</i>	Nora Safitri dan Theresia Woro Damayanti (2021)	Variabel Independen - X1: <i>Sales Growth</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Avoidance</i> Variabel Moderasi - Z: Kepemilikan Institusional	– <i>Sales growth</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . – Kepemilikan institusional dapat memoderasi pengaruh <i>sales growth</i> terhadap <i>tax avoidance</i> .
21	<i>The Effects of Executive and Company Characteristics on Tax Aggressiveness</i>	Kadek Kristina Surya Dewi, Gerianta Wirawan Yasa (2020)	Variabel Independen - X1: <i>Executive Characteristics</i> - X2: <i>Profitability</i> - X3: <i>Leverage</i> - X4: <i>Capital Intensity</i> - X5: <i>Company Size</i> Variabel Dependen - Y: <i>Tax Aggressiveness</i>	– <i>Executive Character, Profitability, Leverage, Capital Intensity dan Company Size</i> berpengaruh terhadap <i>tax aggressiveness</i> .

Sumber: Data diolah oleh peneliti

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu terletak pada penambahan variabel moderasi, objek penelitian, cakupan wilayah penelitian, periode penelitian, serta pengukuran variabel yang digunakan. Pertama, penelitian ini menambahkan *Institutional Ownership* sebagai variabel

moderasi yang berperan dalam memoderasi hubungan antara *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*. Sebagian penelitian terdahulu umumnya hanya menguji pengaruh langsung variabel-variabel tersebut terhadap *tax aggressiveness* tanpa memasukkan variabel moderasi (Aisyah *et al.*, 2024; Payamta *et al.*, 2023; Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021; Yuliani & Prastiwi, 2021; Dewi & Yasa, 2020) atau menggunakan variabel moderasi lain seperti *Good Corporate Governance* (Sasmita *et al.*, 2025; Fasita & Firmansyah, 2022) dan *profitability* (Arum *et al.*, 2025; Barus *et al.*, 2024). Penelitian ini memberikan sudut pandang baru dengan menguji kepemilikan institusional sebagai variabel moderasi yang dapat memengaruhi kuat atau lemahnya hubungan antara variabel independen dan *tax aggressiveness*.

Kedua, penelitian ini memilih perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Malaysia sebagai objek penelitian. Pemilihan sektor ini didasarkan pada karakteristiknya yang memiliki permintaan relatif stabil karena berkaitan langsung dengan kebutuhan dasar masyarakat. Kondisi tersebut membuat perusahaan pada sektor *consumer non-cyclicals* cenderung memiliki aktivitas operasional dan pendapatan yang berkelanjutan. Stabilitas tersebut menjadikan sektor ini berperan penting dalam mendukung penerimaan pajak negara. Namun, di sisi lain, kondisi tersebut juga dapat memberikan ruang bagi perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak dalam rangka mengurangi beban pajak yang ditanggung. Oleh karena itu, sektor *consumer non-cyclicals* relevan untuk dikaji dalam konteks *tax aggressiveness*. Hal ini berbeda dengan sebagian besar penelitian terdahulu yang lebih banyak

menggunakan sektor manufaktur (Sasmita *et al.*, 2025; Fitri & Hakim, 2024; Pandia & Wailan' An, 2022; Dewi & Yasa, 2020) sebagai objek penelitian.

Ketiga, penelitian ini menggunakan objek lintas negara, yaitu Indonesia dan Malaysia, sehingga dapat memberikan sudut pandang yang lebih luas dalam memahami perilaku perusahaan terkait *tax aggressiveness*. Keempat, penelitian ini menggunakan periode pengamatan 2021-2024 yang lebih baru dibandingkan beberapa penelitian terdahulu. Pemilihan periode yang lebih mutakhir diharapkan dapat menghasilkan gambaran yang lebih relevan mengenai praktik *tax aggressiveness* pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals*.

Kelima, penelitian ini juga memiliki perbedaan dalam pengukuran variabel *tax aggressiveness* dan *transfer pricing*, dimana *tax aggressiveness* menggunakan indikator CETR dan rasio *Related Party Transactions* (RPT) terhadap total *sales* untuk menggambarkan proporsi transaksi pihak berelasi terhadap aktivitas operasional perusahaan. Penggunaan rasio CETR dipilih karena mampu secara langsung mencerminkan dampak pembayaran pajak terhadap arus kas perusahaan, sehingga dapat mencerminkan beban pajak aktual yang ditanggung perusahaan selama periode tertentu dengan lebih tepat. Disisi lain, penggunaan penjualan kepada pihak berelasi sebagai indikator *related party transaction* dipilih karena diantara berbagai bentuk transaksi pihak berelasi, transaksi penjualan merupakan komponen yang paling konsisten dan paling banyak diungkapkan oleh perusahaan.

Dengan demikian, indikator ini dinilai lebih representatif serta memungkinkan cakupan sampel penelitian yang lebih luas tanpa mengurangi

validitas data yang digunakan. Hal ini berbeda dengan sebagian besar penelitian terdahulu yang mengukur *tax aggressiveness* dengan menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR), dan *transfer pricing* melalui piutang pihak berelasi (Aisyah *et al.*, 2024; Wardhana *et al.*, 2024; Mayangsari *et al.*, 2024; Barus *et al.*, 2024).

Perbedaan hasil pada penelitian terdahulu menunjukkan bahwa hubungan antarvariabel belum sepenuhnya konsisten. Kondisi ini menjadi dasar perlunya pengujian ulang dengan objek penelitian, periode pengamatan, dan pendekatan yang berbeda. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memperkuat bukti empiris terkait determinan *tax aggressiveness* pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* di Indonesia dan Malaysia.

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan (*agency theory*) diperkenalkan oleh Jensen & Meckling (1976) sebagai teori yang menjelaskan hubungan antara principal atau pemilik perusahaan dengan agent atau manajer. Dalam hubungan tersebut, pemilik perusahaan memberikan kewenangan kepada manajer untuk menjalankan kegiatan perusahaan dan membuat keputusan yang berkaitan dengan kepentingan pemilik. Namun, perbedaan tujuan antara kedua pihak dapat menimbulkan konflik kepentingan atau *agency problem* (Jensen & Meckling, 1976). Principal menginginkan peningkatan nilai perusahaan secara berkelanjutan, sedangkan agent cenderung berfokus pada kepentingan pribadi, seperti memperoleh kompensasi, bonus, atau keuntungan jangka pendek (Wijaya & Rahayu, 2021).

Masalah keagenan dapat terjadi karena adanya asimetri informasi, yaitu kondisi ketika manajer sebagai agent memiliki informasi yang lebih lengkap mengenai keadaan perusahaan dibandingkan principal. Ketimpangan informasi tersebut dapat memberikan peluang bagi manajer untuk mengambil keputusan yang tidak sepenuhnya sejalan dengan kepentingan pemilik, termasuk keputusan yang lebih menguntungkan pihak manajemen (Ishaqi & Hermanto, 2023). Untuk mengatasi konflik ini Jensen & Meckling (1976) menjelaskan adanya tiga biaya keagenan, yaitu monitoring cost sebagai biaya pengawasan yang dikeluarkan oleh pemilik, bonding cost sebagai biaya yang ditanggung agent untuk meyakinkan principal, dan residual loss sebagai kerugian yang tetap muncul akibat adanya perbedaan kepentingan.

Dalam konteks perpajakan, teori agensi menunjukkan bahwa manajer memiliki ruang dalam menetapkan kebijakan keuangan perusahaan, termasuk kebijakan yang berkaitan dengan pengelolaan pajak. Perbedaan kepentingan antara principal dan agent dapat mendorong manajer untuk memilih strategi yang bertujuan menekan beban pajak agar laba bersih perusahaan terlihat lebih tinggi (Alfandia, 2024). Strategi tersebut dapat tercermin dalam praktik *tax aggressiveness*, yaitu upaya perusahaan untuk mengurangi beban pajak dengan memanfaatkan peluang atau celah dalam ketentuan perpajakan yang masih berada dalam batas hukum.

2.2.2 *Tax Aggressiveness*

Tax aggressiveness menggambarkan upaya perusahaan dalam menekan kewajiban pajak melalui berbagai strategi perencanaan pajak. Strategi tersebut dapat berbentuk *tax avoidance* yang masih berada dalam batas hukum, maupun *tax evasion* yang termasuk tindakan illegal (Frank *et al.*, 2009). Ketika praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) dilakukan secara berlebihan, strategi tersebut berisiko berkembang menjadi tindakan agresivitas pajak. Jika tidak dikendalikan, kondisi ini bahkan dapat bergeser menuju tindakan penggelapan pajak (*tax evasion*), yang pada akhirnya dapat menurunkan potensi penerimaan negara (Marzuki & Al-Amin, 2021). Dewi & Oktaviani (2022) menambahkan bahwa meningkatnya tuntutan penerimaan pajak sering kali mendorong perusahaan untuk menyusun pelaporan yang agresif. Namun, tindakan ini tidak lepas dari risiko. Perusahaan yang teridentifikasi melakukan agresivitas pajak bisa menghadapi denda, sanksi hukum, bahkan rusaknya reputasi di mata publik. Bagi pemerintah, tindakan ini merugikan karena mengurangi penerimaan negara (Rosmalinda, 2024).

Agresivitas pajak dapat diukur melalui berbagai pendekatan. Hanlon & Heitzman (2010) mengemukakan bahwa terdapat beragam indikator untuk mengidentifikasi praktik penghindaran pajak, salah satu indikator yang digunakan adalah *Cash Effective Tax Rate* (CETR). CETR dihitung dengan membandingkan pembayaran pajak penghasilan terhadap laba sebelum pajak, sehingga menggambarkan persentase laba perusahaan yang benar-benar dibayarkan sebagai pajak (Mudzakir & Suhendi, 2024).

Menurut Mayndarto (2022) semakin rendah nilai CETR, maka semakin besar kemungkinan perusahaan terlibat dalam praktik agresivitas pajak. CETR yang mendekati nol menjadi sinyal kuat bahwa perusahaan secara aktif melakukan penghindaran pajak secara agresif. Oleh karena itu, CETR dianggap sebagai alat ukur yang efektif karena mampu menangkap intensitas upaya perusahaan dalam meminimalkan kewajiban pajaknya.

4.2.3 *Transfer Pricing*

Transfer pricing atau penetapan harga transfer mengacu pada penentuan harga atas transaksi yang terjadi antarentitas berelasi, mencakup transaksi barang, jasa, aset tidak berwujud, serta transaksi keuangan (Damayani *et al.*, 2025). Menurut *Organization for Economic Co-operation and Development* (2022), *transfer pricing* mengacu pada penentuan harga transaksi antar pihak dalam satu grup usaha, yang tidak selalu mencerminkan harga pasar bebas. Selama harga tersebut masih wajar dan menguntungkan secara keseluruhan bagi grup, maka dianggap dapat diterima. Namun, dalam praktiknya, *transfer pricing* kerap disalah artikan sebagai skema manipulatif untuk mengalihkan keuntungan ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Hal ini karena praktik penetapan harga tersebut kerap digunakan untuk menekan beban pajak perusahaan, terutama dalam transaksi antarnegara yang memiliki perbedaan aturan pajak (Falbo & Firmansyah, 2018).

Dalam konteks perusahaan multinasional, perbedaan tarif pajak antarnegara dapat mendorong perusahaan untuk mengalihkan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah melalui pengaturan harga transaksi antar

perusahaan afiliasi, termasuk ke negara yang dikenal sebagai *tax haven* (Aisyah *et al.*, 2024). Kondisi ini menyebabkan *transfer pricing* sering dikaitkan dengan praktik pergeseran laba (*profit shifting*). Oleh karena itu, keberadaan aturan *transfer pricing* menjadi penting untuk memastikan bahwa alokasi pendapatan antar yurisdiksi tetap mencerminkan aktivitas ekonomi yang sebenarnya (Marino, 2026). Di negara berkembang dan negara berpendapatan menengah, penegakan aturan *transfer pricing* tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga menjadi instrumen kebijakan yang penting untuk melindungi basis pajak domestik serta menciptakan keadilan dan kepastian hukum dalam aktivitas bisnis lintas negara (Rugman & Eden, 2017; Kalra & Afzal, 2023).

Organization for Economic Co-operation and Development (2022)

mengidentifikasi beberapa ciri khas dari *transfer pricing*, yaitu:

1. Dilakukan antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa;
2. Melibatkan transaksi lintas batas atau antar divisi;
3. Penetapan harga tidak mencerminkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*);
4. Berpotensi digunakan sebagai sarana penghindaran pajak;
5. Mempengaruhi laporan keuangan serta kewajiban perpajakan perusahaan;
6. Diatur secara ketat oleh otoritas perpajakan melalui berbagai regulasi.

Dalam praktiknya, penerapan *transfer pricing* di berbagai negara umumnya mengacu pada standar internasional yang dikembangkan oleh *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD),

khususnya melalui *Transfer Pricing Guidelines* yang menekankan penerapan *arm's length principle* sebagai dasar penentuan harga transaksi antar pihak berelasi. Prinsip ini menyatakan bahwa harga dalam transaksi antara pihak yang memiliki hubungan istimewa seharusnya sama dengan harga yang akan diterapkan apabila transaksi dilakukan oleh pihak-pihak yang independen. Meskipun secara konseptual prinsip tersebut telah banyak diadopsi oleh berbagai yurisdiksi, implementasinya dalam regulasi domestik dapat berbeda-beda sesuai dengan kondisi administratif dan kelembagaan masing-masing negara (Rossing *et al.*, 2017). Perbedaan implementasi tersebut juga dapat ditemukan di beberapa negara di kawasan Asia Tenggara, termasuk Indonesia dan Malaysia, yang sama-sama mengadopsi prinsip *arm's length* namun menerapkannya melalui kerangka regulasi yang berbeda.

Di Indonesia, pengaturan *transfer pricing* saat ini diatur secara komprehensif dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 yang mengatur penerapan *arm's length principle* terhadap transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa (Heilbron, 2025). Regulasi ini mencakup berbagai aspek mulai dari identifikasi transaksi afiliasi, analisis kesebandingan, pemilihan metode penentuan harga transfer, hingga kewajiban dokumentasi serta mekanisme penyelesaian sengketa seperti *mutual agreement procedure* (MAP) dan *advance pricing agreement* (APA).

Sementara itu, di Malaysia penerapan *transfer pricing* diatur melalui *Transfer Pricing Guidelines* yang diterbitkan oleh otoritas pajak berdasarkan ketentuan dalam *Income Tax Act* 1967, khususnya *Section* 140A. Pedoman

tersebut menegaskan bahwa wajib pajak yang melakukan transaksi dengan pihak berelasi berkewajiban memastikan bahwa harga yang digunakan telah sesuai dengan prinsip *arm's length* serta memberikan kewenangan kepada otoritas pajak untuk melakukan penyesuaian apabila harga transaksi tidak mencerminkan kondisi pasar yang wajar (Irawan & Taha, 2025).

Meskipun Indonesia dan Malaysia memiliki pendekatan regulasi yang berbeda dalam mengatur *transfer pricing*, kedua negara pada dasarnya tetap berlandaskan prinsip yang sama, yaitu *arm's length principle* sebagai standar utama dalam menentukan kewajaran harga transaksi antar pihak berelasi. Perbedaan tersebut lebih mencerminkan variasi dalam mekanisme administrasi, sistem pengawasan, dan kapasitas institusional masing-masing negara. Dengan demikian, meskipun kerangka regulasi yang diterapkan berbeda, tujuan utama dari kebijakan transfer pricing di kedua negara tetap sama, yaitu untuk memastikan bahwa transaksi antar perusahaan afiliasi dilakukan secara wajar serta untuk mencegah praktik pengalihan laba yang dapat mengurangi penerimaan pajak negara.

2.2.4 Capital Intensity

Capital intensity menggambarkan tingkat penggunaan aset tetap perusahaan sebagai bagian dari investasi yang menunjang aktivitas operasional (Maulana *et al.*, 2022). Intensitas modal ini muncul dari keputusan manajerial dalam mengalokasikan dana untuk investasi jangka panjang, seperti mesin, peralatan, bangunan, atau aset lain yang menunjang proses produksi dan distribusi perusahaan (Mutia *et al.*, 2021). Dalam hal ini, aset tetap menjadi

indikator seberapa besar komitmen perusahaan terhadap investasi yang bersifat produktif dan berkelanjutan.

Investasi pada aset tetap dapat menimbulkan beban penyusutan bagi perusahaan. Semakin besar nilai aset tetap yang dimiliki, semakin tinggi pula beban penyusutan yang harus diakui. Beban penyusutan tersebut dapat mengurangi laba sebelum pajak, sehingga jumlah pajak yang harus dibayarkan perusahaan menjadi lebih rendah (Prasetyo & Wulandari, 2021). Dengan kata lain, semakin tinggi *capital intensity*, semakin besar peluang perusahaan memperoleh penghematan pajak melalui mekanisme depresiasi. Tingginya intensitas modal juga dapat mendorong perusahaan untuk menerapkan strategi perpajakan yang lebih agresif (Prasetyo *et al.*, 2023). Hal ini menjadikan *capital intensity* sebagai salah satu faktor yang sering dimanfaatkan perusahaan untuk mengelola beban pajak secara strategis.

Capital intensity diukur menggunakan perbandingan antara aset tetap dengan total aset perusahaan. Rasio tersebut menggambarkan seberapa besar porsi sumber daya perusahaan yang ditanamkan dalam aset tetap untuk menunjang kegiatan operasional (Safitri & Irawati, 2021). Semakin tinggi nilai rasio ini, semakin besar ketergantungan perusahaan pada aset jangka panjang dalam menghasilkan pendapatan.

2.2.5 Sales Growth

Sales Growth (pertumbuhan penjualan) menggambarkan tingkat pertumbuhan pendapatan perusahaan yang diperoleh melalui aktivitas penjualan dari waktu ke waktu (Sholihah & Rahmiati, 2024). Secara umum,

sales growth mengacu pada persentase kenaikan penjualan pada periode berjalan dibandingkan dengan periode sebelumnya. Pertumbuhan ini tidak hanya menunjukkan keberhasilan operasional dan strategi pemasaran perusahaan, tetapi juga berfungsi sebagai cerminan efektivitas investasi yang dilakukan di masa lalu (Wahyuni & Wahyudi, 2021).

Peningkatan penjualan yang konsisten menjadi pertanda bahwa perusahaan berhasil memperluas pangsa pasar, mempertahankan pelanggan lama, serta menarik pelanggan baru. Selain itu, pertumbuhan penjualan yang positif juga menunjukkan pengelolaan produk dan strategi bisnis yang efektif, yang pada akhirnya memperkuat daya saing perusahaan di pasar (Ayustina & Safii, 2023).

Menurut Sholihah & Rahmiati (2024) pertumbuhan penjualan yang tinggi memungkinkan perusahaan untuk memperluas kapasitas operasionalnya, sedangkan pertumbuhan yang menurun dapat menjadi hambatan dalam pengembangan bisnis. Dalam jangka panjang, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang stabil juga dinilai lebih aman dalam memperoleh pembiayaan eksternal dan menanggung beban tetap (Wibawa & Nursiam, 2021). *Sales growth* juga dapat digunakan untuk memproyeksikan profitabilitas perusahaan di masa mendatang. Ketika penjualan meningkat, maka laba perusahaan cenderung meningkat pula, yang pada akhirnya akan berdampak pada kenaikan beban pajak (Kurniasih & Hermanto, 2020). Dalam konteks ini, perusahaan berpotensi melakukan tindakan perencanaan pajak yang agresif guna meminimalkan beban pajak yang ditanggung.

Pertumbuhan penjualan tidak hanya menjadi tolok ukur keberhasilan kinerja operasional, tetapi juga memiliki implikasi terhadap strategi keuangan perusahaan, termasuk dalam konteks agresivitas pajak (Adriana & Salim, 2023). Nilai *sales growth* yang tinggi mencerminkan potensi laba yang besar, yang mendorong perusahaan untuk mengelola kewajiban pajaknya secara strategis guna mempertahankan kinerja keuangan yang optimal.

2.2.6 *Institutional Ownership*

Institutional Ownership atau kepemilikan institusional merujuk pada kepemilikan saham perusahaan oleh lembaga berbadan hukum, baik domestik maupun asing, seperti bank, perusahaan asuransi, dana pensiun, perusahaan investasi, yayasan, dan institusi keuangan lainnya (Achmad Tarmizi, 2022). Institusi-institusi ini memiliki sumber daya dan keahlian dalam melakukan analisis serta pemantauan terhadap aktivitas perusahaan, sehingga dianggap mampu menjalankan peran sebagai pengawas eksternal yang efektif terhadap manajemen (Lillah & Yuyetta, 2023).

Dalam konteks tata kelola perusahaan, kepemilikan institusional dinilai penting karena dapat memperkuat mekanisme pengawasan terhadap kinerja manajemen. Besarnya kepemilikan saham oleh institusi dapat meningkatkan peran pengawasan terhadap manajemen, sehingga keputusan yang diambil perusahaan diharapkan lebih sesuai dengan kepentingan pemegang saham (Afrika, 2021). Pemilik institusional juga cenderung memiliki orientasi investasi jangka panjang, sehingga mereka lebih mementingkan keberlanjutan perusahaan ketimbang keuntungan jangka pendek semata (Pratiwi &

Ardiyanto, 2018)

Menurut Chandra & Cintya, (2021) peningkatan proporsi kepemilikan institusional berkontribusi pada penguatan pengawasan internal perusahaan dan mengurangi potensi manajemen untuk bertindak oportunistik. Hasil penelitian sebelumnya menjelaskan bahwa tingginya kepemilikan institusional dapat menurunkan kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak atau tindakan pajak yang agresif. Hal ini dikarenakan investor institusional umumnya bersikap patuh terhadap regulasi dan lebih berhati-hati dalam menjaga reputasi perusahaan di mata publik (Olivia & Dwimulyani, 2019). Dengan demikian, keberadaan mereka diyakini mampu menekan praktik-praktik yang tidak etis dalam pelaporan keuangan maupun perpajakan.

Kepemilikan institusional memiliki peran strategis dalam menciptakan tata kelola perusahaan yang baik melalui peningkatan pengawasan, penekanan pada keberlanjutan jangka panjang, serta pencegahan terhadap tindakan yang berpotensi merugikan pemegang saham dan merusak reputasi perusahaan, termasuk agresivitas pajak (Rennath & Trisnawati, 2023). Hubungan ini menjadikan kepemilikan institusional penting untuk dikaji lebih dalam sebagai variabel moderasi dalam penelitian mengenai *tax aggressiveness*.

2.2.7 Perpajakan dalam Prespektif Islam

Istilah pajak dalam bahasa Arab dikenal dengan beberapa sebutan seperti *al-'usyr* (العُسْر), *al-maks* (المَكْس), dan *ad-daribah* (الضَّرِيْبَة), yang berarti pungutan yang ditarik oleh pemungut pajak dari masyarakat (Nabilla *et al.*,

2023). Menurut Choirunnisak (2023) terdapat beberapa instrumen perpajakan dalam Islam, yaitu:

1. *Jizyah* (الجزية) pajak yang dikenakan kepada non-Muslim sebagai kompensasi atas perlindungan dan kebebasan beribadah. Konsep pajak (*jizyah*) telah diatur dalam ajaran Islam sebagai bentuk kontribusi warga non-Muslim kepada negara untuk mendukung kebutuhan negara, termasuk pembangunan dan pemeliharaan fasilitas umum (Hakim, 2021).
2. *Kharaj* (الخراج) pajak atas tanah produktif yang diberikan kepada pengelola, baik Muslim maupun non-Muslim, dengan kewajiban membayar pajak dari hasil pengelolaannya.
3. *Ushr* (العشر) pajak perdagangan atau bea cukai sebesar sepersepuluh dari hasil pertanian yang diairi secara alami, atau dari nilai perdagangan yang dibawa ke wilayah Islam.

Dalam konteks kehidupan bernegara, pajak merupakan kewajiban bagi setiap warga negara yang mampu. Dalam Islam, kewajiban (*fardhu*) adalah sesuatu yang harus dilaksanakan dan tidak boleh ditinggalkan. Namun, dalam praktiknya masih banyak wajib pajak yang menganggap pajak sebagai beban sehingga berusaha menghindarinya. Tindakan *tax aggressiveness* ini, jika dilihat dari perspektif etika bisnis Islam, termasuk perbuatan yang tidak dibenarkan. Sebab, biasanya dilakukan oleh pihak yang sebenarnya mampu membayar pajak sesuai ketentuan (Nabilla *et al.*, 2023).

Allah SWT berfirman dalam Surah Al-Baqarah ayat 267:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ

مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ عَنِّي حَمِيدٌ ﴿٢٦٧﴾

"Wahai orang-orang yang beriman, infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu infakkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya kecuali dengan memicingkan mata terhadapnya. Ketahuilah bahwa Allah Mahakaya lagi Maha Terpuji."
(QS. Al-Baqarah: 267)

Dalam kajian tafsir ahkam, dijelaskan bahwa ayat menekankan dimensi etika dalam mengeluarkan harta, yaitu anjuran untuk memberikan harta yang baik dan layak. Ayat ini menunjukkan bahwa kualitas harta yang dikeluarkan menjadi aspek penting dalam distribusi kekayaan, sehingga keadilan tidak hanya dilihat dari jumlah yang diberikan, tetapi juga dari kelayakan dan kebermanfaatannya (Mahabuddin *et al.*, 2025).

Selain itu, konsep perpajakan dapat dikaitkan dengan QS. At-Taubah ayat 29 melalui pembahasan mengenai jizyah. Dalam Tafsir Al-Munir, Wahbah Az-Zuhaili menjelaskan bahwa *jizyah* merupakan bentuk pembayaran yang diberikan sebagai konsekuensi dari perjanjian serta sebagai kompensasi atas perlindungan, fasilitas, dan jaminan keamanan yang diberikan oleh negara. Az-Zuhaili juga mengaitkan fungsi *jizyah* dengan bentuk pajak langsung maupun tidak langsung dalam konteks negara modern. Sementara itu, Tafsir Al-

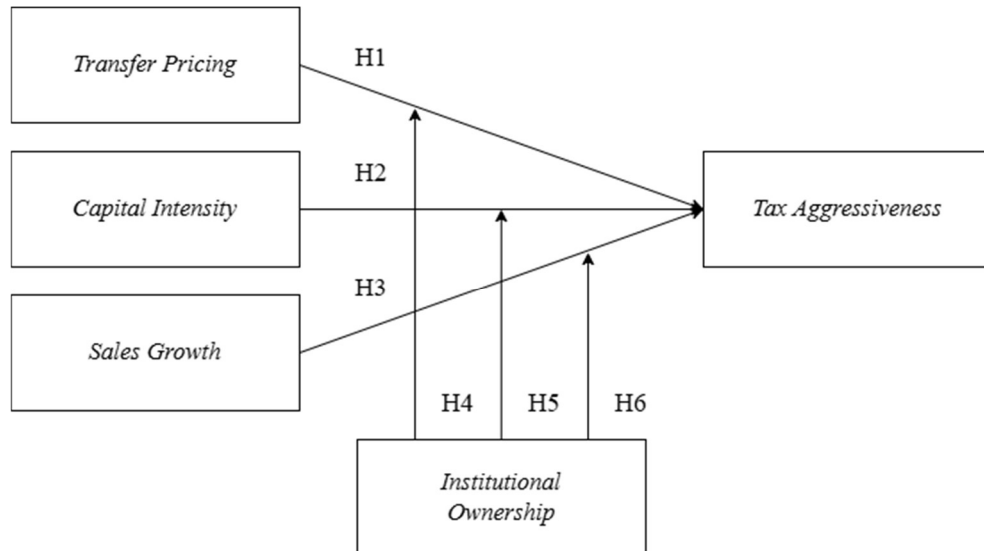
Qurthubi menjelaskan bahwa *jizyah* memiliki ketentuan subjek tertentu dan tidak dibebankan kepada semua orang. Berdasarkan hal tersebut, dapat dipahami bahwa Islam mengenal adanya kontribusi finansial kepada negara yang berfungsi untuk menjaga perlindungan, ketertiban, dan kemaslahatan masyarakat (Hakim, 2021).

Dalam penelitian ini, *tax aggressiveness* bukan hanya persoalan kepatuhan hukum, tetapi juga merupakan persoalan moral dan spiritual yang kelak akan dimintai pertanggungjawaban di hadapan Allah SWT. Dengan demikian, dalam pandangan Islam, perilaku *tax aggressiveness* bertentangan dengan semangat keadilan sosial dan amanah, dan semestinya dihindari, baik oleh individu maupun perusahaan. Pajak semestinya tidak dipandang sebagai beban, melainkan sebagai bagian dari ibadah sosial dan kontribusi terhadap kemaslahatan umat.

2.3 Kerangka Konseptual

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Selain itu, penelitian ini juga menguji *institutional ownership* sebagai variabel moderasi yang dapat memengaruhi kuat atau lemahnya hubungan antara variabel independen dan *tax aggressiveness*. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini disusun berdasarkan uraian latar belakang dan hubungan antarvariabel yang telah dijelaskan sebelumnya. Adapun kerangka pemikiran penelitian ini disajikan sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



Sumber: Data diolah oleh peneliti

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 *Transfer Pricing* Berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*

Praktik *Transfer pricing* memungkinkan perusahaan mengatur harga jual atau beli dalam transaksi antar divisi atau entitas di negara yang berbeda untuk mengoptimalkan beban pajak (Utami & Irawan, 2022). Perusahaan multinasional kerap memanfaatkan perbedaan kebijakan perpajakan antarnegara dengan cara menggeser laba ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah, sehingga beban pajak perusahaan dapat diminimalkan (Lubis *et al.*, 2025).

Dari sudut pandang teori keagenan oleh Jensen & Meckling (1976) tindakan tersebut mencerminkan upaya manajemen sebagai agen untuk memaksimalkan kepentingan sendiri maupun pemegang saham melalui strategi penghematan pajak. Kondisi asimetri informasi memungkinkan

manajemen mengambil keputusan yang tidak selalu sejalan dengan tujuan kepatuhan pajak. Dengan demikian, pemanfaatan transfer pricing dapat meningkatkan agresivitas pajak perusahaan, karena perusahaan secara aktif mencari celah dalam regulasi untuk menekan jumlah pajak yang harus dibayarkan.

Hasil penelitian terdahulu mendukung pandangan tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh (Wardhana *et al.* 2024; Aisyah *et al.* 2024; Mayangsari *et al.* 2024; Fasita & Firmansyah, 2022) menunjukkan bahwa transfer pricing berpengaruh signifikan terhadap tax aggressiveness. Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa praktik *transfer pricing* menjadi salah satu strategi yang digunakan perusahaan untuk menekan beban pajak melalui tindakan agresif dalam perencanaan pajak. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H1: *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*.

2.4.2 Capital Intensity Berpengaruh terhadap Tax Aggressiveness

Capital intensity menunjukkan besarnya dana perusahaan yang ditempatkan pada aset tetap, seperti mesin, bangunan, peralatan, dan aset jangka panjang lainnya yang digunakan untuk menunjang kegiatan operasional serta menghasilkan pendapatan (Rahayu & Kartika, 2021). Kepemilikan aset tetap akan menimbulkan beban penyusutan yang dicatat sebagai pengurang laba perusahaan. Semakin besar nilai aset tetap yang dimiliki, semakin tinggi beban penyusutan yang timbul, sehingga laba kena

pajak dapat menurun dan jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan menjadi lebih rendah (Nugroho, 2025).

Teori agensi oleh Jensen & Meckling (1976) menjelaskan adanya potensi konflik kepentingan antara prinsipal dan agen akibat perbedaan tujuan serta asimetri informasi. Dalam penelitian ini, teori agensi digunakan sebagai dasar untuk memahami bahwa manajer memiliki ruang dalam menentukan kebijakan perusahaan, termasuk keputusan investasi pada aset tetap. Manajer dapat memanfaatkan aset tetap sebagai salah satu cara untuk menekan beban pajak melalui mekanisme depresiasi (Wicaksono & Hartinah, 2025). Tindakan tersebut dapat mendorong manajer bertindak oportunistik demi menekan beban pajak perusahaan. Dengan demikian, meningkatnya intensitas modal dapat memperbesar kecenderungan perusahaan untuk menerapkan strategi penghematan pajak secara agresif.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang konsisten bahwa *capital intensity* berhubungan dengan agresivitas pajak. Temuan penelitian oleh sejumlah penelitian seperti (Sasmita *et al.* 2025; Irawati *et al.* 2025; Dewi & Yasa, 2020) menemukan bahwa *capital intensity* berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini terjadi karena perusahaan memanfaatkan tingginya beban penyusutan sebagai celah legal untuk menekan beban pajaknya. Berdasarkan teori dan temuan empiris tersebut, dapat disimpulkan bahwa perusahaan dengan tingkat intensitas modal yang tinggi lebih berpotensi melakukan agresivitas pajak dibandingkan perusahaan dengan aset tetap yang lebih kecil. Dengan demikian, hipotesis

yang diajukan adalah sebagai berikut:

H2: *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*.

2.4.3 Sales Growth Berpengaruh terhadap Tax Aggressiveness

Sales growth atau pertumbuhan penjualan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan yang berasal dari kegiatan operasional dari satu periode ke periode berikutnya (Andira & Nasution, 2025). Pertumbuhan penjualan tidak hanya menjadi tolok ukur kesuksesan strategi pemasaran dan pengelolaan bisnis perusahaan di masa lalu, tetapi juga berfungsi sebagai prediktor terhadap potensi laba di masa mendatang (Wibawa & Nursiam, 2021). Semakin tinggi tingkat *sales growth*, semakin besar peluang perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih tinggi.

Kenaikan laba yang berasal dari pertumbuhan penjualan juga dapat berdampak pada meningkatnya beban pajak yang harus ditanggung perusahaan. Kondisi tersebut dapat mendorong manajemen untuk menerapkan strategi penghindaran pajak sebagai upaya menekan kewajiban pajak yang muncul (Purba *et al.*, 2025). Dalam konteks teori keagenan, kondisi ini menciptakan potensi konflik antara kepentingan agen (manajemen) dan prinsipal (pemegang saham), di mana agen terdorong untuk memaksimalkan keuntungan setelah pajak melalui tindakan agresif pajak (Sholihah & Rahmiati, 2024).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan adanya hubungan antara pertumbuhan penjualan dan agresivitas pajak. Penelitian (Wulandari & Purnomo, 2021; Safitri & Damayanti, 2021) menemukan bahwa semakin

tinggi pertumbuhan penjualan, semakin besar pula kecenderungan perusahaan untuk melakukan *tax aggressiveness*. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H3: *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Aggressiveness*.

2.4.4 *Institutional Ownership* Memoderasi Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*

Institutional Ownership (kepemilikan institusional) berperan sebagai pihak yang mengawasi tindakan manajemen. Dengan pengawasan yang kuat, investor institusional dapat mendorong manajer agar tidak mengambil keputusan yang berisiko bagi perusahaan, terutama keputusan yang dapat menimbulkan masalah hukum di masa mendatang (Utami & Irawan, 2024). Dalam penelitian ini, diperkirakan dapat memperlemah pengaruh transfer pricing terhadap tax aggressiveness. Sejalan dengan *agency theory* oleh Jensen & Meckling (1976) yang menjelaskan bahwa hubungan antara prinsipal sebagai pemilik perusahaan dan agen sebagai pihak manajemen dapat menimbulkan konflik kepentingan. Konflik tersebut terjadi karena manajemen memiliki kewenangan dalam mengambil keputusan perusahaan, salah satunya seperti keputusan yang berkaitan dengan transfer pricing (Amaliah & Triono, 2024)

Temuan ini sejalan dengan penelitian (Fitri & Hakim, 2024) yang menunjukkan bahwa kepemilikan institusional dapat memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap tindakan penghindaran pajak. Lebih lanjut, penelitian tersebut menyatakan bahwa semakin besar kepemilikan

institusional, semakin besar pula tekanan yang diberikan kepada perusahaan agar tidak menggunakan transfer pricing sebagai motif penghindaran pajak secara berlebihan. Tingginya kepemilikan institusional juga dapat mencerminkan komposisi kepemilikan perusahaan yang lebih merata, sehingga jumlah pihak berelasi yang dimiliki perusahaan cenderung menurun, dan menurunkan transaksi *transfer pricing* perusahaan. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H4: *Institutional Ownership* memoderasi pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*.

2.4.5 *Institutional Ownership* Memoderasi Pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*

Investasi pada aset tetap menyebabkan perusahaan mengakui beban penyusutan pada setiap periode. Beban tersebut dapat menurunkan laba kena pajak, sehingga pajak yang dibayarkan perusahaan menjadi lebih kecil (Anugraini & Noviarty, 2025). Kondisi ini dapat dimanfaatkan manajemen melalui *capital intensity* sebagai salah satu strategi dalam melakukan agresivitas pajak. Berdasarkan teori agensi oleh Jensen & Meckling (1976), terdapat perbedaan kepentingan antara pemilik dan manajer. Pemilik cenderung mengharapkan efisiensi beban pajak untuk meningkatkan imbal hasil, sedangkan manajer terdorong menunjukkan kinerja yang baik agar memperoleh kompensasi yang lebih besar (Utami & Irawan, 2024). Oleh karena itu, *capital intensity* dapat menjadi salah satu celah yang digunakan perusahaan untuk menekan kewajiban pajak.

Kepemilikan institusional berperan dalam memperkuat mekanisme pengawasan terhadap tindakan manajemen. Semakin besar proporsi saham yang dimiliki institusi, semakin kuat kontrol yang diberikan untuk memastikan manajemen mematuhi aturan dan mengambil keputusan yang mendukung kepentingan pemegang saham (Wahyuni *et al.*, 2020).

Temuan ini sejalan dengan penelitian Manurung *et al.* (2024) dan juga penelitian Lucky & Murtanto (2022) yang menyatakan bahwa kepemilikan institusional berperan dalam mengendalikan operasional perusahaan dan mengelola tata kelola perusahaan. Lebih lanjut, penelitian tersebut menyatakan bahwa semakin besar persentase kepemilikan institusional, maka semakin besar pula pengawasan terhadap kinerja manajemen, termasuk dalam pelaporan beban pajak perusahaan, sehingga dapat mengurangi upaya perusahaan dalam menghindari kewajiban pajak melalui penggunaan aset tetap. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H5: *Institutional Ownership* memoderasi pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*.

2.4.6 Institutional Ownership Memoderasi Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Aggressiveness

Sales Growth mencerminkan kemampuan perusahaan meningkatkan pendapatannya dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan yang meningkat biasanya diikuti oleh kenaikan laba perusahaan (Loupatty & Alfrin, 2023). Akan tetapi, laba yang meningkat dapat diikuti oleh

bertambahnya kewajiban pajak perusahaan, sehingga kondisi ini mendorong manajemen untuk menerapkan strategi pengelolaan pajak yang lebih agresif (Ayustina & Safii, 2023).

Dalam kondisi tersebut, keberadaan kepemilikan institusional dapat berperan sebagai pengendali. Semakin besar proporsi kepemilikan institusional, semakin kecil ruang bagi manajemen untuk melakukan kebijakan pajak yang bersifat agresif karena investor institusional memiliki kepentingan untuk menjaga stabilitas dan tata kelola perusahaan (H.W & Kurnia, 2019). Hal ini sesuai dengan pandangan teori agensi oleh Jensen & Meckling (1976) yang dalam penelitian ini, institusi sebagai principal akan melakukan pengawasan ketat terhadap tindakan manajer sebagai agent.

Besarnya porsi kepemilikan institusional menentukan kuatnya pengawasan yang diberikan kepada manajemen. Pemegang saham institusional yang memiliki saham dalam jumlah besar biasanya mampu mengarahkan kebijakan perusahaan dan memastikan manajemen bertindak lebih hati-hati, sehingga mengurangi potensi perilaku yang merugikan pemegang saham (Hadiansyah *et al.*, 2022). Dengan demikian, semakin besar kepemilikan institusional, semakin kuat pula kontrol eksternal terhadap manajemen. Hal ini terjadi karena institusi mempertimbangkan risiko jangka panjang dari praktik pajak agresif. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Fitri & Hakim, 2024; Manurung *et al.*, 2024) yang menunjukkan bahwa kepemilikan institusional dapat memperkuat pengaruh *sales growth*

terhadap tindakan penghindaran pajak. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H6: *Institutional Ownership* memoderasi pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif yang menarik kesimpulan berdasarkan data numerik yang dianalisis menggunakan uji statistik sesuai dengan permasalahan yang dikaji (Sugiyono, 2023). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan korelasional. Pendekatan ini bertujuan untuk mengetahui keterkaitan antara dua atau lebih variabel tanpa adanya manipulasi terhadap variabel penelitian. Analisis dilakukan menggunakan teknik statistik untuk melihat seberapa kuat hubungan antarvariabel serta arah hubungan yang terbentuk (Yurmaini *et al.*, 2024). Melalui pendekatan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai variabel moderasi.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat berlangsungnya situasi sosial yang menjadi objek kajian dalam suatu penelitian (Sugiyono, 2023). Dalam penelitian ini, lokasi penelitian tidak merujuk pada tempat fisik tertentu, melainkan pada sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian. Data diperoleh melalui Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa Malaysia (MYX) serta website resmi masing-masing perusahaan yang menjadi sampel penelitian. Pemilihan situs tersebut sebagai lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa kedua sumber ini merupakan media resmi dan sah yang menyediakan laporan keuangan

tahunan (*annual report*) yang telah diaudit dan dipublikasikan untuk kepentingan publik. Pemanfaatan data dari kedua situs ini juga mendukung efisiensi dan efektivitas proses pengumpulan data karena informasi yang tersedia dapat diakses secara terbuka, lengkap, dan akurat. Dengan demikian, peneliti dapat menjamin bahwa data yang digunakan berasal dari sumber yang kredibel, dapat dipertanggungjawabkan, serta sesuai dengan prinsip keilmuan yang mengutamakan objektivitas dan transparansi.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu sesuai dengan ketentuan peneliti dan dijadikan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan penelitian (Sugiyono, 2023). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan Sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa Malaysia (MYX) selama periode 2021-2024. Pemilihan sektor *consumer non-cyclicals* didasarkan pada karakteristiknya yang memiliki permintaan relatif stabil karena berkaitan dengan kebutuhan dasar masyarakat.

Kondisi tersebut membuat perusahaan pada sektor ini cenderung memiliki aktivitas operasional dan pendapatan yang berkelanjutan. Selain itu, sektor *consumer non-cyclicals* juga berperan penting dalam mendukung penerimaan pajak negara. Namun, stabilitas usaha tersebut juga dapat membuka peluang bagi perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak dalam rangka menekan beban pajak, sehingga sektor ini relevan untuk dikaji dalam konteks *tax aggressiveness*.

Berdasarkan data yang tercantum di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Malaysia, jumlah populasi dalam Sektor *consumer non-cyclicals* selama periode 2021-2024 adalah sebanyak 255 perusahaan.

3.3.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki karakteristik tertentu dan digunakan sebagai objek dalam penelitian (Sugiyono, 2023). Dalam penelitian ini, sampel diperoleh dari seluruh populasi yang telah dipilih dan disaring berdasarkan kriteria tertentu sesuai dengan tujuan penelitian serta relevansi variabel yang akan dianalisis oleh peneliti. Dari seluruh perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa Malaysia (MYX) selama periode 2021-2024, hanya 69 perusahaan yang memenuhi kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti dan dijadikan sebagai sampel dalam penelitian ini.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Sampel penelitian ditentukan menggunakan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan metode pengambilan sampel yang dilakukan berdasarkan penentuan langsung oleh peneliti, sesuai dengan kriteria atau pertimbangan tertentu (Lenaini, 2021). Dalam penelitian ini, kriteria yang digunakan peneliti dalam pemilihan sampel antara lain:

- a. Perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa Malaysia (MYX) secara berturut-turut selama periode 2021–2024. Alasan pemilihan kriteria ini karena penelitian menggunakan rentang waktu observasi empat tahun yakni selama tahun

2021-2024.

- b. Perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang secara konsisten menerbitkan laporan tahunan (*annual report*) selama periode penelitian. Kriteria ini dipilih karena data penelitian diperoleh dari laporan tahunan perusahaan, yang memuat informasi keuangan serta data pendukung variabel penelitian.
- c. Perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang menerbitkan laporan keuangan dengan periode pelaporan yang berakhir pada tanggal 31 Desember secara konsisten selama periode penelitian. Kriteria ini digunakan untuk menjaga konsistensi dan keseragaman periode pelaporan keuangan sehingga data penelitian dapat dibandingkan secara lebih akurat.
- d. Perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang memiliki data lengkap untuk seluruh variabel yang digunakan selama periode penelitian. Kriteria ini dipilih agar seluruh variabel dapat dihitung secara konsisten dan akurat.
- e. Perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang tidak mengalami kerugian selama periode penelitian. Kriteria ini ditetapkan karena variabel *Tax Aggressiveness* diukur menggunakan Laba Sebelum Pajak (*Earnings Before Tax*). Jika perusahaan mengalami kerugian ($EBT \leq 0$), maka nilai CETR dapat menjadi negatif atau tidak terdefinisi, sehingga dapat mengganggu akurasi hasil analisis.

Adapun hasil seleksi berdasarkan kriteria di atas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3.1
Kriteria Pemilihan Sampel

No.	Kriteria	Jumlah
1.	Perusahaan yang terdaftar dalam Sektor <i>Consumer Non-Cyclicals</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (IDX), dan Bursa Malaysia (MYX) secara berturut-turut selama periode 2021-2024	255
2.	Perusahaan Sektor <i>Consumer Non-Cyclicals</i> yang tidak konsisten menerbitkan laporan tahunan (<i>annual report</i>) selama periode penelitian.	(49)
3.	Perusahaan Sektor <i>Consumer Non-Cyclicals</i> yang tidak menerbitkan laporan keuangan dengan periode pelaporan yang berakhir pada tanggal 31 Desember secara konsisten selama periode penelitian.	(26)
4.	Perusahaan Sektor <i>Consumer Non-Cyclicals</i> yang tidak memiliki data lengkap untuk seluruh variabel yang digunakan selama periode penelitian.	(48)
5.	Perusahaan Sektor <i>Consumer Non-Cyclicals</i> yang mengalami kerugian selama periode penelitian.	(63)
Jumlah perusahaan yang terpilih sebagai sampel		69
Jumlah data dalam 4 tahun penelitian		276

Sumber: Data diolah oleh peneliti

3.5 Data dan Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder sebagai sumber data utama. Data sekunder diperoleh dari informasi yang telah tersedia sebelumnya dan dipublikasikan oleh pihak tertentu, sehingga peneliti tidak mengumpulkannya secara langsung dari objek penelitian (Priyanda *et al.*, 2022). Sumber data dalam penelitian ini berasal dari laporan tahunan perusahaan yang dipublikasikan secara resmi, serta informasi yang tersedia pada Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa

Malaysia (MYX). Data tersebut mencakup *annual report* perusahaan sektor consumer non-cyclicals yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui metode dokumentasi. Teknik dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menghimpun informasi dari berbagai dokumen atau sumber tertulis. Dokumen yang digunakan bisa berupa tulisan, laporan, catatan, arsip, jurnal, maupun bentuk rekaman lainnya yang sesuai dengan fokus penelitian (Priyanda *et al.*, 2022). Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan menelusuri dan mengumpulkan laporan tahunan perusahaan atau *annual report* yang dipublikasikan melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa Malaysia (MYX) serta website resmi masing-masing perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang menjadi sampel penelitian. Teknik ini dipilih karena data yang digunakan merupakan data sekunder yang telah dipublikasikan oleh perusahaan maupun lembaga resmi, sehingga peneliti tidak melakukan pengambilan data secara langsung dari objek penelitian.

3.7 Definisi Operasional Variabel

3.7.1 Variabel Dependen

Tax Aggressiveness

Tax aggressiveness merupakan strategi perusahaan dalam mengelola beban pajaknya melalui perencanaan pajak, baik dengan cara *tax avoidance* yang masih berada dalam batas ketentuan hukum, maupun *tax evasion* yang termasuk tindakan pelanggaran terhadap aturan

perpajakan (Frank *et al.*, 2009). Praktik ini bertujuan untuk mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan sehingga laba bersih yang diperoleh dapat meningkat. Dalam penelitian ini, *tax aggressiveness* diprosikan menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR), yaitu perbandingan antara pembayaran pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak.

$$CETR = \frac{\text{Income Tax Payment}}{\text{Profit Before Tax}}$$

Penelitian ini menggunakan indikator *Cash Effective Tax Rate* (CETR) karena mampu menunjukkan persentase tarif pajak berdasarkan jumlah pajak yang benar-benar dibayarkan oleh perusahaan. Indikator ini dipilih karena secara langsung mencerminkan dampak pembayaran pajak terhadap arus kas perusahaan, sehingga mampu menunjukkan besarnya pajak riil yang dibayarkan perusahaan dalam periode tertentu dengan lebih jelas (Mudzakir & Suhendi, 2024). Dengan demikian, CETR dinilai lebih representatif dalam mengukur *tingkat tax aggressiveness* perusahaan. Semakin rendah nilai CETR, maka semakin tinggi tingkat agresivitas pajak yang dilakukan oleh perusahaan (Mayndarto, 2022).

3.7.2 Variabel Independen

a. *Transfer Pricing*

Transfer pricing merujuk pada penetapan nilai transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, baik atas barang maupun jasa, yang dilakukan dengan mempertimbangkan prinsip kewajaran dalam pengalokasian laba (Kusumaningarti *et al.*, 2025). Praktik ini

dapat terjadi baik antar entitas dalam satu wilayah maupun antar negara. Dalam konteks lintas yurisdiksi, perusahaan berpotensi memanfaatkan perbedaan kondisi ekonomi, regulasi, maupun sistem perpajakan untuk memperoleh keuntungan tertentu, termasuk melalui strategi pengelolaan beban pajak (Apriyani, 2021).

Transfer pricing sering diproksikan menggunakan nilai transaksi pihak berelasi atau *Related Party Transactions* (RPT). Penggunaan RPT sebagai indikator didasarkan pada pertimbangan bahwa praktik *transfer pricing* hanya dapat terjadi dalam transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa (Kusumaningarti *et al.*, 2025). Salah satu pendekatan yang digunakan adalah membandingkan total transaksi pihak berelasi dengan total penjualan perusahaan. Rasio RPT terhadap total *sales* menunjukkan seberapa besar proporsi aktivitas perusahaan yang melibatkan pihak berelasi dibandingkan dengan keseluruhan aktivitas operasional yang tercermin dalam penjualan (Karunia *et al.*, 2026).

Penggunaan penjualan kepada pihak berelasi sebagai indikator *related party transaction* dipilih karena tidak seluruh perusahaan mengungkapkan secara lengkap berbagai jenis transaksi afiliasi dalam Catatan atas Laporan Keuangan (CALK). Di antara berbagai bentuk transaksi pihak berelasi, transaksi penjualan merupakan komponen yang paling konsisten dan paling banyak diungkapkan oleh perusahaan (Sb *et al.*, 2025). Oleh karena itu, indikator ini dinilai lebih representatif serta memungkinkan cakupan sampel penelitian yang lebih luas tanpa

mengurangi validitas data yang digunakan. Dengan demikian, penelitian ini mengukur *transfer pricing* menggunakan rumus:

$$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Related Party Transactions}}{\text{Total Sales}}$$

b. Capital Intensity

Capital intensity merupakan bentuk investasi perusahaan yang berkaitan dengan pengeluaran untuk pengadaan dan penggunaan aset tetap (Utomo & Fitria, 2020). Pada penelitian ini, intensitas modal diukur melalui Rasio *Capital Intensity Ratio (CI)*, yakni rasio total aset tetap dibagi total aset perusahaan (Siboro & Santoso, 2019). Melalui rasio ini, dapat diketahui proporsi aset tetap dalam keseluruhan aset perusahaan. Rumus yang dipakai adalah sebagai berikut:

$$CI = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

c. Sales Growth

Sales growth atau pertumbuhan penjualan menggambarkan perubahan pendapatan penjualan perusahaan dari waktu ke waktu sebagai indikator perkembangan kinerja operasional. Pertumbuhan ini mencerminkan keberhasilan strategi operasional maupun efektivitas investasi yang telah dilakukan sebelumnya. Secara umum, *sales growth* digunakan untuk mengevaluasi kinerja bisnis dan memproyeksikan prospek pertumbuhan di masa mendatang.

Rasio ini kerap dijadikan sebagai acuan dalam menilai potensi ekspansi dan daya saing perusahaan secara berkelanjutan (Fadhillah, 2023). Dalam penelitian ini, pengukuran *sales growth* dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$SG = \frac{Sales_{y-0} - Sales_{y-1}}{Sales_{y-1}}$$

3.8.4 Variabel Moderasi

Institutional Ownership

Institutional Ownership atau Kepemilikan institusional menggambarkan besarnya saham perusahaan yang dimiliki oleh pihak institusi, seperti bank, perusahaan asuransi, dana pensiun, pemerintah, lembaga keuangan, dan badan hukum lainnya. Tingginya proporsi saham institusi menunjukkan semakin kuatnya kepemilikan institusional dalam perusahaan (Tampubolon *et al.*, 2025). Dalam kerangka tata kelola perusahaan, investor institusional sering dipandang sebagai mekanisme pengawasan eksternal yang efektif. Hal ini didasarkan pada orientasi jangka panjang dan kemampuan analitis yang dimiliki institusi dalam menilai serta mengawasi kinerja dan kebijakan manajerial (Achmad Tarmizi, 2022). Kehadiran mereka diyakini dapat mendorong terciptanya praktik manajemen yang lebih transparan, efisien, dan akuntabel. Pada penelitian ini, kepemilikan institusional diukur dengan menggunakan rumus yaitu:

$$IO = \frac{Total\ Institutional\ Ownership}{Outstanding\ Shares}$$

Berdasarkan definisi operasional dan metode pengukuran masing-masing variabel yang telah dijelaskan di atas, berikut disajikan tabel ringkasan pengukuran variabel penelitian:

Tabel 3.7
Pengukuran Variabel

Variabel	Indikator Pengukuran	Skala	Sumber
Variabel Dependen			
<i>Tax Aggressiveness</i> (Y)	$CETR = \frac{Income\ Tax\ Payment}{Profit\ Before\ Tax}$	Rasio	(Yuliani & Prastiwi, 2021)
Variabel Independen			
<i>Transfer Pricing</i> (X1)	$TP = \frac{Related\ Party\ Transactions}{Total\ Sales}$	Rasio	(Karunia <i>et al.</i> , 2026)
<i>Capital Intensity</i> (X2)	$CI = \frac{Total\ Aset\ Tetap}{Total\ Aset}$	Rasio	(A. Safitri & Irawati, 2021)
<i>Sales Growth</i> (X3)	$SG = \frac{Sales_{y-0} - Sales_{y-1}}{Sales_{y-1}}$	Rasio	(Fadhillah, 2023)
Variabel Moderasi			
<i>Institutional Ownership</i> (Z)	$IO = \frac{Total\ Institutional\ Ownership}{Outstanding\ Shares}$	Rasio	(Mandasari <i>et al.</i> , 2022)

Sumber: Data diolah oleh peneliti

3.8 Analisis Data

Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan software *EViews* 12. Pemilihan *EViews* 12 digunakan karena sesuai untuk menganalisis data panel, yaitu data yang memuat gabungan informasi berdasarkan runtutan waktu dan perbedaan antarobjek penelitian (Madany & Rais, 2022). Dalam penelitian ini, data *time series* menggambarkan perkembangan variabel penelitian berdasarkan periode waktu tertentu, yaitu dari tahun 2021 hingga 2024. Sementara itu, data *cross-section* merepresentasikan perbedaan antar perusahaan pada sektor

consumer non-cyclicals yang terdaftar Bursa Efek Indonesia (IDX) dan Bursa Malaysia (MYX) Analisis dilakukan untuk menguji pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap Variabel Dependen *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi. Proses analisis dilakukan melalui beberapa tahap, diantaranya:

3.8.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik bertujuan untuk menggambarkan kondisi data yang digunakan dalam penelitian. Pada tahap ini, data setiap variabel dijelaskan melalui nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi, sehingga dapat diketahui pola umum dari data sekunder yang dianalisis.

3.8.2 Analisis Pemilihan Model

Dalam analisis data panel, peneliti perlu menentukan model regresi yang paling sesuai agar hasil estimasi dapat menggambarkan kondisi data secara tepat. Pemilihan model dilakukan melalui tiga tahap pengujian, yaitu:

a. Uji Chow

Uji Chow digunakan untuk membandingkan *Common Effect Model* (CEM) dengan *Fixed Effect Model* (FEM). Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah data lebih tepat dianalisis menggunakan model tanpa efek individu atau model yang memperhitungkan perbedaan karakteristik tiap perusahaan (Basuki, 2021). Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Model yang digunakan adalah *Common Effect Model* (CEM)

H_1 : Model yang digunakan adalah *Fixed Effect Model* (FEM)

Apabila nilai probabilitas lebih kecil dari 0.05, maka H_0 ditolak dan model yang dipilih adalah *Fixed Effect Model*. Sebaliknya, jika nilai probabilitas lebih besar dari 0.05, maka H_0 diterima sehingga *Common Effect Model* digunakan (Basuki, 2021).

b. Uji Hausman

Uji Hausman dilakukan untuk menentukan model yang lebih tepat antara *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM). Uji ini digunakan untuk melihat apakah perbedaan karakteristik antarobjek penelitian lebih tepat diperlakukan sebagai efek tetap atau efek acak. Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Model yang digunakan adalah *Random Effect Model* (REM)

H_1 : Model yang digunakan adalah *Fixed Effect Model* (FEM)

Jika nilai probabilitas kurang dari 0.05, maka H_0 ditolak sehingga model yang dipilih adalah *Fixed Effect Model*. Namun, apabila nilai probabilitas lebih dari 0.05, maka H_0 diterima dan model yang digunakan adalah *Random Effect Model* (Basuki, 2021).

c. Uji *Lagrange Multiplier* (LM)

Uji *Lagrange Multiplier* digunakan ketika perlu menentukan model yang lebih sesuai antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Random Effect Model* (REM). Pengujian ini umumnya dilakukan dengan pendekatan Breusch-Pagan. Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Model yang digunakan adalah *Common Effect Model* (CEM)

H_1 : Model yang digunakan adalah *Random Effect Model* (REM)

Apabila nilai probabilitas cross-section lebih kecil dari 0.05, maka H_0 ditolak sehingga *Random Effect Model* lebih tepat digunakan. Sebaliknya, jika nilai probabilitas cross-section lebih besar dari 0.05, maka H_0 diterima dan model yang digunakan adalah *Common Effect Model* (Basuki, 2021).

3.8.3 Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk menilai kelayakan model regresi sebelum digunakan dalam analisis lebih lanjut (Madany & Rais, 2022). Pada penelitian ini, pengujian tersebut terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk melihat apakah residual dalam model regresi tersebar secara normal. Residual yang normal atau mendekati normal menunjukkan bahwa model regresi memenuhi salah satu asumsi dasar analisis statistik. Menurut Basuki (2021) kriteria pengambilan keputusan dilakukan dengan melihat nilai probabilitas. Apabila nilai probabilitas lebih dari 0.05, maka residual dinyatakan berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan yang terlalu kuat antarvariabel independen. Model

regresi yang baik seharusnya tidak memiliki korelasi linear yang tinggi di antara variabel bebas. Batasan umum metode ini menunjukkan bahwa koefisien korelasi yang melampaui 0.85 menjadi sinyal adanya multikolinieritas pada model (Basuki, 2021).

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah varians residual antarobservasi bersifat sama atau berbeda. Apabila terjadi perbedaan varians residual, maka model dapat mengalami heteroskedastisitas dan hasil estimasi menjadi kurang efisien. Jika nilai signifikansi lebih besar dari 0.05, maka model regresi dinyatakan bebas dari gejala heteroskedastisitas (Basuki, 2021).

3.8.4 Analisis Regresi Data Panel

Analisis regresi data panel digunakan untuk menguji besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Sebelum melakukan pengujian regresi, perlu ditentukan terlebih dahulu model estimasi yang paling sesuai dengan karakteristik data. Secara umum, terdapat tiga pendekatan utama yang dapat digunakan, yaitu sebagai berikut:

a. *Common Effect Model* (CEM) atau *Pooled Least Square* (PLS)

Pendekatan ini merupakan pendekatan paling sederhana dalam regresi data panel. Model ini menggabungkan data *time series* dan *cross-section* tanpa memperhatikan perbedaan karakteristik antarindividu maupun perbedaan waktu. Dengan demikian, model ini

menganggap bahwa seluruh objek penelitian memiliki pola perilaku yang sama selama periode pengamatan. Estimasi pada *Common Effect Model* dilakukan menggunakan metode Ordinary Least Square (OLS) atau metode kuadrat terkecil (Basuki, 2021).

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + e_{it}$$

Keterangan:

Y_{it} = *Tax Aggressiveness* perusahaan ke-i pada tahun ke-t

α = Konstanta

β = Koefisien Regresi

$X1$ = *Transfer Pricing*

$X2$ = *Capital Intensity*

$X3$ = *Sales Growth*

e = *Standard Error*

b. *Fixed Effect Model* (FEM)

Model ini digunakan dengan asumsi bahwa setiap unit observasi memiliki perbedaan karakteristik yang dapat ditunjukkan melalui perbedaan nilai intersep, dengan memanfaatkan variabel dummy untuk menggambarkan variasi antarindividu maupun antarperiode. Oleh karena itu, metode estimasi yang digunakan dalam pendekatan ini dikenal sebagai *Least Square Dummy Variable* (LSDV). Pada model ini, koefisien regresi diasumsikan tetap sama, sedangkan perbedaan antarobjek atau waktu ditangkap melalui intersep (Basuki, 2021).

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + e_{it}$$

Keterangan:

- Y_{it} = *Tax Aggressiveness* perusahaan ke-i pada tahun ke-t
- a_i = Efek tetap masing-masing perusahaan
- β = Koefisien Regresi
- $X1$ = *Transfer Pricing*
- $X2$ = *Capital Intensity*
- $X3$ = *Sales Growth*
- e = *Standard Error*

c. *Random Effect Model* (REM)

Model ini mengasumsikan bahwa variasi antar individu dapat dijelaskan melalui komponen error yang bersifat acak (random). Dengan demikian, perbedaan intersep diakomodasi oleh error term masing-masing individu. Keunggulan dari model ini adalah kemampuannya untuk mengatasi masalah heteroskedastisitas. Estimasi pada model ini dilakukan dengan metode *Generalized Least Square* (GLS) (Basuki, 2021).

$$Y_{it} = a + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + \mu_i + e_{it}$$

Keterangan:

- Y_{it} = *Tax Aggressiveness* perusahaan ke-i pada tahun ke-t
- a = Konstanta
- β = Koefisien Regresi
- $X1$ = *Transfer Pricing*
- $X2$ = *Capital Intensity*
- $X3$ = *Sales Growth*
- μ = Komponen eror acak spesifik perusahaan
- e = *Standard Error*

3.8.5 Uji Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini diuji melalui analisis regresi data panel. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji t digunakan untuk melihat pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial, sedangkan koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen.

a. Uji t (Uji Parsial)

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependen secara individu. Berdasarkan Basuki (2021) apabila nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap variabel dependen (Basuki, 2021).

b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk menilai seberapa besar variabel independen mampu menjelaskan perubahan pada variabel dependen (Basuki, 2021). Nilai R^2 berada pada rentang antara 0 hingga 1 ($0 < R^2 < 1$). Nilai R^2 berada pada rentang 0 sampai 1. Semakin mendekati 0, kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen semakin rendah. Sebaliknya, apabila nilai R^2 semakin mendekati 1, maka variabel independen semakin mampu menjelaskan variasi variabel dependen dalam model penelitian.

3.8.6 Analisis Regresi Moderasi

Analisis regresi moderasi (MRA) merupakan pengembangan dari teknik regresi linear berganda yang melibatkan variabel interaksi di dalamnya (Rahadi & Farid, 2021). Analisis ini dilakukan dengan memasukkan variabel interaksi ke dalam model regresi. Dalam penelitian ini, MRA digunakan untuk menguji peran *institutional ownership* dalam memoderasi pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Adapun persamaan model regresi moderasi adalah sebagai berikut:

a. *Common Effect Model (CEM) atau Pooled Least Square (PLS)*

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + \beta_4 Z_{it} \\ + \beta_5 (X1_{it} \times Z_{it}) + \beta_6 (X2_{it} \times Z_{it}) + \beta_7 (X3_{it} \times Z_{it}) + e_{it}$$

Keterangan:

Y_{it}	=	<i>Tax Aggressiveness</i> perusahaan ke-i pada tahun ke-t
α	=	Konstanta
β	=	Koefisien Regresi
$X1$	=	<i>Transfer Pricing</i>
$X2$	=	<i>Capital Intensity</i>
$X3$	=	<i>Sales Growth</i>
Z	=	<i>Institutional Ownership</i>
e	=	<i>Standard Error</i>

b. *Fixed Effect Model (FEM)*

$$Y_{it} = a_i + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + \beta_4 Z_{it} \\ + \beta_5 (X1_{it} \times Z_{it}) + \beta_6 (X2_{it} \times Z_{it}) + \beta_7 (X3_{it} \times Z_{it}) + e_{it}$$

Keterangan:

- Y_{it} = *Tax Aggressiveness* perusahaan ke-i pada tahun ke-t
- a_i = Efek tetap masing-masing perusahaan
- β = Koefisien Regresi
- $X1$ = *Transfer Pricing*
- $X2$ = *Capital Intensity*
- $X3$ = *Sales Growth*
- Z = *Institutional Ownership*
- e = *Standard Error*

c. *Random Effect Model (REM)*

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \beta_3 X3_{it} + \beta_4 Z_{it} \\ + \beta_5 (X1_{it} \times Z_{it}) + \beta_6 (X2_{it} \times Z_{it}) + \beta_7 (X3_{it} \times Z_{it}) + \mu_i + e_{it}$$

Keterangan:

- Y_{it} = *Tax Aggressiveness* perusahaan ke-i pada tahun ke-t
- α = Konstanta
- β = Koefisien Regresi
- $X1$ = *Transfer Pricing*
- $X2$ = *Capital Intensity*
- $X3$ = *Sales Growth*
- Z = *Institutional Ownership*
- μ = Komponen acak spesifik perusahaan
- e = *Standard Error*

3.8.7 Uji Ketahanan Model (*Robustness Test*)

Uji ketahanan model atau *robustness test* merupakan pengujian tambahan yang dilakukan untuk memastikan bahwa hasil penelitian pada model utama memiliki tingkat ketahanan dan konsistensi yang baik (Lu & White, 2014). Uji ini bertujuan untuk melihat apakah hasil estimasi tetap menunjukkan arah dan kecenderungan yang sama ketika dilakukan pengujian dengan pendekatan atau pembagian sampel yang berbeda. Dengan demikian, *robustness test* digunakan sebagai bentuk pengujian

pendukung untuk menilai validitas hasil penelitian. Dalam penelitian ini, uji ketahanan model dilakukan dengan menggunakan metode *split sample*, yaitu dengan memisahkan sampel penelitian ke dalam kelompok tertentu, kemudian masing-masing kelompok diuji kembali secara terpisah (Neumayer & Plümper, 2017).

Pada penelitian ini, sampel akan dipisahkan berdasarkan negara, yaitu Indonesia dan Malaysia. Setelah itu, masing-masing sampel negara akan diuji ulang menggunakan model regresi yang sama. Pengujian ini dilakukan untuk melihat apakah pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*, serta peran *institutional ownership* sebagai variabel moderasi, tetap menunjukkan hasil yang relatif konsisten pada masing-masing negara.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Pengujian utama dalam penelitian ini menggunakan sampel gabungan perusahaan Indonesia dan Malaysia. Sampel gabungan digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara keseluruhan. Selanjutnya, penelitian ini melakukan *robustness test* dengan metode *split sample*, yaitu memisahkan sampel menjadi perusahaan Indonesia dan perusahaan Malaysia. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah hasil model utama tetap konsisten ketika diuji secara terpisah pada masing-masing negara.

4.1.1 Tinjauan Umum Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan Bursa Malaysia sebagai objek penelitian selama periode 2021-2024. Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara purposive, yaitu berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan kebutuhan penelitian. Dari proses tersebut, diperoleh 69 perusahaan sebagai sampel dengan jumlah keseluruhan 276 observasi.

4.1.2 Analisis Statistik Deskriptif

Gambaran awal mengenai data penelitian diperoleh melalui analisis statistik deskriptif. Analisis ini menunjukkan karakteristik masing-masing variabel berdasarkan nilai terendah, nilai tertinggi, rata-

rata, dan standar deviasi. Variabel yang dijelaskan meliputi *tax aggressiveness*, *transfer pricing*, *capital intensity*, *sales growth*, dan *institutional ownership*. Adapun hasil pengujiannya disajikan sebagai berikut:

Tabel 4.1
Hasil Uji Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2	X3	Z
Mean	0,234	0,153	0,368	0,142	0,717
Median	0,234	0,043	0,328	0,109	0,782
Maximum	0,433	0,788	0,876	0,757	1,000
Minimum	0,100	0,000	0,023	-0,404	0,158
Std. Dev.	0,073	0,221	0,193	0,207	0,214
Sum	64,647	42,348	101,802	39,353	198,156
Sum Sq. Dev.	1,478	13,548	10,333	11,840	12,608
Observations	276	276	276	276	276

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

a. Tax Aggressiveness

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif pada tabel di atas, Variabel dependen (Y) dalam penelitian ini *adalah tax aggressiveness* yang diproksikan menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Penggunaan CETR sebagai proksi *tax aggressiveness* menunjukkan hubungan yang bersifat negatif atau berlawanan arah. Nilai CETR yang tinggi mencerminkan tingkat agresivitas pajak yang rendah. Sebaliknya, nilai CETR yang rendah mengindikasikan tingkat *tax aggressiveness* yang tinggi.

Hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai minimum CETR sebesar 0,100 terdapat pada perusahaan SCC Holdings BHD tahun 2024, sedangkan nilai maksimum sebesar 0,433 juga dimiliki oleh SCC Holdings Bhd pada tahun 2022. Perbedaan nilai tersebut menunjukkan adanya fluktuasi tingkat pembayaran pajak kas perusahaan terhadap laba sebelum pajak selama periode penelitian.

Nilai rata-rata (*mean*) CETR yang diperoleh sebesar 0,229. Nilai tersebut menunjukkan bahwa secara rata-rata perusahaan dalam sampel penelitian membayar pajak kas sebesar 22,9% dari laba sebelum pajak yang diperoleh perusahaan. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan cenderung melakukan berbagai strategi perencanaan pajak guna meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan, sehingga semakin tinggi tingkat *tax aggressiveness* pada perusahaan-perusahaan tersebut. Nilai standar deviasi sebesar 0,076 yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data antarperusahaan cenderung homogen dan tidak terdapat perbedaan yang terlalu besar.

b. *Transfer Pricing*

Variabel independen pertama dalam penelitian ini yaitu *transfer pricing* (X1). Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif, variabel *transfer pricing* memiliki nilai minimum sebesar 0,000 yang terdapat pada perusahaan Teladan Prima Agro Tbk tahun 2024, sedangkan nilai maksimum sebesar 0.788 terdapat pada perusahaan Budi Starch &

Sweetener Tbk. tahun 2024. Nilai rata-rata (*mean*) *transfer pricing* sebesar 0,153 menunjukkan bahwa secara rata-rata perusahaan dalam sampel cenderung melakukan transaksi *sales* dengan pihak berelasi sebesar 15,3% dari total *sales*. Nilai standar deviasi sebesar 0,221 yang lebih besar dibandingkan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa data *transfer pricing* dalam penelitian ini memiliki tingkat penyebaran yang cukup tinggi, sehingga data variabel *transfer pricing* cenderung heterogen.

c. *Capital Intensity*

Variabel independen kedua dalam penelitian ini yaitu *capital intensity* (X2). Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif, variabel *capital intensity* memiliki nilai minimum sebesar 0,023 yang terdapat pada perusahaan GFM Service Bhd tahun 2022 dan nilai maksimum sebesar 0,876 pada perusahaan Jaya Tiasa Holdings Bhd tahun 2021.

Nilai rata-rata (*mean*) *capital intensity* sebesar 0,368 menunjukkan bahwa secara rata-rata perusahaan dalam sampel memiliki proporsi aset tetap sebesar 36,8% dari total aset perusahaan. Nilai standar deviasi sebesar 0,193 yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa data *capital intensity* memiliki tingkat penyebaran yang relatif rendah. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa proporsi aset tetap antarperusahaan dalam sampel penelitian cenderung tidak memiliki perbedaan yang terlalu besar sehingga data variabel *capital intensity* relatif homogen.

d. *Sales Growth*

Variabel independen ketiga dalam penelitian ini yaitu *sales growth* (X3). Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif, variabel *sales growth* memiliki nilai minimum sebesar -0,404 pada perusahaan BISI International Tbk. tahun 2024 dan nilai maksimum sebesar 0,757 pada perusahaan MHC Plantations Bhd. Nilai minimum yang bernilai negatif menunjukkan adanya perusahaan yang mengalami penurunan penjualan selama periode penelitian, sedangkan nilai maksimum menunjukkan adanya perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan yang cukup tinggi.

Nilai rata-rata (*mean*) *sales growth* sebesar 0,142 menunjukkan bahwa secara rata-rata perusahaan dalam sampel mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 14,2% selama periode penelitian. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan masih mampu meningkatkan kinerja penjualannya meskipun terdapat beberapa perusahaan yang mengalami penurunan penjualan. Nilai standar deviasi sebesar 0,207 yang lebih besar dibandingkan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa data *sales growth* memiliki tingkat penyebaran yang cukup tinggi. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan antarperusahaan dalam sampel penelitian cukup bervariasi sehingga data variabel *sales growth* cenderung heterogen.

e. *Institutional Ownership*

Variabel moderasi (Z) dalam penelitian ini yaitu *institutional ownership*. Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif, variabel *institutional ownership* memiliki nilai minimum sebesar 0,158 pada perusahaan SCC Holdings Bhd tahun 2024 dan nilai maksimum sebesar 1,000 pada perusahaan Nanotech Indonesia Global Tbk. tahun 2021 dan pada perusahaan Nestle (Malaysia) Bhd pada tahun 2021-2024. Nilai maksimum sebesar 1,000 menunjukkan bahwa seluruh saham perusahaan dimiliki oleh institusi pada periode tersebut.

Nilai rata-rata (*mean*) *institutional ownership* sebesar 0,717 menunjukkan bahwa secara rata-rata kepemilikan institusional perusahaan dalam sampel penelitian mencapai 71,7% dari total saham yang beredar. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan dalam sampel memiliki tingkat kepemilikan institusional yang tinggi. Tingginya kepemilikan institusional menunjukkan adanya dominasi investor institusi dalam struktur kepemilikan perusahaan yang berpotensi meningkatkan fungsi pengawasan terhadap kebijakan dan aktivitas manajemen perusahaan. Nilai standar deviasi sebesar 0,214 yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa data *institutional ownership* memiliki tingkat penyebaran yang rendah, sehingga data variabel *institutional ownership* relatif homogen.

4.1.3 Analisis Pemilihan Model

Penelitian ini menggunakan regresi data panel untuk menganalisis hubungan antarvariabel. Sebelum pengujian dilakukan, model estimasi perlu ditentukan terlebih dahulu agar hasil analisis sesuai dengan karakteristik data penelitian (Basuki, 2021). Dalam regresi data panel, model yang umum digunakan terdiri dari *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM), dan *Random Effect Model* (REM). Penentuan model terbaik dilakukan melalui Uji *Chow*, Uji *Hausman*, dan Uji *Lagrange Multiplier* (LM).

a. Uji *Chow*

Uji *Chow* dilakukan untuk menentukan model regresi data panel yang paling sesuai antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Fixed Effect Model* (FEM). Pengambilan keputusan dalam pengujian ini didasarkan pada nilai probabilitas (*p-value*) *Cross-Section F* maupun *Cross-Section Chi-Square*. Apabila nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 maka model yang dipilih adalah *Common Effect Model* (CEM). Sebaliknya, apabila nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka model yang lebih tepat digunakan adalah *Fixed Effect Model* (FEM) (Basuki, 2021). Adapun hasil pengujian uji *chow* sebagai berikut:

Tabel 4.2
Hasil Uji *Chow*

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	1,744	(68,204)	0,001
Cross-section Chi-square	126,502	68	0,000

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil Uji *Chow* pada tabel di atas, diperoleh nilai probabilitas *Cross-Section F* sebesar 0,001 dan nilai probabilitas *Cross-Section Chi-Square* sebesar 0,000. Kedua nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa model yang paling sesuai digunakan dalam penelitian ini adalah *Fixed Effect Model* (FEM). Jika model yang terpilih dalam uji *chow* adalah model *Fixed Effect Model* (FEM) maka tahapan selanjutnya yang perlu dilakukan adalah Uji *Hausman* untuk menentukan model terbaik antara *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM).

b. Uji *Hausman*

Uji *Hausman* dilakukan untuk menentukan model regresi data panel yang paling tepat antara *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM). Pengambilan keputusan pada uji ini didasarkan pada nilai probabilitas (*p-value*). Apabila nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 maka model yang dipilih adalah *Random Effect Model* (REM). Sebaliknya, apabila nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka model yang dipilih adalah *Fixed Effect Model* (FEM) (Basuki, 2021).

Tabel 4.3
Hasil Uji *Hausman*

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	1,250	3	0,741

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil Uji *Hausman* pada tabel di atas, diperoleh nilai probabilitas sebesar 0,741. Nilai tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05 sehingga menunjukkan bahwa model yang paling sesuai digunakan dalam penelitian ini adalah *Random Effect Model* (REM). Hasil tersebut mengindikasikan bahwa perbedaan karakteristik antarperusahaan dianggap bersifat acak (random) dan tidak berkorelasi dengan variabel independen dalam model penelitian. Dengan demikian, penggunaan *Random Effect Model* (REM) dinilai lebih efisien dibandingkan *Fixed Effect Model* (FEM). Karena model yang terpilih berdasarkan Uji *Hausman* adalah REM, maka tahapan selanjutnya dilakukan Uji *Lagrange Multiplier* untuk menentukan model terbaik antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Random Effect Model* (REM).

c. Uji *Lagrange Multiplier* (LM)

Uji *Lagrange Multiplier* (LM) dilakukan untuk menentukan model regresi data panel yang paling sesuai antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Random Effect Model* (REM). Dasar pengambilan keputusan pada pengujian ini dilihat dari nilai probabilitas pada *Both Breusch-Pagan*. Apabila nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 maka model yang dipilih adalah *Common Effect Model* (CEM). Sebaliknya, apabila nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka model yang dipilih adalah *Random Effect Model* (REM) (Basuki, 2021).

Tabel 4.4
Hasil Uji *Lagrange Multiplier*

	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	9,681	0,019	9,700
	(0,001)	(0,890)	(0,001)

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil Uji *Lagrange Multiplier* pada tabel di atas, diperoleh nilai probabilitas *Both Breusch-Pagan* sebesar 0,001. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05 sehingga menunjukkan bahwa model yang paling tepat digunakan dalam penelitian ini adalah *Random Effect Model* (REM). Hasil tersebut menunjukkan bahwa model random effect mampu menjelaskan variasi data panel dalam penelitian dengan lebih baik dibandingkan *common effect model*.

Berdasarkan hasil ketiga pengujian pemilihan model yang telah dilakukan, yaitu Uji *Chow*, Uji *Hausman*, dan Uji *Lagrange Multiplier*, diperoleh hasil akhir bahwa model regresi data panel yang paling sesuai digunakan dalam penelitian ini adalah *Random Effect Model* (REM). Pemilihan model tersebut menunjukkan bahwa REM mampu memberikan estimasi yang lebih efisien dalam menjelaskan hubungan antarvariabel pada data panel penelitian. Oleh karena itu, seluruh pengujian regresi data panel dalam penelitian sampel gabungan dua negara ini selanjutnya menggunakan pendekatan *Random Effect Model* (REM).

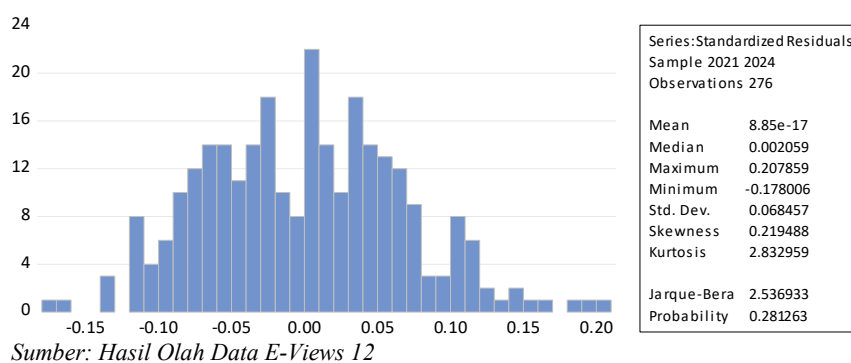
4.1.4 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan guna memastikan bahwa model regresi yang digunakan telah memenuhi asumsi-asumsi dasar dalam analisis statistik sehingga hasil estimasi yang diperoleh dapat bersifat valid dan tidak bias (Madany & Rais, 2022). Pengujian asumsi klasik dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan menggunakan metode *Jarque-Bera* terhadap residual terstandarisasi. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah residual pada model regresi telah terdistribusi secara normal sehingga model regresi dapat digunakan untuk melakukan pengujian hipotesis secara tepat (Basuki, 2021). Model regresi yang baik ditunjukkan dengan residual yang memiliki distribusi normal karena hal tersebut dapat meningkatkan validitas hasil estimasi penelitian.

Gambar 4.1
Hasil Uji Normalitas



Berdasarkan hasil pengujian normalitas pada gambar di atas, diperoleh nilai *Jarque-Bera* sebesar 2,536 dengan nilai *probability* sebesar 0,281. Nilai *probability* tersebut lebih besar dibandingkan tingkat signifikansi 0,05 sehingga menunjukkan bahwa residual dalam model regresi telah berdistribusi normal. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa model regresi dalam penelitian ini telah memenuhi asumsi normalitas sehingga layak digunakan untuk pengujian dan analisis pada tahap selanjutnya.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan untuk mengetahui adanya hubungan atau korelasi yang kuat antarvariabel independen dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak memiliki hubungan linier yang tinggi antarvariabel independen karena kondisi tersebut dapat memengaruhi ketepatan estimasi model. Pengujian multikolinearitas dalam penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai korelasi antarvariabel independen. Batasan umum metode ini menunjukkan bahwa koefisien korelasi yang melampaui 0,85 menjadi sinyal adanya multikolinieritas pada model (Basuki, 2021).

Tabel 4.5
Hasil Uji Multikolinearitas

	X1	X2	X3
X1	1	0,023	0,027
X2	0,023	1	0,065
X3	0,027	0,065	1

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel di atas, seluruh variabel independen menunjukkan nilai korelasi yang rendah sehingga model regresi dinyatakan tidak mengalami gejala multikolinearitas. Nilai korelasi antara variabel X1 (*Transfer Pricing*) dan X2 (*Capital Intensity*) sebesar 0,023 menunjukkan hubungan yang sangat lemah. Nilai korelasi antara variabel X1 (*Transfer Pricing*) dan X3 (*Sales Growth*) sebesar 0,027 juga menunjukkan hubungan yang rendah dan masih berada dalam batas aman. Sementara itu, nilai korelasi antara variabel X2 (*Capital Intensity*) dan X3 (*Sales Growth*) sebesar 0,065 menunjukkan hubungan yang lemah sehingga tidak menimbulkan gangguan dalam estimasi model regresi.

Keseluruhan nilai korelasi antarvariabel independen tersebut berada jauh di bawah batas ketentuan 0,85. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa variabel X1 (*Transfer Pricing*), X2 (*Capital Intensity*), dan X3 (*Sales Growth*) tidak memiliki hubungan linier yang kuat satu sama lain sehingga model regresi dalam penelitian ini dinyatakan terbebas dari gejala multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah varians residual dalam model regresi bersifat konstan atau mengalami perubahan pada setiap pengamatan. Model regresi yang baik seharusnya memiliki varians residual yang homogen atau tidak menunjukkan pola tertentu (Basuki, 2021). Pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian

ini dilakukan menggunakan metode *Glejser Test* dengan melihat nilai probabilitas masing-masing variabel independen. Model regresi dinyatakan terbebas dari gejala heteroskedastisitas apabila nilai probabilitas setiap variabel lebih besar dari 0,05.

Tabel 4.6
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,061	0,006	9,690	0,000
X1	-0,015	0,012	-1,225	0,221
X2	-0,007	0,014	-0,493	0,621
X3	-0,003	0,011	-0,300	0,764

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas pada tabel di atas, seluruh variabel independen memiliki nilai probabilitas di atas tingkat signifikansi 0,05. Variabel X1 (*Transfer Pricing*) memperoleh nilai probability sebesar 0,221, variabel X2 (*Capital Intensity*) sebesar 0,621, dan variabel X3 (*Sales Growth*) sebesar 0,764. Hasil tersebut menunjukkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan dalam penelitian ini. Varians error pada model regresi dapat dikatakan bersifat konstan, sehingga model regresi dinilai layak untuk digunakan pada tahap analisis selanjutnya.

4.1.5 Analisis Regresi Data Panel

Berdasarkan rangkaian pengujian pemilihan model yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa *Random Effect Model* (REM) merupakan model yang paling tepat digunakan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, analisis regresi data panel pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Random Effect Model* (REM),

sehingga diperoleh output estimasi koefisien regresi yang tersaji pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Hasil Uji Regresi Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,277	0,011	24,216	0,000
X1	-0,069	0,022	-3,104	0,002
X2	-0,056	0,025	-2,207	0,028
X3	-0,080	0,019	-4,139	0,000

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Hasil estimasi regresi yang disajikan pada tabel berikut menjadi dasar dalam pembentukan persamaan regresi data panel. Persamaan tersebut menggambarkan hubungan matematis antara variabel independen dan variabel dependen dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil estimasi tersebut, persamaan regresi data panel dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = 0,277 - 0,069 \cdot X1 - 0,056 \cdot X2 - 0,080 \cdot X3 + e$$

Berdasarkan hasil estimasi regresi data panel, diperoleh nilai konstanta sebesar 0,277. Nilai tersebut menunjukkan bahwa apabila seluruh variabel independen, yaitu *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* diasumsikan bernilai nol atau tidak mengalami perubahan, maka nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR) sebagai proksi *tax aggressiveness* sebesar 27,7%. Mengingat CETR merupakan proksi negatif dari *tax aggressiveness*, maka nilai CETR yang lebih tinggi mencerminkan tingkat agresivitas pajak yang lebih rendah, sedangkan nilai CETR yang lebih rendah menunjukkan tingkat agresivitas pajak yang lebih tinggi.

Variabel *transfer pricing* (X1) memiliki nilai koefisien regresi sebesar -0,069 atau setara dengan -6,93%. Koefisien yang bernilai negatif menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada variabel *transfer pricing* akan menurunkan nilai CETR sebesar 6,93. Penurunan nilai CETR tersebut mengindikasikan meningkatnya tingkat *tax aggressiveness* perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa praktik *transfer pricing* berpotensi menjadi strategi perusahaan dalam menekan beban pajak melalui pengalihan laba atau pengaturan transaksi antar pihak berelasi, sehingga berdampak pada meningkatnya agresivitas pajak.

Variabel *capital intensity* (X2) menunjukkan koefisien regresi sebesar -0,056 atau setara dengan -5,68%. Nilai koefisien negatif tersebut menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan pada *capital intensity* akan menurunkan nilai CETR sebesar 5,68%. Kondisi ini menunjukkan bahwa semakin tinggi proporsi investasi perusahaan pada aset tetap, maka kecenderungan perusahaan untuk melakukan agresivitas pajak juga semakin meningkat.

Variabel *sales growth* (X3) memiliki koefisien regresi sebesar -0,080 atau setara dengan -8,03%. Nilai koefisien tersebut menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada *sales growth* akan menurunkan nilai CETR sebesar 8,03%. Peningkatan nilai CETR menunjukkan peningkatan tingkat *tax aggressiveness* perusahaan. Hasil ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan yang semakin

tinggi, kecenderungan perusahaan untuk melakukan agresivitas pajak juga semakin meningkat.

4.1.6 Uji Hipotesis

a. Uji T

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah setiap variabel independen berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan melihat nilai probabilitas yang diperoleh dari hasil estimasi regresi. Jika nilai probabilitas kurang dari 0,05, maka variabel independen dinyatakan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai probabilitas lebih dari 0,05, maka variabel independen tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan (Basuki, 2021). Dalam penelitian ini, uji t digunakan untuk menguji pengaruh transfer pricing, capital intensity, dan sales growth terhadap tax aggressiveness secara parsial. Adapun hasil uji signifikansi parsial disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.8
Hasil Uji Hipotesis (T-test)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Keterangan
C	0,277	0,011	24,216	0,000	
X1	-0,069	0,022	-3,104	0,002	Berpengaruh
X2	-0,056	0,025	-2,207	0,028	Berpengaruh
X3	-0,080	0,019	-4,139	0,000	Berpengaruh

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil uji t pada tabel di atas, diketahui bahwa seluruh variabel independen dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth*

masing-masing memiliki kontribusi dalam memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan.

Variabel *transfer pricing* (X1) menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,0021. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh secara signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Hasil ini menunjukkan bahwa hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini diterima. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa praktik *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan memiliki keterkaitan dengan tingkat agresivitas pajak yang dilakukan.

Variabel *capital intensity* (X2) menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,0281. Nilai probabilitas tersebut berada di bawah tingkat signifikansi 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa *capital intensity* berpengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Dengan demikian, hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian ini diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa besarnya proporsi investasi perusahaan pada aset tetap memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan.

Variabel *sales growth* (X3) menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,000. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness*. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa hipotesis ketiga dalam penelitian ini diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan memiliki keterkaitan

yang signifikan dengan kecenderungan perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak

b. Uji Koefisien Determinasi (R-Square)

Uji koefisien determinasi (R^2) merupakan pengujian statistik yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi yang terjadi pada variabel dependen dalam suatu model regresi (Basuki, 2021). Nilai koefisien determinasi berada pada rentang 0 sampai 1. Nilai R^2 yang mendekati angka 0 menunjukkan bahwa kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen relatif lemah. Sebaliknya, apabila nilai R^2 mendekati angka 1, maka hal tersebut menunjukkan bahwa variabel independen memiliki kemampuan yang semakin kuat. Dalam penelitian regresi data panel, penilaian koefisien determinasi umumnya mengacu pada nilai Adjusted R-Squared karena nilai tersebut telah disesuaikan dengan jumlah variabel independen yang digunakan dalam model penelitian. Hasil pengujian koefisien determinasi pada penelitian ini disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0,110
Adjusted R-squared	0,100

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, diperoleh nilai *Adjusted R-Squared* sebesar 0,100. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel independen dalam penelitian ini, yaitu *transfer pricing*, *capital*

intensity, dan *sales growth* secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi perubahan variabel dependen, yaitu *tax aggressiveness*, sebesar 10,06%. Hasil ini mengindikasikan bahwa kemampuan ketiga variabel independen dalam menjelaskan variasi *tax aggressiveness* tergolong relatif rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* memiliki kontribusi dalam menjelaskan *tax aggressiveness*, masih terdapat banyak faktor lain yang turut memengaruhi perilaku perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak.

4.1.7 Uji Regresi Moderasi

Uji regresi moderasi bertujuan untuk mengetahui apakah variabel moderasi mampu memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen (Rahadi & Farid, 2021). Dalam penelitian ini, analisis moderasi dilakukan menggunakan *Moderated Regression Analysis* (MRA) untuk menguji peran *institutional ownership* dalam memoderasi pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Pengujian dilakukan secara parsial dengan melihat signifikansi masing-masing variabel interaksi melalui nilai probabilitas (*p-value*). Variabel moderasi dinyatakan berpengaruh apabila nilai probabilitas lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Adapun hasil uji regresi moderasi sebagai berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji Regresi Moderasi

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Keterangan
X1Z	0,163	0,143	1,135	0,257	Tidak Berpengaruh
X2Z	0,076	0,112	0,681	0,496	Tidak Berpengaruh
X3Z	-0,147	0,090	-1,629	0,104	Tidak Berpengaruh

Sumber: Hasil Olah Data E-Views 12

Berdasarkan hasil pengujian *Moderated Regression Analysis* (MRA), diperoleh hasil bahwa variabel interaksi antara *transfer pricing* dan *institutional ownership* (X1Z) memiliki nilai koefisien sebesar 0,163 dengan nilai probabilitas sebesar 0,257. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga menunjukkan bahwa *institutional ownership* tidak mampu memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax aggressiveness* secara signifikan. Hasil ini mengindikasikan bahwa tinggi rendahnya kepemilikan institusional tidak memengaruhi hubungan antara praktik transfer pricing dengan tingkat agresivitas pajak perusahaan. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa *institutional ownership* memoderasi hubungan antara *transfer pricing* dan *tax aggressiveness* dinyatakan ditolak.

Variabel interaksi antara *capital intensity* dan *institutional ownership* (X2Z) menunjukkan nilai koefisien sebesar 0,076 dengan nilai probabilitas sebesar 0,496. Nilai probabilitas tersebut berada di atas tingkat signifikansi 0,05, sehingga menunjukkan bahwa *institutional ownership* tidak memiliki pengaruh moderasi yang signifikan terhadap hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness*. Hasil tersebut

menunjukkan bahwa keberadaan kepemilikan institusional belum mampu memperkuat maupun memperlemah pengaruh *capital intensity* terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa *institutional ownership* memoderasi hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness* dinyatakan ditolak.

Variabel interaksi antara *sales growth* dan *institutional ownership* (X3Z) memiliki nilai koefisien sebesar -0,147 dengan nilai probabilitas sebesar 0,104. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa *institutional ownership* tidak signifikan dalam memoderasi pengaruh *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Hasil ini menunjukkan bahwa perubahan tingkat kepemilikan institusional tidak memberikan pengaruh yang berarti terhadap hubungan antara pertumbuhan penjualan dan tingkat agresivitas pajak perusahaan. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa *institutional ownership* memoderasi hubungan antara *sales growth* dan *tax aggressiveness* juga dinyatakan ditolak.

4.1.8 Uji Ketahanan Model (*Robustness Test*)

Uji ketahanan model dilakukan dengan metode *split sample*, yaitu memisahkan sampel gabungan menjadi sampel perusahaan Indonesia dan sampel perusahaan Malaysia. Pengujian ini bertujuan untuk melihat apakah hasil model utama tetap konsisten ketika diuji pada masing-masing kelompok sampel negara (Lu & White, 2014).

Hasil uji ketahanan model disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.11
Hasil Uji Hipotesis Robustness Test

Variable	Sampel Indonesia		Sampel Malaysia	
	Coefficient	Probability	Coefficient	Probability
Transfer Pricing (X1)	-0,073	0,006	-0,084	0,039
Capital Intensity (X2)	-0,058	0,147	-0,055	0,060
Sales Growth (X3)	-0,067	0,030	-0,088	0,001

Source: Data diolah oleh peneliti

Berdasarkan hasil uji hipotesis robustness, *transfer pricing* berpengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness* pada sampel Indonesia ($p = 0,006$), dan Malaysia ($p = 0,039$), sehingga H1 diterima. *Sales growth* juga berpengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness* pada sampel Indonesia ($p = 0,030$), dan Malaysia ($p = 0,001$), sehingga H3 diterima. Sementara itu, *capital intensity* tidak berpengaruh pada sampel Indonesia ($p = 0,147$) maupun Malaysia ($p = 0,060$). Temuan ini menunjukkan bahwa H2 ditolak pada pengujian masing-masing negara.

Tabel 4.12
Hasil Uji Moderasi Robustness Test

Variable	Sampel Indonesia		Sampel Malaysia	
	Coefficient	Probability	Coefficient	Probability
X1Z	0.272	0.180	0.188	0.481
X2Z	-0.247	0.352	0.215	0.056
X3Z	-0.408	0.056	-0.086	0.436

Source: Data diolah oleh peneliti

Berdasarkan hasil MRA, variabel interaksi *transfer pricing* dan *institutional ownership* (X1Z) pada sampel Indonesia ($p = 0,180$), dan Malaysia ($p = 0,481$) menunjukkan nilai probabilitas di atas 0,05 sehingga *institutional ownership* tidak mampu memoderasi pengaruh

transfer pricing terhadap *tax aggressiveness*. Variabel interaksi *capital intensity* dan *institutional ownership* (X2Z) juga menunjukkan nilai probabilitas di atas 0,05 pada sampel Indonesia ($p = 0,352$), dan Malaysia ($p = 0,056$), sehingga *institutional ownership* tidak mampu memoderasi pengaruh *capital intensity* terhadap *tax aggressiveness*. Selanjutnya, variabel interaksi *sales growth* dan *institutional ownership* (X3Z) memiliki nilai probabilitas di atas 0,05 pada sampel Indonesia ($p = 0,056$), dan Malaysia ($p = 0,436$), sehingga *institutional ownership* tidak mampu memoderasi pengaruh *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Dengan demikian, H4, H5, dan H6 ditolak pada seluruh sampel penelitian.

Adapun ringkasan hasil pengujian *robustness test* pada seluruh sampel penelitian disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.13
Kesimpulan Hasil Robustness Test

Hipotesis	Sampel Gabungan	Sampel Indonesia	Sampel Malaysia
H1	Diterima($p=0,002$)	Diterima ($p=0,006$)	Diterima ($p=0,039$)
H2	Diterima ($p=0,028$)	Ditolak ($p=0,147$)	Ditolak ($p=0,060$)
H3	Diterima ($p=0,000$)	Diterima ($p=0,030$)	Diterima ($p=0,001$)
H4	Ditolak ($p=0,257$)	Ditolak ($p=0,180$)	Ditolak ($p=0,481$)
H5	Ditolak ($p=0,496$)	Ditolak ($p=0,352$)	Ditolak ($p=0,056$)
H6	Ditolak ($p=0,104$)	Ditolak ($p=0,056$)	Ditolak ($p=0,436$)

Source: Data diolah oleh peneliti

Berdasarkan hasil uji ketahanan model dengan metode *split sample*, dapat disimpulkan bahwa model penelitian secara umum memiliki ketahanan yang baik. Hal ini ditunjukkan dari sebagian besar hubungan antarvariabel yang tetap menunjukkan hasil relatif konsisten ketika sampel gabungan dipisahkan menjadi sampel perusahaan Indonesia dan Malaysia.

Namun, hasil pada hipotesis kedua, yaitu pengaruh *capital intensity* terhadap *tax aggressiveness*, belum sepenuhnya menunjukkan ketahanan model yang kuat. Perbedaan tersebut tidak menunjukkan adanya perbedaan hasil antara Indonesia dan Malaysia, karena kedua sampel negara menunjukkan kecenderungan yang sama. Akan tetapi, perbedaan tersebut lebih menunjukkan bahwa pengaruh *capital intensity* terhadap *tax aggressiveness* sensitif terhadap komposisi dan jumlah sampel yang digunakan dalam pengujian. Secara keseluruhan, hasil robustness test menunjukkan bahwa model penelitian memiliki ketahanan yang cukup baik, meskipun hubungan *capital intensity* terhadap *tax aggressiveness* belum sepenuhnya robust.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*

Hasil pengujian hipotesis pertama (H1) menunjukkan bahwa transfer pricing yang diproksikan menggunakan *related party transaction sales* (RPT Sales) berpengaruh terhadap *tax aggressiveness* pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia yang

dianalisis secara gabungan. Variabel *transfer pricing* memiliki nilai probabilitas sebesar 0,002 yang berada di bawah tingkat signifikansi 0,05. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa transfer pricing berpengaruh secara signifikan terhadap *tax aggressiveness* perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa hipotesis pertama dalam penelitian ini diterima. Variabel *transfer pricing* (X1) memiliki nilai koefisien sebesar -0,069. Nilai koefisien yang negatif menunjukkan bahwa setiap peningkatan *transfer pricing* akan menurunkan nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR). CETR merupakan proksi negatif dari *tax aggressiveness*, penurunan nilai CETR mencerminkan peningkatan tingkat agresivitas pajak perusahaan (Mayndarto, 2022). Kondisi ini menunjukkan bahwa semakin tinggi aktivitas transfer pricing yang dilakukan perusahaan, maka semakin tinggi pula kecenderungan perusahaan melakukan agresivitas pajak.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa *transfer pricing* dimanfaatkan sebagai salah satu strategi perusahaan untuk menekan beban pajak melalui pengaturan transaksi penjualan antar pihak berelasi. Mekanisme ini memungkinkan perusahaan mengalihkan laba ke entitas yang berada pada yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga beban pajak yang harus ditanggung perusahaan dapat diminimalkan (Ginting & Sudjiman, 2021). Kondisi tersebut pada akhirnya mendorong meningkatnya praktik *tax aggressiveness*.

Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wardhana *et al.*, (2024) yang menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat transfer pricing, maka semakin tinggi pula tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Hasil serupa juga ditemukan oleh Fasita & Firmansyah (2022) yang menjelaskan bahwa praktik *transfer pricing* berkontribusi terhadap peningkatan agresivitas pajak perusahaan. Penelitian Mayangsari *et al.*, (2024) menunjukkan bahwa *transfer pricing* memberikan manfaat bagi perusahaan melalui penentuan harga transaksi yang dapat menurunkan laba kena pajak sehingga kewajiban perpajakan menjadi lebih rendah. Penelitian Aisyah *et al.*, (2024) juga mengungkapkan bahwa penetapan harga transfer yang tepat dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, salah satunya melalui pengurangan beban pajak yang harus dibayarkan.

Hasil penelitian ini konsisten dengan teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori tersebut menjelaskan bahwa adanya asimetri informasi antara manajemen perusahaan sebagai agen dan pemerintah sebagai prinsipal dapat memunculkan konflik kepentingan. Ketidakseimbangan informasi tersebut memberikan peluang bagi manajemen untuk bertindak oportunistik, termasuk melalui strategi agresivitas pajak untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Dalam konteks penelitian ini, transfer pricing menjadi salah satu instrumen yang dapat dimanfaatkan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut. Manajemen memiliki insentif untuk memaksimalkan laba setelah pajak

melalui pengelolaan transaksi antar pihak berelasi, sementara pemerintah berkepentingan untuk memaksimalkan penerimaan pajak negara.

Berbeda dengan temuan Fitri & Hakim (2024) yang menyatakan bahwa transfer pricing tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak perusahaan, apabila terjadi praktik penghindaran pajak, maka celah yang dimanfaatkan perusahaan tidak selalu berasal dari *transfer pricing*. Hasil yang berbeda juga ditemukan oleh Afani *et al.*, (2022) yang menyatakan bahwa volume transaksi penjualan pihak berelasi tidak berpengaruh terhadap tingkat penghindaran pajak perusahaan. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa praktik agresivitas pajak perusahaan dapat dipengaruhi oleh faktor lain di luar besarnya transaksi penjualan antar pihak berelasi.

4.2.2 Pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*

Hasil pengujian hipotesis kedua (H2) menunjukkan bahwa *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax aggressiveness* pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia yang dianalisis secara gabungan. Variabel *capital intensity* memiliki nilai probabilitas sebesar 0,028 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa *capital intensity* berpengaruh secara signifikan terhadap *tax aggressiveness* perusahaan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis kedua dalam penelitian ini diterima. Variabel *capital intensity* (X2) memiliki nilai koefisien sebesar -0,056. Nilai koefisien yang negatif menunjukkan bahwa setiap peningkatan *capital intensity*

akan menurunkan nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi proporsi investasi perusahaan pada aset tetap, maka semakin tinggi pula kecenderungan perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak.

Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat *capital intensity* yang tinggi cenderung memanfaatkan beban depresiasi dari aset tetap sebagai salah satu mekanisme untuk menekan laba kena pajak. Beban penyusutan yang timbul dari kepemilikan aset tetap dapat digunakan sebagai pengurang penghasilan kena pajak sehingga kewajiban pajak perusahaan menjadi lebih rendah (Wulandari, 2022). Pemanfaatan depresiasi tersebut menjadi salah satu bentuk strategi perencanaan pajak yang dapat meningkatkan kecenderungan perusahaan dalam melakukan *tax aggressiveness*.

Temuan penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Dewi & Yasa (2020) yang menyatakan bahwa *capital intensity* berpengaruh negatif terhadap CETR, yang berarti semakin tinggi intensitas modal maka tingkat agresivitas pajak perusahaan semakin tinggi. Hasil serupa juga ditemukan oleh Irawati *et al.*, (2025) yang menjelaskan bahwa perusahaan padat modal memiliki peluang lebih besar untuk memanfaatkan beban penyusutan sebagai upaya meminimalkan penghasilan kena pajak. Penelitian Sasmita *et al.*, (2025) juga menunjukkan bahwa perusahaan dengan *capital intensity* yang tinggi cenderung memiliki struktur keuangan yang memungkinkan perusahaan

melakukan praktik perencanaan pajak secara agresif, sehingga perusahaan dapat memanfaatkan berbagai komponen biaya yang timbul dari kepemilikan aset tetap untuk mengurangi laba kena pajak secara legal, sehingga beban pajak yang harus dibayarkan menjadi lebih rendah.

Hasil penelitian ini juga dapat dijelaskan melalui perspektif teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori tersebut menjelaskan bahwa kepentingan antara agen dan prinsipal tidak selalu berjalan selaras. Dalam konteks ini, manajemen sebagai agen dapat memanfaatkan struktur aset tetap yang besar untuk melakukan strategi efisiensi pajak guna meningkatkan kinerja keuangan jangka pendek perusahaan. Tindakan tersebut dapat memberikan keuntungan bagi manajemen melalui peningkatan indikator kinerja yang berkaitan dengan kompensasi atau insentif. Namun, strategi tersebut berpotensi menimbulkan risiko bagi perusahaan dalam jangka panjang, terutama apabila perusahaan menghadapi perubahan regulasi perpajakan atau risiko reputasi akibat praktik perpajakan yang terlalu agresif.

Temuan ini bertentangan dengan penelitian Arum *et al.*, (2025) yang menyatakan bahwa capital intensity tidak berpengaruh terhadap *tax aggressiveness*. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa kepemilikan aset tetap dalam jumlah besar lebih ditujukan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dalam menghasilkan produk, bukan sebagai sarana untuk menekan beban pajak. Hasil yang berbeda juga ditemukan oleh Aisyah *et al.*, (2024) yang menyatakan bahwa perusahaan dengan

tingkat *capital intensity* tinggi umumnya memiliki orientasi pertumbuhan jangka panjang dan mempertimbangkan risiko hukum maupun reputasi yang dapat timbul di masa mendatang, sehingga cenderung menghindari praktik *tax aggressiveness*.

4.2.3 Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Aggressiveness

Hasil pengujian hipotesis ketiga (H3) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap *tax aggressiveness* pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia yang dianalisis secara gabungan. Variabel *sales growth* menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax aggressiveness* perusahaan, sehingga hipotesis ketiga dalam penelitian ini diterima. Variabel *sales growth* (X3) memiliki koefisien sebesar -0,080. Nilai koefisien yang negatif menunjukkan bahwa setiap peningkatan *sales growth* akan menurunkan nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Penurunan nilai CETR mencerminkan meningkatnya tingkat agresivitas pajak perusahaan. Dengan demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan, maka semakin besar pula kecenderungan perusahaan untuk melakukan *tax aggressiveness*.

Peningkatan *sales growth* umumnya diikuti oleh kenaikan pendapatan dan laba perusahaan. Meningkatnya laba akan berdampak pada meningkatnya beban pajak yang harus ditanggung perusahaan, yang

dalam situasi tersebut, perusahaan cenderung melakukan berbagai strategi perencanaan pajak untuk menekan kewajiban perpajakan agar laba setelah pajak tetap optimal (Ayustina & Safii, 2023). Selain itu, pertumbuhan penjualan yang tinggi juga mendorong perusahaan untuk menjaga stabilitas arus kas dan tingkat profitabilitas agar tetap mampu mendukung ekspansi usaha, sehingga manajemen terdorong untuk memanfaatkan celah-celah perpajakan guna meminimalkan beban pajak (Anggrainia & Indrayani, 2025).

Temuan penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Wulandari & Purnomo (2021) yang menyatakan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan akan berdampak pada meningkatnya laba perusahaan. Kondisi tersebut berbanding lurus dengan besarnya beban pajak yang harus ditanggung perusahaan, sehingga mendorong manajemen untuk menekan beban pajak agar kompensasi kinerja yang diterima tidak berkurang seiring meningkatnya laba perusahaan. Hasil ini juga sejalan dengan penelitian Safitri & Damayanti (2021) yang menyatakan bahwa semakin tinggi rasio *sales growth*, maka semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan berpotensi memanfaatkan pertumbuhan penjualan untuk melakukan efisiensi pajak melalui komponen retur penjualan yang pada akhirnya memengaruhi besaran kewajiban pajak perusahaan.

Berdasarkan teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976) hasil penelitian ini menunjukkan adanya potensi konflik kepentingan antara manajemen sebagai agen dan pemegang saham sebagai prinsipal. Manajemen memiliki kepentingan untuk menunjukkan kinerja keuangan yang baik serta menjaga tingkat keuntungan atau laba yang tinggi (Beryl et al., 2026). Di sisi lain, meningkatnya keuntungan yang tinggi berpotensi meningkatkan beban pajak perusahaan. Untuk menjaga tingkat laba setelah pajak tetap tinggi, manajemen dapat terdorong untuk melakukan strategi penghindaran pajak (Ayustina & Safii, 2023). Kondisi ini mencerminkan bagaimana sales growth dapat menjadi salah satu faktor yang mendorong praktik *tax aggressiveness*.

Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Aisyah *et al.*, (2024) dan Irawati *et al.*, (2025) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan justru berdampak positif terhadap kepatuhan pajak sehingga menurunkan tingkat agresivitas pajak. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa perusahaan dengan kinerja penjualan yang baik cenderung lebih memperhatikan reputasi perusahaan sehingga lebih berhati-hati dalam mengambil kebijakan perpajakan. Penelitian (Arum *et al.*, 2025; Pandia & Wailan' An, 2022; Hermi & Petrawati, 2023; Nisadiyanti, 2021) juga menemukan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap *tax aggressiveness*.

4.2.4 *Institutional Ownership* Memoderasi Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Aggressiveness*

Hasil pengujian hipotesis keempat (H4) menunjukkan bahwa variabel interaksi antara *transfer pricing* dan *institutional ownership* terhadap *tax aggressiveness* (X1Z) pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia yang dianalisis secara gabungan tidak memiliki pengaruh moderasi yang signifikan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien interaksi sebesar 0,163 dengan nilai probabilitas sebesar 0,257. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa *institutional ownership* tidak mampu memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax aggressiveness* secara signifikan. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa *institutional ownership* memoderasi hubungan antara *transfer pricing* dan *tax aggressiveness* dinyatakan ditolak.

Hasil tersebut mengindikasikan bahwa tinggi rendahnya tingkat kepemilikan institusional belum mampu memengaruhi hubungan antara praktik *transfer pricing* dan tingkat agresivitas pajak perusahaan. Artinya, keberadaan investor institusional tidak cukup kuat untuk memperkuat maupun memperlemah pengaruh transfer pricing terhadap *tax aggressiveness*. Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian Afani *et al.*, (2022) yang menyatakan bahwa interaksi antara kepemilikan institusional dan transfer pricing tidak memberikan dampak signifikan terhadap tindakan penghindaran pajak perusahaan.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa keberadaan investor institusional belum tentu mampu secara langsung mengendalikan kebijakan transfer pricing yang dilakukan oleh perusahaan. Berdasarkan perspektif teori keagenan yang dikemukakan oleh (Jensen & Meckling, 1976), secara teoretis investor institusional memiliki fungsi pengawasan, dalam praktiknya pengaruh tersebut dapat terbatas apabila kebijakan transfer pricing dipandang sebagai bagian dari strategi operasional dan efisiensi bisnis perusahaan. Menurut Sanchez & Mulyani (2020), pengawasan yang dilakukan oleh investor institusional pada dasarnya dapat menciptakan tekanan bagi manajemen untuk menjalankan perusahaan secara lebih patuh dan efisien sehingga peluang terjadinya perilaku oportunistik dapat ditekan. Namun, dalam konteks penelitian ini, pengawasan tersebut belum cukup efektif untuk memengaruhi keputusan perusahaan terkait pemanfaatan *transfer pricing*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa fungsi pengawasan tersebut belum berjalan secara efektif. Ketidaksignifikanan hasil moderasi ini menunjukkan bahwa hubungan antara *transfer pricing* dan agresivitas pajak tidak bergantung pada besar-kecilnya kepemilikan institusional, melainkan lebih dipengaruhi oleh faktor lain. Pemilik institusional cenderung lebih berfokus pada pencapaian kinerja dan peningkatan nilai perusahaan (Afani et al., 2022). Dengan demikian, pengaruh kepemilikan institusional belum tentu secara langsung diarahkan pada pengawasan terhadap kebijakan perpajakan perusahaan.

Namun demikian, hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Fitri & Hakim (2024) yang menyatakan bahwa *institutional ownership* mampu memoderasi secara negatif hubungan antara *transfer pricing* dan *tax aggressiveness*. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa semakin tinggi kepemilikan institusional, maka semakin kuat fungsi pengawasan terhadap manajemen sehingga dapat meminimalkan dampak *transfer pricing* terhadap peningkatan praktik penghindaran pajak perusahaan.

4.2.5 *Institutional Ownership* Memoderasi Pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Aggressiveness*

Hasil pengujian hipotesis kelima (H5) menunjukkan bahwa variabel interaksi antara *capital intensity* dan *institutional ownership* terhadap *tax aggressiveness* (X2Z) pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia yang dianalisis secara gabungan tidak memiliki pengaruh moderasi yang signifikan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien interaksi sebesar 0,076 dengan nilai probabilitas sebesar 0,496. Nilai probabilitas tersebut berada di atas tingkat signifikansi 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa *institutional ownership* tidak mampu memoderasi hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness*. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa *institutional ownership* memoderasi hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness* dinyatakan ditolak.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa keberadaan kepemilikan institusional belum mampu memperkuat maupun memperlemah pengaruh *capital intensity* terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan. Artinya, meskipun perusahaan memiliki proporsi kepemilikan institusional yang relatif besar, kondisi tersebut belum cukup efektif untuk memengaruhi kebijakan perusahaan dalam memanfaatkan aset tetap yang dimiliki sebagai bagian dari strategi perpajakan. Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian Herlita & Herianti (2025) yang menyatakan bahwa kepemilikan institusional pada umumnya tidak secara signifikan memoderasi hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness*. Lebih lanjut, penelitian tersebut menjelaskan bahwa efektivitas peran moderasi kepemilikan institusional sangat bergantung pada konteks perusahaan, karakteristik industri, lingkungan regulasi, serta kualitas praktik tata kelola perusahaan yang diterapkan.

Dari perspektif teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976), ketidaksignifikanan efek moderasi ini menunjukkan bahwa kapasitas pemegang saham institusional dalam mengendalikan keputusan manajerial terkait intensitas modal masih terbatas. Penjelasan ini sejalan dengan temuan Herlita & Herianti (2025) yang menyatakan bahwa pengawasan investor institusional tidak selalu efektif dalam mengintervensi kebijakan perpajakan perusahaan.

Namun demikian, hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Manurung *et al.*, (2024) yang menyatakan bahwa *institutional ownership* mampu memoderasi hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness*. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa semakin besar proporsi kepemilikan institusional, maka semakin kuat pula fungsi monitoring terhadap kinerja manajemen, termasuk dalam pengawasan, sehingga memungkinkan investor institusional untuk membatasi upaya perusahaan dalam memanfaatkan aset tetap sebagai sarana untuk melakukan penghindaran pajak.

4.2.6 *Institutional Ownership* Memoderasi Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness*

Hasil pengujian hipotesis keenam (H6) menunjukkan bahwa variabel interaksi antara *sales growth* dan *institutional ownership* terhadap *tax aggressiveness* (X3Z) pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia yang dianalisis secara gabungan tidak memiliki pengaruh moderasi yang signifikan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien interaksi sebesar -0,147 dengan nilai probabilitas sebesar 0,104. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa *institutional ownership* tidak signifikan dalam memoderasi pengaruh *sales growth* terhadap *tax aggressiveness*. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa *institutional ownership* memoderasi hubungan antara *sales growth* dan *tax aggressiveness* ditolak.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa perubahan tingkat kepemilikan institusional belum mampu memberikan pengaruh yang berarti terhadap hubungan antara pertumbuhan penjualan dan tingkat agresivitas pajak perusahaan. Artinya, keberadaan investor institusional belum cukup kuat untuk memperkuat maupun memperlemah kecenderungan perusahaan dalam melakukan *tax aggressiveness* yang dipicu oleh peningkatan *sales growth*. Hal ini mengindikasikan bahwa keputusan perusahaan dalam merespons pertumbuhan penjualan melalui kebijakan perpajakan lebih banyak ditentukan oleh strategi internal manajemen dibandingkan dengan tekanan atau pengawasan dari pemegang saham institusional.

Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian Anggrainia & Indrayani (2025) yang menyatakan bahwa kepemilikan institusional tidak mampu berperan sebagai variabel pemoderasi dalam hubungan antara *sales growth* dan penghindaran pajak. Lebih lanjut, penelitian tersebut menyatakan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung mendorong manajemen untuk lebih agresif dalam menjalankan praktik penghindaran pajak guna menekan jumlah pajak terutang yang harus dibayarkan. Dalam kondisi tersebut, kepemilikan institusional tidak memiliki kapasitas yang cukup untuk mengintervensi atau mengendalikan kebijakan perpajakan yang diambil oleh manajemen.

Berdasarkan perspektif teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976), secara teoritis kepemilikan institusional berfungsi sebagai mekanisme pengawasan yang dapat mengurangi konflik kepentingan antara manajemen sebagai agen dan pemegang saham sebagai prinsipal. Namun, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa fungsi pengawasan tersebut belum berjalan secara efektif dalam konteks hubungan antara *sales growth* dan *tax aggressiveness*.

Namun demikian, hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Fitri & Hakim (2024) yang menyatakan bahwa institutional ownership mampu memoderasi hubungan antara *sales growth* dan *tax aggressiveness*. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa *institutional ownership* dapat berperan sebagai pedang bermata dua, yaitu dapat memperkuat maupun memperlemah praktik *tax aggressiveness* tergantung pada orientasi investor institusional. Hasil penelitian ini juga berbeda dengan temuan Manurung *et al.*, (2024) yang menyatakan bahwa semakin tinggi kepemilikan institusional, maka semakin kuat fungsi pengawasan terhadap tindakan manajer sehingga dapat menekan peluang terjadinya penghindaran pajak.

4.2.7 *Tax Aggressiveness* dalam Perspektif Islam

Dalam perspektif Islam, aktivitas bisnis yang dilakukan perusahaan tidak hanya perlu dinilai berdasarkan efisiensi ekonomi dan kepatuhan hukum formal, tetapi juga harus mempertimbangkan aspek moral dan tanggung jawab sosial. Islam memandang pajak sebagai

bentuk kewajiban yang harus ditunaikan oleh setiap pihak yang memiliki kemampuan ekonomi sebagai bentuk kontribusi terhadap kemaslahatan bersama.

Sebagaimana dijelaskan oleh Choirunnisak (2023) keberadaan instrumen perpajakan dalam Islam seperti *jizyah*, *kharaj*, dan *'ushr* menunjukkan bahwa kontribusi finansial kepada negara merupakan bagian dari sistem ekonomi Islam yang bertujuan mewujudkan kesejahteraan bersama. Oleh karena itu, segala bentuk upaya yang mengarah pada pengurangan kewajiban perpajakan secara agresif bertentangan dengan semangat distribusi keadilan dan tanggung jawab sosial yang menjadi landasan utama ekonomi Islam.

Pengaruh negatif *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap nilai CETR menunjukkan bahwa semakin besar fleksibilitas perusahaan dalam mengatur transaksi antar entitas, memanfaatkan kepemilikan aset tetap, serta mengelola pertumbuhan penjualan, maka semakin besar pula peluang perusahaan untuk melakukan *tax aggressiveness*. Kondisi ini menggambarkan adanya pemanfaatan celah-celah kebijakan perpajakan untuk memperoleh keuntungan ekonomi melalui pengurangan beban pajak. Meskipun praktik tersebut dapat dilakukan secara legal dan tidak melanggar aturan, Islam tidak hanya menilai suatu tindakan dari aspek legalitas, tetapi juga dari sisi niat, kejujuran, keadilan, dan dampaknya terhadap kemaslahatan publik.

Dalam ajaran Islam, setiap aktivitas muamalah harus dilaksanakan dengan prinsip amanah, transparansi, dan tanggung jawab, sehingga tindakan yang bertujuan mengurangi kontribusi terhadap kepentingan masyarakat luas tidak sejalan dengan nilai-nilai tersebut. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 267:

"Wahai orang-orang yang beriman, infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu infakkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya kecuali dengan memicingkan mata terhadapnya. Ketahuilah bahwa Allah Mahakaya lagi Maha Terpuji." (QS. Al-Baqarah: 267)

Dalam kajian tafsir ahkam, dijelaskan bahwa ayat menekankan dimensi etika dalam mengeluarkan harta, yaitu anjuran untuk memberikan harta yang baik dan layak. Ayat ini menunjukkan bahwa kualitas harta yang dikeluarkan menjadi aspek penting dalam distribusi kekayaan, sehingga keadilan tidak hanya dilihat dari jumlah yang diberikan, tetapi juga dari kelayakan dan kebermanfaatannya (Mahabuddin *et al.*, 2025).

Dalam kaitannya dengan praktik *tax aggressiveness*, perusahaan mungkin dapat memanfaatkan berbagai instrumen akuntansi dan kebijakan perpajakan untuk menurunkan beban pajak, namun apabila tindakan tersebut bertujuan menghindari tanggung jawab sosial secara tidak proporsional, maka hal tersebut bertentangan dengan prinsip akuntabilitas dalam Islam (Nabilla *et al.*, 2023).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* cenderung mendorong peningkatan *tax aggressiveness*, yang berarti perusahaan belum sepenuhnya menempatkan kewajiban perpajakan sebagai bagian dari amanah sosial yang harus dipenuhi. Dalam perspektif Islam, pajak seharusnya tidak dipandang sebagai beban yang harus diminimalkan, melainkan sebagai bentuk kontribusi nyata terhadap terciptanya kesejahteraan masyarakat. Oleh sebab itu, perusahaan perlu membangun kesadaran bahwa optimalisasi laba harus tetap diimbangi dengan komitmen terhadap nilai keadilan, kejujuran, dan tanggung jawab sosial. Dengan demikian, pengelolaan perpajakan yang selaras dengan prinsip Islam tidak hanya mencerminkan kepatuhan terhadap aturan negara, tetapi juga merupakan bentuk implementasi nilai spiritual dalam aktivitas bisnis.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian data, penelitian mengenai pengaruh *transfer pricing*, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax aggressiveness* dengan *institutional ownership* sebagai variabel moderasi pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* di Indonesia dan Malaysia, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Transfer pricing* berpengaruh negatif terhadap *tax aggressiveness*. Arah negatif tersebut menunjukkan bahwa peningkatan *transfer pricing* diikuti dengan penurunan nilai CETR, yang mengindikasikan meningkatnya tingkat *tax aggressiveness* pada perusahaan. Kondisi ini dapat terjadi karena perusahaan memanfaatkan kebijakan *transfer pricing* sebagai strategi untuk mengalokasikan laba secara lebih efisien sehingga beban pajak dapat ditekan.
2. *Capital intensity* berpengaruh negatif terhadap *tax aggressiveness*. Arah negatif pada data gabungan menunjukkan bahwa semakin besar proporsi investasi perusahaan pada aset tetap, maka semakin rendah nilai CETR yang mencerminkan meningkatnya *tax aggressiveness*. Hal ini disebabkan karena perusahaan yang memiliki aset tetap tinggi akan memiliki beban depresiasi yang besar. Beban depresiasi tersebut dapat mengurangi laba kena pajak, sehingga beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih rendah.
3. *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax aggressiveness*. Arah negatif tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi pertumbuhan penjualan, maka

nilai CETR cenderung menurun sehingga mengindikasikan peningkatan *tax aggressiveness*. Hal ini disebabkan pertumbuhan penjualan umumnya diikuti oleh peningkatan laba perusahaan, yang mendorong manajemen untuk melakukan strategi efisiensi pajak guna mempertahankan tingkat profitabilitas setelah pajak.

4. *Institutional ownership* tidak mampu memoderasi hubungan antara *transfer pricing* dan *tax aggressiveness*. Hasil ini menunjukkan bahwa keberadaan investor institusional belum mampu memperkuat maupun memperlemah pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax aggressiveness* perusahaan. Dengan demikian, mekanisme pengawasan yang dilakukan investor institusional belum efektif dalam memengaruhi kebijakan perusahaan *terkait transfer pricing*.
5. *Institutional ownership* tidak mampu memoderasi hubungan antara *capital intensity* dan *tax aggressiveness*. Hasil ini menunjukkan bahwa kepemilikan institusional belum mampu memengaruhi hubungan antara pemanfaatan aset tetap dengan strategi perpajakan perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa pengawasan investor institusional lebih berfokus pada stabilitas kinerja perusahaan secara umum dibandingkan kebijakan teknis yang berkaitan dengan pengelolaan beban pajak.
6. *Institutional ownership* tidak mampu memoderasi hubungan antara *sales growth* dan *tax aggressiveness*. Hasil ini mengindikasikan bahwa pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap *tax aggressiveness* lebih banyak ditentukan oleh kebijakan internal manajemen dibandingkan oleh mekanisme

pengawasan investor institusional. Dengan demikian, keberadaan investor institusional belum cukup efektif dalam mengendalikan keputusan perusahaan terkait strategi perpajakan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta keterbatasan yang ditemui selama proses penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk penelitian selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel independen lain yang berpotensi memengaruhi *tax aggressiveness*. Hal ini didasarkan pada nilai koefisien determinasi (R^2) dalam penelitian ini yang hanya berkisar antara 10%, sehingga menunjukkan bahwa masih banyak terdapat faktor lain di luar model penelitian yang dapat menjelaskan *tax aggressiveness*, seperti *profitability*, *leverage*, *firm size*, *corporate social responsibility*, *corporate governance*, *earnings management*, maupun koneksi politik perusahaan agar dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif.
2. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan model moderasi dengan menggunakan variabel lain yang dinilai lebih berpotensi memengaruhi hubungan antara variabel independen dan *tax aggressiveness*. Saran ini didasarkan pada hasil penelitian yang menunjukkan bahwa *institutional ownership* belum terbukti mampu berperan secara signifikan sebagai variabel moderasi. Variabel yang dapat dipertimbangkan antara lain kualitas audit, efektivitas *corporate governance*, komisaris independen, maupun *managerial ownership*.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Tarmizi, D. H. P. (2022). Pengaruh kepemilikan institusional, kepemilikan keluarga, dan thin capitalization terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemn*, 1(2), 112–122.
- Adriana, & Salim, L. N. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Audit Dan Perpajakan (JAP)*, 3(2), 47–54. <https://doi.org/10.47709/jap.v3i2.5822>
- Afani, M., Atika, B. F., Cahya, R. P. A., Setyaningsih, N. D., & Murdiansyah, I. (2022). Special Relationship Transactions Against Tax Aggressiveness in Property Companies with Institutional Ownership as a Moderating Variable. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 18(2), 149–159. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v18i2.1872>
- Afdhal, R., & Adiwibowo, A. S. (2023). Pengaruh Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial, Dan Ukuran Dewan Komisaris Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, 12(4), 1–13. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/41646>
- Afrika, R. (2021). Kepemilikan Institusional Terhadap Agresivitas Pajak. *Balance: Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 6(2), 131–144. <http://jurnal.um-palembang.ac.id/balance>
- Al-Hasyim, A., Inayati, N., Kusbandiyah, A., & Pandansari, T. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Kepemilikan Asing, Dan Intensitas Modal. *Akuntansi Dan Pajak*, 23(2), 1–12.
- Alfandia, N. S. (2024). the Impact of Profitability and Leverage on Tax Aggressiveness With Income Smoothing As the Mediator. *Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 110–133. <https://doi.org/10.20473/baki.v9i1.44573>
- Alfian, M., Muzakki, S., Gresik, U. M., Persediaan, I., & Pajak, P. (2025). Pengaruh Capital Intensity , Inventory Intensity dan Likuiditas terhadap Tax Avoidance. *JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , Dan Akuntansi)*, 9(1), 2509–2529.

- Aliyah Aliyah, Rahman Anshari, & Yulia Tri Kusumawati. (2025). Pengaruh Kepemilikan Institusional dan Kepemilikan Manajerial terhadap kinerja Perusahaan di Sektor Perdagangan Jasa dan Investasi. *OPTIMAL Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 5(3), 01–13. <https://doi.org/10.55606/optimal.v5i3.6661>
- Amaliah, I., & Triono, H. (2024). Kepemilikan Institusional Sebagai Faktor Moderasi Sales Growth, Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance. *J-Aksi : Jurnal Akuntansi Dan Sistem Informasi*, 5(1), 77–91. <https://doi.org/10.31949/jaksi.v5i1.8357>
- Andi Prasetyo, & Sartika Wulandari. (2021). Capital Intensity, Leverage, Return on Asset, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 13(1), 134–147. <http://journal.maranatha.edu>
- Andira, K., & Nasution, R. (2025). Pengaruh Sales Growth , Leverage , dan Aktivitas Perusahaan Terhadap Tingkat Financial Distress Pada Perusahaan Tekstil & Garmen Periode 2018-2023. *BENEFIT: Journal Of Business, Economics, And Finance*, 3(2), 1149–1167.
- Anggrainia, M. S., & Indrayani, L. (2025). Pengaruh Sales Growth Dan Thin Capitalization Terhadap Tax Avoidance Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis (JEBS)*, 5(5), 1032–1040.
- Anugraini, D., & Noviarty, H. (2025). Pengaruh Corporate Social Responsibility (CSR), Capital Intensity , dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak Abstrak. 11(4), 2793–2803.
- Ari Ani Kusuma Dewi, & Rachmawati Meita Oktaviani. (2022). Pengaruh profitabilitas, capital intensity, dan leverage terhadap agresivitas pajak pada perusahaan perbankan yang terdaftar di BEItahun 2016-2020. *Fair Value : Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(12), 5496–5505.
- Arum, E. D. P., Wijaya, R., & Wahyudi, I. (2025). Tax aggressiveness in the energy industry: insights of emerging countries. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 12(2), 35–42. <https://doi.org/10.14419/2eq43940>

- Astuti, A. P., & Asalam, A. G. (2023). Pengaruh Manajemen Laba, Komite Audit, Kepemilikan Institusional dan Corporate Social Responsibility Disclosure terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 5, 506–513. <https://doi.org/10.37034/infeb.v5i2.583>
- Ayustina, A., & Safii, M. (2023). Pengaruh Sales Growth, Karakter Eksekutif, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2021). *Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi Indonesia*, 2(1), 141–149. [file:///Users/apple/Downloads/109-Article Text-277-1-10-20230307.pdf](file:///Users/apple/Downloads/109-Article%20Text-277-1-10-20230307.pdf)
- Azzahra, I., & Nisa, K. (2025). JICN: Jurnal Intelek dan Cendekiawan Nusantara Analysis Of The Role Of Regional Taxes And Central Taxes In State Revenue: Fiscal And Economic Perspectives. *JICN: Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 2(3), 1823–1827. <https://jicnusantara.com/index.php/jicn>
- Barus, B., Siregar, Z. S. P., Silalahi, D., Silalahi, H., & Sihite, J. I. (2024). The Effect Of Multinationality And Transfer Pricing On Tax Avoidance Through Profitability. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 12(3), 351–362. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v12i3.1507>
- Basuki, A. T. (2021). *ANALISIS DATA PANEL DALAM PENELITIAN EKONOMI DAN BISNIS (DILENGKAPI DENGAN PENGGUNAAN EVIEWS)*.
- Beryl, S. A., Pramono, H., Pratama, B. C., & Hapsari, I. (2026). Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Nilai Perusahaan dengan Kepemilikan Manajerial sebagai Variabel Moderasi pada Perusahaan Consumer Non Cyclical Period 2021-2024. *Jurnal Maneksi*, 15(02), 837–848.
- Chandra, B., & Cintya. (2021). Upaya praktik Good Corporate Governance dalam penghindaran pajak di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 17(3), 232–247. <https://doi.org/10.21067/jem.v17i3.6016>
- Choirunnisak. (2023). Sosialisasi Pengenalan Pajak Perspektif Ekonomi Islam Di MAN Satu Kabupaten Ogan Ilir. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 371–382.

- Cobham, A., Sol, D. C., Delves, R., Engel, J., Etter-phoya, R., Green, R., Fowler, N., Harari, M., Hofman, L., Holland, L., Jones, S., Kopeček, M., Knobel, A., Lorenzo, F., Linge, I., Mager, F., Meinzer, M., Michel, B., & Millán, L. (2023). *State of Tax Justice*.
- Damayani, F., Luthfi Tifani, N., & Luk Fuadah, L. (2025). Transfer Pricing Sebagai Strategi Perencanaan Pajak Perusahaan Multinasional: Systematic Literature Review. *Journal of Accounting and Finance Management*, 6(1), 387–400. <https://doi.org/10.38035/jafm.v6i1.1742>
- Darma, S. S., Sudarti, Z., Richmayati, M., & Fadlilah, A. H. (2022). Analisis Penerapan Tax Amnesty (Pengampunan Pajak) Terhadap Rasio Pajak Secara Nasional Dan. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 5(2), 370–380.
- Devi Apriyani, M. (2021). The effect of transfer pricing, foreign ownership on tax avoidance with corporate social responsibility (csr) as a moderated variables. *International Journal of Business, Economics and Law*, 24(2), 29–38.
- Dewi, K. S., & Yasa, G. W. (2020). The Effects of Executive and Company Characteristics on Tax Aggressiveness. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 15(2), 280. <https://doi.org/10.24843/jiab.2020.v15.i02.p10>
- Dyah Aruning Puspita, & Hendi Cahya Putra. (2021). Pengaruh Profitabilitas Dan Corporate Social Responsibility Disclosure Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Administrasi Dan Bisnis*, 15(2), 71–81.
- Elizabeth, E., & Riswandari, E. (2022). Tax Aggressiveness in Indonesia and Malaysia. *Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 7(1), 21–47. <https://doi.org/10.20473/baki.v7i1.27290>
- Erizal, J., Supriyono, B., Santoso, B., & Domai, T. (2022). Improving the Indonesian Taxation System using Tax Amnesty's Policy. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19, 876–884. <https://doi.org/10.37394/23207.2022.19.76>
- Euis Nessia Fitri, & Dani Rahman Hakim. (2024). Does Institutional Ownership Moderate the Effect of Transfer Pricing and Sales Growth on Tax Avoidance? *Jurnal Dinamika Akuntansi*, 16(2), 114–132.

<https://doi.org/10.15294/jda.v16i2.5697>

- fadhali, M. D. M., & Laksito, H. (2023). Pengaruh Institusional Ownership, Profitabilitas, Leverage, Dan Related Party Transaction Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021). *Diponegoro Journal of Accounting*, 12(4), 1–15.
- Fadhillah, D. (2023). Pengaruh Sales Growth, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Farmasi 2017-2021. *Journal OF Student Research (JSR)*.
- Falbo, T. D., & Firmansyah, A. (2018). Thin Capitalization, Transfer Pricing Aggressiveness, Penghindaran Pajak. *Indonesian Journal of Accounting and Governance*, 2(1), 1–28. <https://doi.org/10.36766/ijag.v2i1.6>
- Fasita, E., & Firmansyah, A. (2022). Transfer Pricing Aggressiveness, Transfer Pricing Aggressiveness, Thin Capitalization, Political Connection, Thin Capitalization, Political Connection, Tax Avoidance: Does Corporate Governance Have A Role in Indonesia? *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 7(1), 63–93. www.idx.co.id
- Firman, A., Purba, D. R., Batu, D. P. L., Purba, F. L., Hasibuan, M., & Simbolon, P. A. (2025). Analisis Penerimaan Pajak dalam Upaya Mewujudkan Pembangunan Nasional. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(2), 17832–17840.
- Fitri, E. N., & Hakim, D. R. (2024). Does Institutional Ownership Moderate The Effect of Transfer Pricing and Sales Growth on Tax Avoidance? *Jurnal Dinamika Akuntansi*, 16(2), 114–132. <https://journal.unnes.ac.id/journals/jda/article/view/5697%0Ahttps://journal.unnes.ac.id/journals/jda/article/download/5697/403>
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Does Aggressive Financial Reporting Accompany Aggressive Tax Reporting (and Vice Versa)? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.647604>
- Fuadi, A., Adha, R., Wati, P., & Harahap, I. (2023). Analisis Deskriptif Mengenai Pendapatan dan Pengeluaran Publik Dalam Kebijakan Fiskal. *Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(2), 1228–1246.

<http://dx.doi.org/10.30651/jms.v8i2.19283>

- Ginting, R. E. B., & Sudjiman, L. S. (2021). Pengaruh Pajak Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei 2017-2020. *Jurnal Ekonomis*, 25, 5–24.
- H.W, Y. K., & Kurnia. (2019). Pengaruh Coprate Governance Dan Financial Leverage Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(9).
- Hadiansyah, R., Cahyaningtyas, S. R., & Waskito, I. (2022). Pengaruh Kepemilikan dan Kepemilikan Institusional Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Risma*, 2(4), 656–670.
- Hakim, R. (2021). Konsep Pajak Dalam Kajian Al-Qur'an Dan Sunnah. *TAFAKKUR (Jurnal Ilmu Al-Qur'an Dan Tafsir)*, 2, 36–48.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178.
<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hapsari, D. I., & Ratnawati, J. (2022). Penghindaran Pajak Pada Masa Pandemi Covid 19 Dengan Financial Constrains Sebagai Pemoderasi. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 8(1), 71–82. <https://doi.org/10.37403/financial.v8i1.387>
- Heilbron, F. E. (2025). Analaisis Perubahan Ketentuan Transfer Pricing dalam Peraturan Menteri Keuangan No . 172 Tahun 2023 dengan Peraturan yang Digantikannya. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 4(3), 4958–4970.
- Herlita, A., & Herianti, E. (2025). The Moderating Role of Institutional Ownership On The Relationship Between Financial Determinants and Tax Aggressiveness. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economics and Business*, 7(4), 8451–8467.
- Hermi, & Petrawati. (2023). The Effect of Management Compentsation, Thin Capitalization, and Sales Growth on Tax Avoidance with Institusional Ownership as Moderation. *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, 23(1), 167–186.
- Hidayat, A., & Muliasari, R. (2020). The Influence of Liquidity, Leverage and

- Independent Commissioners on Company Tax Aggressiveness. *SULTANIST: JOURNAL of Management and Finance*, 8(1), 28–36.
- Huizinga, H., & Laeven, L. (2008). International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92(5), 1164–1182.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.11.002>
- Irawan, F., & Putra, F. U. (2022). Sikap Penghindaran Pajak, Strategi Pendanaan dan Manajemen Laba Perusahaan. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(2), 1157–1170. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i2.654>
- Irawan, F., & Taha, R. (2025). A Comparative Analysis Of Transfer Pricing Regulation. *Educoretax*, 5(12), 1422–1431.
- Irawati, W., Sanulika, A., & Wulandari, R. (2025). The Intervening of Earning Management to Tax Aggressiveness in Indonesian Consumer Non-Cyclical Companies. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 9(1), 74–93.
<https://doi.org/10.33603/jka.v9i1.9886>
- Ishaqi, M. U., & Hermanto, S. B. (2023). Pengaruh Corporate Social Responsibility Dan Agresivitas Pajak Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu Dan Riset AKuntansi*, 12(4), 1–17.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
[https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kalra, A., & Afzal, M. N. I. (2023). Transfer pricing practices in multinational corporations and their effects on developing countries' tax revenue: a systematic literature review. *International Trade, Politics and Development*, 7(3), 172–190. <https://doi.org/10.1108/ITPD-04-2023-0011>
- Kamul, I., & Riswandari, E. (2021). Pengaruh Gender Diversity Dewan, Ukuran Dewan Komisaris, Komisaris Independen, Komite Audit dan Konsentrasi Kepemilikan Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Consumer Goods yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia P. *Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia*, 4(2), 218–238.
- Karina, A., & Liliana, V. (2025). Pengaruh Dewan Komisaris Independen, Komite

- Audit dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Perbankan (Journal of Economics, Management and Banking)*, 11(1), 41–68. <https://doi.org/10.35384/jemp.v11i1.722>
- Kartadjumena, E., & Nuryaman, N. (2024). Ownership Structures, Executive Compensation and Tax Aggressiveness in Indonesia Mining and Plantation Companies: The Moderating Effect of Audit Quality. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 14(3), 23–32. <https://doi.org/10.32479/ijefi.15862>
- Karunia, R. L., Samuels, A. M., Prasetiawan, S., Adhitia, S., Malaihollo, C. A., Hartono, D., Syakyakirti, S., Wahyu, C., & Harerio, S. (2026). Reforming tax policies : foreign ownership and transfer pricing strategies. *Cogent Business & Management*, 13(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2597710>
- Kemenkeu. (2021). *Harmoni Cinta Untuk Negeri*. 1–9.
- Khotimah, S. H. (2025). Determinan Rasio Pajak di Indonesia: Studi Pada Tahun 1992-2023. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi*, 5(1), 20–35.
- Kurnia, & Pransisca, N. M. (2025). Tax Aggressiveness Determinant : Evidence on Consumer Non-Cyclicals Sector. *Jurnal Akuntansi*, 29(01), 70–87.
- Kurniasih, N., & Hermanto. (2020). Pengaruh Sales Growth, Leverage, Kualitas Audit, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *JCA Ekonomi*, 1(1), 171–179.
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling. *Historis: Jurnal Kahian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39.
- Lenz, H. (2020). Aggressive Tax Avoidance by Managers of Multinational Companies as a Violation of Their Moral Duty to Obey the Law: A Kantian Rationale. *Journal of Business Ethics*, 165(4), 681–697. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-4087-8>
- Lestari Yuli Prastyatin, S., & Lani Putri Utami, M. (2024). JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , dan Akuntansi). *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 6(1), 595.

- Lillah, M. S., & Yuyetta, E. N. A. (2023). Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Komisaris Independen Sebagai Variabel Intervening. *Diponegoro Journal of Accounting*, 12(2), 1–15. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Loupatty, L. G., & Usmany, A. E. M. (2023). Analisis Pengaruh Return On Assets, Debt to Assets dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan Pertambangan Di Bursa Efek Indonesia. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 3(1), 181–192.
- Lu, X., & White, H. (2014). Robustness checks and robustness tests in applied economics. *Journal of Econometrics*, 178(PART 1), 194–206. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2013.08.016>
- Lubis, I. F., Siregar, E., Saribu, A. D., Pasaribu, J. P., Sianipar, Y. S., Rajagukguk, L. F., & Simbolon, A. M. (2025). Pengaruh Sistem Penetapan Harga Transfer Terhadap Potensi Penghindaran Pajak Dalam Perusahaan Multinasional. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1602–1611.
- Lucky, G. O., & Murtanto. (2022). Pengaruh Thin Capitalization dan Capital Intensity dengan Kepemilikan Institusional sebagai Variabel Moderating Terhadap Tax Avoidance. *COMSERVA : Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 950–965. <https://doi.org/10.59141/comserva.v2i4.355>
- Madah Marzuki, M., & Muhammad Al-Amin, M. S. (2021). The effect of audit fees, audit quality and board ownership on tax aggressiveness: evidence from Thailand. *Asian Review of Accounting*, 29(5), 617–636. <https://doi.org/10.1108/ARA-11-2020-0179>
- Madany, N., & Rais, Z. (2022). *Regresi Data Panel dan Aplikasinya dalam Kinerja Keuangan terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan Idx Lq45 Bursa Efek Indonesia*. 4(2), 79–94. <https://doi.org/10.35580/variansiunm28>
- Mahabuddin, M., Bisri, H., & Athoillah, M. (2025). Zakat, Infak, Sedekah, dan Pajak sebagai Sumber Keuangan Negara dalam Perspektif Tafsir Ahkam. *IJJEL: Indonesian Journal of Islamic Jurisprudence, Economic and Legal Theory*, 4, 3772–3779.
- Mandasari, F. A., Indriani, E., & Hudaya, R. (2022). Pengaruh Mekanisme Good

- Corporate Governance terhadap Konservatisme Akuntansi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (Periode 2015-2020). *Jurnal Risma*, 2(4), 793–807.
- Manurung, C. B. A., Ratnawati, V., & Nasir, A. (2024). *Analisis Faktor-Faktor yang Dapat Mempengaruhi Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional sebagai Variabel Moderasi. Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, Vol. 08, No.02, p. 1985-1995, Apr. 2024. 08(2), 1985–1995.
- Marino, G. (2026). The Transfer Pricing. In *The Dark Side of International Tax Law: Pecunia non olet* (pp. 77–83). Springer Nature Switzerland.
- Maulana, T., Putri, A. A., & Marlina, E. (2022). Pengaruh Capital Intensity, Inventory Intensity dan Leverage Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 17, 48–60.
- Mayndarto, E. C. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(1), 426–442.
- Miladiah Kusumaningarti, Puji Rahayu, Y. (2025). Pengaruh Tarif Pajak dan Kepemilikan Asing terhadap Penerapan Transfer Pricing untuk Penghindaran Pajak. *Jurnal Riset Akuntansi*, 3(1), 166–179.
- Mudzakir, M. Z. A. P. A., & Suhendi. (2024). Pengaruh Return On Assets (ROA) dan Current Ratio (CR) Pada Perusahaan yang Terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) (Studi di PT Harum Energy Tbk Periode 2013-2022). *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(2), 329–348.
- Mufidaturrohman, N., & Rochayatun, S. (2025). Impact of CEO Nationality, Gender Diversity, Ownership Concentration, and Audit Quality on Tax Aggressiveness. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 23(1), 21–34.
- Mutia, F. Y., Dewi, R. R., & Siddi, P. (2021). Dimensi Agresivitas Pajak Dilihat Dari Ukuran Perusahaan Dan Capital Intensity. *Jae: Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*, 6(36), 122–130. <https://doi.org/10.29407/jae.v6i1.14066>
- Naban, D. D. . ., & Kumar, S. S. (2016). *Discerning The Judicial Trend In Recent*

Tax Avoidance Cases. 140(1).

- Neumayer, E., & Plümper, T. (2017). Robustness Tests for Quantitative Research. *Robustness Tests for Quantitative Research*. <https://doi.org/10.1017/9781108233590>
- Niandari, N., & Djasmanuddin, D. (2025). Penghindaran Pajak dengan Strategi Kebijakan Struktur Aset dan Struktur Modal. *Journal of Business and Economics Research*, 6(2), 578–585. <https://doi.org/10.47065/jbe.v6i2.7383>
- Nisadiyanti, F., & Yuliandhari, W. S. (2021). Pengaruh Capital Intensity, Liquidity dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(3), 461–470. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.888>
- Nugroho, C. T. (2025). *Pengaruh Profitabilitas Dan Intensitas Asset Tetap Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) Dengan Moderasi Ukuran Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode Tahun 2020 – 2022)*. 5(16), 1–65.
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (Vol. 60, Issue 1). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1111/fcre.12621>
- OEDC. (2023). Revenue Statistics in Asia and the Pacific. In *Oedc*. https://www.oecd.org/en/publications/revenue-statistics-in-asia-and-the-pacific-2023_e7ea496f-en.html
- Olivia, I., & Dwimulyani, S. (2019). Pengaruh Thin Capitalization Dan Profitabilitas Terhadap Penghindaran Pajak Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 1–10. <https://doi.org/10.25105/pakar.v0i0.4337>
- Pandia, S. E. N. S., & Wailan' An, E. J. (2022). Tingkat Agresivitas Pajak Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19 Pada Perusahaan Farmasi di Indonesia dan Malaysia yang Dimoderasi Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(3), 499–508. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v10i3.1451>
- Paramitha, A. D., & Rustam, R. (2024). Analisis Peningkatan Upaya Pemungutan Pajak (Tax Effort) Kabupaten/Kota di Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal*

- Keuangan Dan Perbankan*, 20(2), 101–116.
<https://doi.org/10.35384/jkp.v20i2.565>
- Payamta, P., Karimah, P., & Aryani, Y. A. (2023). Ownership Structure and Tax Aggressiveness of Tourism Companies in Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 23(2), 246–263. <https://doi.org/10.20961/jab.v23i2.1107>
- Plesner Rossing, C., Cools, M., & Rohde, C. (2017). International transfer pricing in multinational enterprises. *Journal of Accounting Education*, 39, 55–67. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2017.02.002>
- Pradhiwiriana Nabilla, S., Nuraina, A., & Bilqisa, Y. (2023). Islamic business ethics view of tax avoidance (tax avoidance). *Telaah Pemikiran Kebangsaan*, 4(2), 88–97.
- Pratama, A. (2020). Corporate governance, foreign operations and transfer pricing practice: The case of Indonesian manufacturing companies. *International Journal of Business and Globalisation*, 24(2), 185–200. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2020.105167>
- Pratama, A., & Wuryaningsih. (2024). Determinan Pengungkapan Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur Sektor Perindustrian Makanan dan Minuman Tahun 2020-2023. *JURNAL AKUNIDA*, 11(1).
- Pratiwi, D. A., & Ardiyanto, M. Di. (2018). Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Agresivitas Pajak. *Diponegoro Journal of Accounting*, 7(4), 1–13. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Pratiwi, D. R. (2024). Kumpulan Analisis Siklus Pembahasan Nota Keuangan dan RAPBN 2024 Mitra Komisi XI. *Pusat Analisis Anggaran Dan Akuntabilitas Keuangan Negara*, 1–38.
- Priyanda, R., Agustina, T. S., Ariantini, N. S., Rusmayani, N. G. A. L., Aslindar, D. A., Ningsih, K. P., Wulandari, S., Putranto, P., Yuniati, I., & others. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Pradina Pustaka. <https://books.google.co.id/books?id=B5t1EAAAQBAJ>
- Prsty, F. H., Sari, M. P., & Ekaviana, D. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Intensitas Modal Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 1. <https://doi.org/10.29407/jae.v9i3.23467>

- Purba, E. T. B., Taufik, T., & A, A. A. (2025). Pengaruh Sales Growth, Leverage dan Fix Asset Intensity Terhadap Tax Avoidance dengan Institutional Ownership sebagai Variabel Moderasi. *Media Akuntansi Perpajakan*, 10(1), 181–195. <https://doi.org/10.52447/map.v10i1.8391>
- Putra, F. S., & Farida, Y. (2024). Domestic transfer pricing adjustments. *Scientax*, 5(2), 148–167. <https://doi.org/10.52869/st.v5i2.557>
- Putri Aisyah, Adib, N., & Nur Rahmanti, V. (2024). Does Transfer Pricing, Sales Growth and Capital Intensity Affect Tax Aggressiveness? *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 14(2), 459–476. <https://doi.org/10.22219/jrak.v14i2.34230>
- Rahadi, D. R., & Farid, M. (2021). *Analisis Variabel Moderating*.
- Rahayu, U., & Kartika, A. (2021). Pengaruh Profitabilitas, CSR, Capital Intensity, Ukuran Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Maneksi*, 10(1), 25–34.
- Ramdani, O., & Kamal, M. (2023). Corporate Governance and Shariah Non-compliance Risk: The Case of Islamic Banks in Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam*, 11(1), 49–79. <https://doi.org/10.35836/jakis.v11i1.370>
- Reka Mayangsari, S., Khoiru Rusydi, M., & Amirya, M. (2024). ESG Disclosure: Moderating Thin Capitalization, Transfer Pricing and Tax Aggressiveness. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 14(3), 570–585. <https://doi.org/10.22219/jrak.v14i3.35509>
- Rennath, B. E., & Trisnawati, E. (2023). Pengaruh Kepemilikan Institusional dan Pengungkapan Tata Kelola Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi*, V(1), 423–434.
- Rosmalinda, E. D. (2024). Pengaruh Profitabilitas dan Nilai Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur ASEAN. *Jurnal Literasi Akuntansi*, 4(3), 153–162. <https://doi.org/10.55587/jla.v4i3.133>
- Rugman, A. M., & Eden, L. (2017). *Multinationals and Transfer Pricing*. Routledge. <https://books.google.co.id/books?id=qNcNDgAAQBAJ>
- Rüttenauer, & Kapelle. (2025). Panel data analysis. *Financial Econometrics*, 265–304. <https://doi.org/10.4324/9780203892879-20>

- Safitri, A., & Irawati, W. (2021). Pengaruh Karakter Eksekutif, Kompensasi Rugi Fiskal dan Capital Intensity terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 10(2), 143–162.
- Safitri, N., & Damayanti, T. W. (2021). Sales Growth dan Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Pemoderasi Pendahuluan. *Prespektif Akuntansi*, 4(2), 175–216.
- Sanchez, G. R., & Mulyani, S. D. (2020). Pengaruh Leverage dan Kepemilikan Insitusional terhadap Tax Avoidance dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderasi. *KOCENIN Serial Konfersi No. 1*, 1(1).
- Sasmita, D., Hasanudin, A. I., Hanifah, I. A., & Januarsi, Y. (2025). The Moderation Role of Corporate Governance on Tax Aggressiveness. *International Review of Management and Marketing* , 15(3), 297–303. <https://doi.org/10.32479/irmm.17945>
- Sb, T. N. R., Rahmadani, R., Toruan, H. L., Hidayat, A., & Kurniati, E. (2025). Pengaruh Related Party Transaction , Thin Capitalization dan Firm Size Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal IAKP*, 6(2), 273–286.
- Shela Septiani, A., & Achmad Yani, U. (2023). Pengaruh Pendapatan Perkapita, Pertumbuhan Ekonomi Dan TarifPajak Terhadap Tax Ratio Negara Asean 2015-2021. *Oikos: Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi Dan Ilmu Ekonomi*, 8(1), 119–215.
- Sholihah, E. F. M., & Rahmiati, A. (2024). Pengaruh Leverage, Sales Growth, Kompensasi Rugi Fiskal dan Koneksi Politik terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2022). *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 8(1), 186–199. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1887>
- Siboro, E., & Santoso, H. F. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2019. *Jurnal Akuntansi*, 21(1), 21–36.

- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D* (Sutopo (ed.)). ALFABETA.
- Suryarini, T., Hajawiyah, A., & Munawaroh, S. (2021). The Impact of CSR, Capital Intensity, Inventory Intensity, and Intangible Assets on Tax Aggressiveness. *Jurnal Dinamika Akuntansi*, 13(2), 168–179. <https://doi.org/10.15294/jda.v13i2.31624>
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1), 1–8.
- Syahputra, A. R. dwi, & 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>
- Tampubolon, S. R., Purba, D., Manik, D. P., & Silitonga, I. (2025). The Influence of Voluntary Disclosure , Institutional Ownership and Managerial Ownership on The Earnings Quality. *InFestasi*, 21(June), 102–114.
- Tri Wahyuni, & Djoko Wahyudi. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Sales Growth dan Kualitas Audit terhadap Tax Avoidance. *Kompak :Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 14(2), 394–403. <https://doi.org/10.51903/kompak.v14i2.569>
- Utami, & Irawan. (2024). Pengaruh Thin Capitalization dan Transfer Pricing Aggressiveness Terhadap Penghindaran Pajak. *Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 6(1), 35–47.
- Utami, M. F., & Irawan, F. (2022). *Pengaruh Thin Capitalization dan Transfer Pricing Aggressiveness terhadap Penghindaran Pajak dengan Financial Constraints sebagai Variabel Moderasi*. 6, 386–399.
- Utomo, A. B., & Fitria, G. N. (2020). Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh Capital Intensity dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 10(2), 231–246.
- Wahyuni, F. I., & Andriani, S. (2024). Does a Reduction in Tax Rates Influence Tax Aggressiveness? An Analysis With Additional Factors. *Riset : Jurnal Aplikasi Ekonomi, Akuntansi Dan Bisnis*, 6(2), 164–182.

- Wahyuni, S., Febriansyah, S., Darni, S., & Razali, R. (2020). Pengaruh Kepemilikan Saham Institusional, Konsentrasi Kepemilikan Saham Dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Investasi. *J-ISCAN: Journal of Islamic Accounting Research*, 2(1), 55–66. <https://doi.org/10.52490/j-iscan.v2i1.865>
- Wardhana, R., Anam, S., Ivanda, M. N. M., Tjaraka, H., & Hidayatullah, H. (2024). The Accounting Irregularities, Transfer Pricing Aggressiveness, and Firm Value: Does Tax Aggressiveness Matter? *AKRUAL: Jurnal Akuntansi*, 16(1), 75–87. <https://doi.org/10.26740/jaj.v16n1.p75-87>
- Wibawa, S. D., & Nursiam. (2021). Pengaruh Sales Growth, Manajemen Laba, Capital Intensity, dan Inventory Intensity terhadap Agresivitas Pajak. *Seminar Nasional Dan Call for Papers 2021*, 2(1), 1–15. <https://eprosiding.stiesemarang.ac.id/index.php/SNMAS/article/view/31/31>
- Wicaksono, M. A., & Hartinah, S. (2025). Determinan Tax Avoidance di Indonesia, Malaysia, dan Singapura. *Economic Reviews Journal*, 4(3), 1376–1392. <https://doi.org/10.56709/mrj.v4i3.856>
- Wijaya, S., & Rahayu, F. D. (2021). The Effect of Transfer Pricing Aggressiveness, Use of Tax Protected Countries, and Institutional Ownership on Tax Avoidance. *Jurnal Informasi, Perpajakan, Akuntansi, Dan Keuangan Publik*, 16(2), 245–264.
- Wijoyo, A., Imanuel, S., Goodwin, B., & Wiryajaya, S. (2025). *The Effects of Hedging , Leverage , Profitability , Liquidity , and Capital Intensity on Tax Aggressiveness Moderated by Company Size 1153*. 13(5), 1153–1164. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v13i5.4126>
- Wulandari, D. S. (2022). Tindakan Agresivitas Pajak dipandang dari Teori Akuntansi Positif. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(1), 554–569. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.631>
- Wulandari, T. R., & Purnomo, L. J. (2021). Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Kepemilikan Manajerial dan Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 21(1), 102–115.
- Yuliani, N. A., & Prastiwi, D. (2021). Pengaruh Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, dan Kepemilikan Institutional Terhadap Agresivitas Pajak.

Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan, 9(1), 141–148.
<https://doi.org/10.17509/jrak.v9i1.27573>

Yurmaini, Erliyanti, Dewi Sundari, Khairil Anshari, Universitas Al Washliyah Medan, U. I. L. B. (2024). Pendekatan Dalam Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. *Hibrul Ulama: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Keislaman*, 6(1), 83–90.

Yusuf, B., Fazriyah, H. N., Wildani, I. A., & Azzahra, R. D. (2025). Perbandingan Pajak di Negara Maju dan di Negara Berkembang. *Jurnal Hukum, Kebijakan Publik, Dan Pemerintahan*, 2(3), 36–49.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Populasi Perusahaan Sektor CNC di Indonesia dan Malaysia

No.	Kode	Nama Perusahaan
<i>Bursa Efek Indonesia</i>		
1	AALI	Astra Agro Lestari Tbk.
2	ADES	Akasha Wira International Tbk.
3	AISA	FKS Food Sejahtera Tbk.
4	ALTO	Tri Banyan Tirta Tbk.
5	AMRT	Sumber Alfaria Trijaya Tbk.
6	ANJT	Austindo Nusantara Jaya Tbk.
7	BISI	BISI International Tbk.
8	BTEK	Bumi Teknokultura Unggul Tbk
9	BUDI	Budi Starch & Sweetener Tbk.
10	BWPT	Eagle High Plantations Tbk.
11	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.
12	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk
13	CPRO	Central Proteina Prima Tbk.
14	DLTA	Delta Djakarta Tbk.
15	DSFI	Dharma Samudera Fishing Industries Tbk.
16	DSNG	Dharma Satya Nusantara Tbk.
17	EPMT	Enseval Putera Megatrading Tbk
18	FISH	FKS Multi Agro Tbk.
19	GGRM	Gudang Garam Tbk.
20	GOLL	Golden Plantation Tbk.
21	GZCO	Gozco Plantations Tbk.
22	HERO	DFI Retail Nusantara Tbk.
23	HMSP	H.M. Sampoerna Tbk.
24	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
25	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk.
26	JAWA	Jaya Agra Wattie Tbk.
27	JPFA	Japfa Comfeed Indonesia Tbk.
28	LAPD	Leyand International Tbk.
29	LSIP	PP London Sumatra Indonesia Tbk.
30	MAGP	Multi Agro Gemilang Plantation

31	MAIN	Malindo Feedmill Tbk.
32	MBTO	Martina Berto Tbk.
33	MIDI	Midi Utama Indonesia Tbk.
34	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk.
35	MLPL	Multipolar Tbk.
36	MPPA	Matahari Putra Prima Tbk.
37	MRAT	Mustika Ratu Tbk.
38	MYOR	Mayora Indah Tbk.
39	PSDN	Prasidha Aneka Niaga Tbk
40	RANC	Supra Boga Lestari Tbk.
41	ROTI	Nippon Indosari Corpindo Tbk.
42	SDPC	Millennium Pharmacon International Tbk.
43	SGRO	Prime Agri Resources Tbk.
44	SIMP	Salim Ivomas Pratama Tbk.
45	SIPD	Sreeya Sewu Indonesia Tbk.
46	SKBM	Sekar Bumi Tbk.
47	SKLT	Sekar Laut Tbk.
48	SMAR	Sinar Mas Agro Resources and Technology Tbk.
49	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk.
50	STTP	Siantar Top Tbk.
51	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk.
52	TCID	Mandom Indonesia Tbk.
53	TGKA	Tigaraksa Satria Tbk.
54	ULTJ	Ultrajaya Milk Industry & Trad
55	UNSP	Bakrie Sumatera Plantations Tbk.
56	UNVR	Unilever Indonesia Tbk.
57	WAPO	Wahana Pronatural Tbk.
58	WICO	Wicaksana Overseas International Tbk.
59	WIIM	Wismilak Inti Makmur Tbk.
60	DAYA	Duta Intidaya Tbk.
61	DPUM	Dua Putra Utama Makmur Tbk.
62	KINO	Kino Indonesia Tbk.
63	CLEO	Sariguna Primatirta Tbk.
64	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk.
65	CAMP	Campina Ice Cream Industry Tbk
66	PCAR	Prima Cakrawala Abadi Tbk.

67	MGRO	Mahkota Group Tbk.
68	ANDI	Andira Agro Tbk.
69	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.
70	FOOD	Sentra Food Indonesia Tbk.
71	BEEF	Estika Tata Tiara Tbk.
72	COCO	Wahana Interfood Nusantara Tbk
73	ITIC	Indonesian Tobacco Tbk.
74	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk.
75	PSGO	Palma Serasih Tbk.
76	AGAR	Asia Sejahtera Mina Tbk.
77	UCID	Uni-Charm Indonesia Tbk.
78	CSRA	Cisadane Sawit Raya Tbk.
79	DMND	Diamond Food Indonesia Tbk.
80	IKAN	Era Mandiri Cemerlang Tbk.
81	PGUN	Pradiksi Gunatama Tbk.
82	PNGO	Pinago Utama Tbk.
83	KMDS	Kurniamitra Duta Sentosa Tbk.
84	ENZO	Morenzo Abadi Perkasa Tbk.
85	VICI	Victoria Care Indonesia Tbk.
86	PMMP	Panca Mitra Multiperdana Tbk.
87	WMUU	Widodo Makmur Unggas Tbk.
88	TAPG	Triputra Agro Persada Tbk.
89	FLMC	Falmaco Nonwoven Industri Tbk.
90	OILS	Indo Oil Perkasa Tbk.
91	BOBA	Formosa Ingredient Factory Tbk
92	CMRY	Cisarua Mountain Dairy Tbk.
93	TAYS	Jaya Swarasa Agung Tbk.
94	WMPP	Widodo Makmur Perkasa Tbk.
95	IPPE	Indo Pureco Pratama Tbk.
96	NASI	Wahana Inti Makmur Tbk.
97	STAA	Sumber Tani Agung Resources Tbk.
98	NANO	Nanotech Indonesia Global Tbk.
99	TLDN	Teladan Prima Agro Tbk.
100	IBOS	Indo Boga Sukses Tbk.
101	ASHA	Cilacap Samudera Fishing Industry Tbk.
102	TRGU	Cerestar Indonesia Tbk.

103	DEWI	Dewi Shri Farmino Tbk.
104	GULA	Aman Agrindo Tbk.
105	JARR	Jhonlin Agro Raya Tbk.
106	AMMS	Agung Menjangan Mas Tbk.
107	EURO	Estee Gold Feet Tbk.
108	BUAH	Segar Kumala Indonesia Tbk.
109	CRAB	Toba Surimi Industries Tbk.
110	CBUT	Citra Borneo Utama Tbk.
111	MKTR	Menthobi Karyatama Raya Tbk.
112	SOUL	Mitra Tirta Buwana Tbk.
113	BEER	Jobubu Jarum Minahasa Tbk.
114	WINE	Hatten Bali Tbk.
115	NAYZ	Hassana Boga Sejahtera Tbk.
116	NSSS	Nusantara Sawit Sejahtera Tbk.
117	MAXI	Maxindo Karya Anugerah Tbk.
118	GRPM	Graha Prima Mentari Tbk.
119	TGUK	Platinum Wahab Nusantara Tbk.
120	PTPS	Pulau Subur Tbk.
121	STRK	Lovina Beach Brewery Tbk.
122	UDNG	Agro Bahari Nusantara Tbk.
123	AYAM	Janu Putra Sejahtera Tbk.
124	ISEA	Indo American Seafoods Tbk.
125	GUNA	Gunanusa Eramandiri Tbk.
126	NEST	Esta Indonesia Tbk.
127	BRRC	Raja Roti Cemerlang Tbk.
128	RLCO	Abadi Lestari Indonesia Tbk.
129	YUPI	Yupi Indo Jelly Gum Tbk.
130	FORE	Fore Kopi Indonesia Tbk.
131	MSJA	Multi Spunindo Jaya Tbk.
132	FAPA	FAP Agri Tbk.
Bursa Malaysia		
133	GOCEAN	Green Ocean Corporation Bhd
134	PAOS	Paos Holdings Bhd
135	NTPM	Ntpm Holdings Bhd
136	KTC	Kim Teck Cheong Consolidated Bhd

137	SWKPLNT	Sarawak Plantation Bhd
138	THPLANT	Th Plantations Bhd
139	LWSABAH	Life Water Bhd
140	SPRITZER	Spritzer Bhd
141	SIME	Sime Darby Bhd
142	BAT	British American Tobacco (Malaysia) Bhd
143	LAYHONG	Lay Hong Bhd
144	QL	Ql Resources Bhd
145	HARISON	Harrisons Holdings (Malaysia) Bhd
146	NOVA	Nova Wellness Group Bhd
147	GOPENG	Gopeng Bhd
148	SOP	Sarawak Oil Palms Bhd
149	F&N	Fraser & Neave Holdings Bhd
150	INNO	Innoprise Plantations Bhd
151	HAPSENG	Hap Seng Consolidated Bhd
152	PWF	Pwf Corporation Bhd
153	CHINTECK	Chin Teck Plantations Bhd
154	HLIND	Hong Leong Industries Bhd
155	KIMLOONG	Kim Loong Resources Bhd
156	SUNWAY	Sunway Bhd
157	HEIM	Heineken Malaysia Bhd
158	UMCCA	United Malacca Bhd
159	BLDPLNT	Bld Plantation Bhd
160	PLABS	Peterlabs Holdings Bhd
161	FARMIERA	Farmiera Bhd
162	GHS	Guan Huat Seng Holdings Bhd
163	TPC	Tpc Plus Bhd
164	ORGABIO	Orgabio Holdings Bhd
165	SCB	Sik Cheong Bhd
166	GENP	Genting Plantations Bhd
167	SBH	Sbh Marine Holdings Bhd
168	CCIB	Cc International Bhd
169	WELLS	Wellspire Holdings Bhd
170	MBN	Mymbn Bhd
171	FCW	Fcw Holdings Bhd
172	PINEPAC	Pinehill Pacific Bhd

173	NSOP	Negri Sembilan Oil Palms Bhd
174	MAG	Mag Holdings Bhd
175	ASTRA	Astramina Group Berhad
176	MATANG	Matang Bhd
177	HBGLOB	Hb Global Ltd
178	OFI	Oriental Food Industries Holdings Bhd
179	A1AKK	A1 A.K. Koh Group Bhd
180	CIHLDG	Ci Holdings Bhd
181	OCB	Ocb Bhd
182	DSR	Dsr Taiko Bhd
183	FIMACOR	Fima Corporation Bhd
184	HWATAI	Hwa Tai Industries Bhd
185	LTKM	Ltkm Bhd
186	HARNLEN	Harn Len Corporation Bhd
187	PLS	Pls Plantations Bhd
188	SAUDEE	Saudigold Group Berhad
189	AORB	Alpha Ocean Resources Bhd
190	YENHER	Yenher Holdings Bhd
191	SUPREME	Supreme Consolidated Resources Bhd
192	RVIEW	Riverview Rubber Estates Bhd
193	SAB	Southern Acids (M) Bhd
194	ETA	Eta Group Bhd
195	ENEST	Enest Group Bhd
196	OFB	Ocean Fresh Bhd
197	SUBUR	Subur Tiasa Holdings Bhd
198	TEXCHEM	Texchem Resources Bhd
199	MYNEWS	Mynews Holdings Bhd
200	JTIASA	Jaya Tiasa Holdings Bhd
201	XL	Xl Holdings Bhd
202	DHCARE	Dc Healthcare Holdings Bhd
203	FPHB	Farm Price Holdings Bhd
204	CAMRES	Cam Resources Bhd
205	3A	Three-A Resources Bhd
206	ENGKAH	Eng Kah Corporation Bhd
207	TECGUAN	Teck Guan Perdana Bhd
208	SCC	Scc Holdings Bhd

209	KRETAM	Kretam Holdings Bhd
210	SDG	Sd Guthrie Bhd
211	SBAGAN	Sungei Bagan Rubber Company (Malaya) Berhad
212	CARLSBG	Carlsberg Brewery Malaysia Bhd
213	HSPLANT	Hap Seng Plantations Holdings Bhd
214	SEM	7-Eleven Malaysia Holdings Bhd
215	TAANN	Ta Ann Holdings Bhd
216	TEOSEN	Teo Seng Capital Bhd
217	ABLEGLOB	Able Global Bhd
218	DLADY	Dutch Lady Milk Industries Bhd
219	KSENG	Keck Seng (Malaysia) Bhd
220	ECOSHOP	Eco-Shop Marketing Bhd
221	TSH	Tsh Resources Bhd
222	CCK	Cck Consolidated Holdings Bhd
223	AJI	Ajinomoto (Malaysia) Bhd
224	MKH	Mkh Oil Palm (East Kalimantan) Bhd
225	KLUANG	Kluang Rubber Company (Malaya) Bhd
226	PWROOT	Power Root Bhd
227	IOICORP	Ioi Corporation Bhd
228	HUPSENG	Hup Seng Industries Berhad
229	NESTLE	Nestle (Malaysia) Bhd
230	DXN	Dxn Holdings Berhad
231	VERSATL	Versatile Creative Bhd
232	KAWAN	Kawan Food Berhad
233	MSM	Msm Malaysia Holdings Bhd
234	GCB	Guan Chong Bhd
235	AGRICOR	Agricore Cs Holdings Bhd
236	FFB	Farm Fresh Bhd
237	MHC	Mhc Plantations Bhd
238	UTDPLT	United Plantations Bhd
239	JPG	Johor Plantations Group Bhd
240	MFLOUR	Malayan Flour Mills Bhd
241	PPB	Ppb Group Bhd
242	YEWLEE	Yew Lee Pacific Group Bhd
243	CAB	Cab Cakaran Corporation Bhd
244	99SMART	99 Speed Mart Retail Holdings Bhd

245	SDS	Sds Group Bhd
246	LHH	Leong Hup International Bhd
247	SHCHAN	Sin Heng Chan (Malaya) Bhd
248	MENTIGA	Mentiga Corporation Bhd
249	RSAWIT	Rimbunan Sawit Bhd
250	GFM	Gfm Services Bhd
251	HOCKSOON	Hock Soon Capital Bhd
252	CAMAROE	Camaroe Bhd
253	KAREX	Karex Bhd
254	CNOUHUA	China Ouhua Winery Holdings Ltd
255	FAREAST	Far East Holdings Berhad

Lampiran 2. Hasil Sampel Penelitian

a) Hasil Sampel Penelitian Perusahaan Gabungan

No.	Kode Emiten	Nama Perusahaan
1	AALI	Astra Agro Lestari Tbk.
2	AMRT	Sumber Alfaria Trijaya Tbk.
3	BISI	BISI International Tbk.
4	BUDI	Budi Starch & Sweetener Tbk.
5	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.
6	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk
7	CPRO	Central Proteina Prima Tbk.
8	DLTA	Delta Djakarta Tbk.
9	EPMT	Enseval Putera Megatrading Tbk
10	FISH	FKS Multi Agro Tbk.
11	HMSP	H.M. Sampoerna Tbk.
12	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
13	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk.
14	JPFA	Japfa Comfeed Indonesia Tbk.
15	LSIP	PP London Sumatra Indonesia Tbk.
16	MAIN	Malindo Feedmill Tbk.
17	MIDI	Midi Utama Indonesia Tbk.
18	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk.
19	MYOR	Mayora Indah Tbk.
20	ROTI	Nippon Indosari Corpindo Tbk.
21	SIMP	Salim Ivomas Pratama Tbk.
22	SKLT	Sekar Laut Tbk.
23	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk.
24	STTP	Siantar Top Tbk.
25	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk.
26	UNVR	Unilever Indonesia Tbk.
27	CLEO	Sariguna Primatirta Tbk.
28	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.
29	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk.
30	UCID	Uni-Charm Indonesia Tbk.
31	KMDS	Kurniamitra Duta Sentosa Tbk.
32	VICI	Victoria Care Indonesia Tbk.
33	BOBA	Formosa Ingredient Factory Tbk

34	NASI	Wahana Inti Makmur Tbk.
35	STAA	Sumber Tani Agung Resources Tbk.
36	NANO	Nanotech Indonesia Global Tbk.
37	TLDN	Teladan Prima Agro Tbk.
38	FAPA	FAP Agri Tbk.
39	SWKPLNT	Sarawak Plantation Bhd
40	SPRITZER	Spritzer Bhd
41	BAT	British American Tobacco (Malaysia) Bhd
42	F&N	Fraser & Neave Holdings Bhd
43	INNO	Innoprise Plantations Bhd
44	HAPSENG	Hap Seng Consolidated Bhd
45	SUNWAY	Sunway Bhd
46	GENP	Genting Plantations Bhd
47	NSOP	Negri Sembilan Oil Palms Bhd
48	YENHER	Yenher Holdings Bhd
49	JTIASA	Jaya Tiasa Holdings Bhd
50	CAMRES	Cam Resources Bhd
51	3A	Three-A Resources Bhd
52	SCC	Scc Holdings Bhd
53	KRETAM	Kretam Holdings Bhd
54	CARLSBG	Carlsberg Brewery Malaysia Bhd
55	HSPLANT	Hap Seng Plantations Holdings Bhd
56	TAANN	Ta Ann Holdings Bhd
57	TEOSEN	Teo Seng Capital Bhd
58	ABLEGLOB	Able Global Bhd
59	DLADY	Dutch Lady Milk Industries Bhd
60	KSENG	Keck Seng (Malaysia) Bhd
61	TSH	Tsh Resources Bhd
62	NESTLE	Nestle (Malaysia) Bhd
63	KAWAN	Kawan Food Berhad
64	GCB	Guan Chong Bhd
65	MHC	Mhc Plantations Bhd
66	MFLOUR	Malayan Flour Mills Bhd
67	LHH	Leong Hup International Bhd
68	GFM	Gfm Services Bhd
69	FAREAST	Far East Holdings Berhad

b) Hasil Sampel Penelitian Perusahaan Indonesia

No.	Kode Emiten	Nama Perusahaan
1	AALI	Astra Agro Lestari Tbk.
2	AMRT	Sumber Alfaria Trijaya Tbk.
3	BISI	BISI International Tbk.
4	BUDI	Budi Starch & Sweetener Tbk.
5	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.
6	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk
7	CPRO	Central Proteina Prima Tbk.
8	DLTA	Delta Djakarta Tbk.
9	EPMT	Enseval Putera Megatrading Tbk
10	FISH	FKS Multi Agro Tbk.
11	HMSP	H.M. Sampoerna Tbk.
12	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
13	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk.
14	JPFA	Japfa Comfeed Indonesia Tbk.
15	LSIP	PP London Sumatra Indonesia Tbk.
16	MAIN	Malindo Feedmill Tbk.
17	MIDI	Midi Utama Indonesia Tbk.
18	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk.
19	MYOR	Mayora Indah Tbk.
20	ROTI	Nippon Indosari Corpindo Tbk.
21	SIMP	Salim Ivomas Pratama Tbk.
22	SKLT	Sekar Laut Tbk.
23	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk.
24	STTP	Siantar Top Tbk.
25	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk.
26	UNVR	Unilever Indonesia Tbk.
27	CLEO	Sariguna Primatirta Tbk.
28	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.
29	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk.
30	UCID	Uni-Charm Indonesia Tbk.
31	KMDS	Kurniamitra Duta Sentosa Tbk.
32	VICI	Victoria Care Indonesia Tbk.
33	BOBA	Formosa Ingredient Factory Tbk

34	NASI	Wahana Inti Makmur Tbk.
35	STAA	Sumber Tani Agung Resources Tbk.
36	NANO	Nanotech Indonesia Global Tbk.
37	TLDN	Teladan Prima Agro Tbk.
38	FAPA	FAP Agri Tbk.

c) Hasil Sampel Penelitian Perusahaan Malaysia

No.	Kode Emiten	Nama Perusahaan
1	SWKPLNT	Sarawak Plantation Bhd
2	SPRITZER	Spritzer Bhd
3	BAT	British American Tobacco (Malaysia) Bhd
4	F&N	Fraser & Neave Holdings Bhd
5	INNO	Innoprise Plantations Bhd
6	HAPSENG	Hap Seng Consolidated Bhd
7	SUNWAY	Sunway Bhd
8	GENP	Genting Plantations Bhd
9	NSOP	Negri Sembilan Oil Palms Bhd
10	YENHER	Yenher Holdings Bhd
11	JTIASA	Jaya Tiasa Holdings Bhd
12	CAMRES	Cam Resources Bhd
13	3A	Three-A Resources Bhd
14	SCC	Scc Holdings Bhd
15	KRETAM	Kretam Holdings Bhd
16	CARLSBG	Carlsberg Brewery Malaysia Bhd
17	HSPLANT	Hap Seng Plantations Holdings Bhd
18	TAANN	Ta Ann Holdings Bhd
19	TEOSEN	Teo Seng Capital Bhd
20	ABLEGLOB	Able Global Bhd
21	DLADY	Dutch Lady Milk Industries Bhd
22	KSENG	Keck Seng (Malaysia) Bhd
23	TSH	Tsh Resources Bhd
24	NESTLE	Nestle (Malaysia) Bhd
25	KAWAN	Kawan Food Berhad
26	GCB	Guan Chong Bhd
27	MHC	Mhc Plantations Bhd

28	MFLOUR	Malayan Flour Mills Bhd
29	LHH	Leong Hup International Bhd
30	GFM	Gfm Services Bhd
31	FAREAST	Far East Holdings Berhad

Lampiran 3. Hasil Uji

a) Hasil Uji Penelitian Perusahaan Gabungan

- Analisis Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2	X3	Z
Mean	0.234231	0.153437	0.368849	0.142583	0.717958
Median	0.234463	0.043524	0.328158	0.109635	0.782261
Maximum	0.433647	0.788029	0.876602	0.757673	1.000000
Minimum	0.100926	4.78E-05	0.023070	-0.404766	0.158977
Std. Dev.	0.073319	0.221960	0.193844	0.207503	0.214127
Skewness	0.230208	1.513059	0.365364	0.929146	-0.769916
Kurtosis	2.354872	3.959803	2.425071	4.308617	2.874206
Jarque-Bera	7.223993	115.9040	9.941835	59.40586	27.44944
Probability	0.026998	0.000000	0.006937	0.000000	0.000001
Sum	64.64768	42.34870	101.8023	39.35305	198.1563
Sum Sq. Dev.	1.478310	13.54822	10.33328	11.84082	12.60880
Observations	276	276	276	276	276

- Analisis Pemilihan Model - Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests

Equation: Untitled

Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	1.744350	(68,204)	0.0016
Cross-section Chi-square	126.502415	68	0.0000

- Analisis Pemilihan Model - Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	1.250186	3	0.7410

- Analisis Pemilihan Model - Uji Lagrange Multiplier**

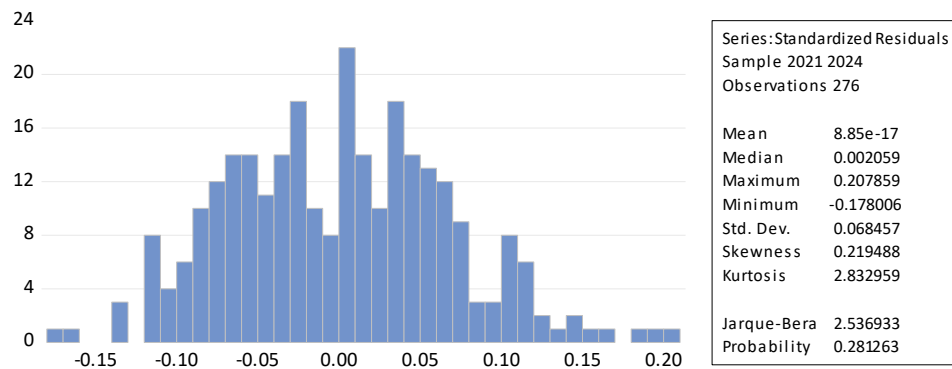
Lagrange Multiplier Tests for Random Effects

Null hypotheses: No effects

Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided
(all others) alternatives

	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	9.681188 (0.0019)	0.019006 (0.8903)	9.700194 (0.0018)

- Uji Asumsi Klasik - Uji Normalitas**



- Uji Asumsi Klasik - Uji Multikolinearitas**

	X1	X2	X3
X1	1	0.02319937617712604	0.02770332495582659
X2	0.02319937617712604	1	0.065888881891067
X3	0.02770332495582659	0.065888881891067	1

- Uji Asumsi Klasik - Uji Heteroskedastisitas**

Dependent Variable: ABS(RESID)

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Date: 05/19/26 Time: 06:05

Sample: 2021 2024

Periods included: 4

Cross-sections included: 69

Total panel (balanced) observations: 276

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.061132	0.006309	9.690039	0.0000
X1	-0.015094	0.012311	-1.225994	0.2213
X2	-0.007011	0.014193	-0.493985	0.6217
X3	-0.003311	0.011035	-0.300058	0.7644

- **Uji Hipotesis (t-test) & Koefisien Determinasi (R^2)**

Dependent Variable: Y
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 05/19/26 Time: 06:08
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 69
 Total panel (balanced) observations: 276
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.277302	0.011451	24.21635	0.0000
X1	-0.069316	0.022330	-3.104175	0.0021
X2	-0.056898	0.025772	-2.207760	0.0281
X3	-0.080295	0.019398	-4.139365	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.028276	0.1668
Idiosyncratic random			0.063197	0.8332
Weighted Statistics				
Root MSE	0.062536	R-squared		0.110415
Mean dependent var	0.174548	Adjusted R-squared		0.100604
S.D. dependent var	0.066423	S.E. of regression		0.062994
Sum squared resid	1.079353	F-statistic		11.25354
Durbin-Watson stat	1.772694	Prob(F-statistic)		0.000001

- **Uji Regresi Moderasi**

Dependent Variable: Y
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 05/19/26 Time: 06:21
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 69
 Total panel (balanced) observations: 276
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.305449	0.035185	8.681352	0.0000
X1	-0.186363	0.106962	-1.742330	0.0826
X2	-0.110344	0.088760	-1.243169	0.2149
X3	0.026930	0.068528	0.392977	0.6946
Z	-0.041287	0.046824	-0.881739	0.3787
X1Z	0.163342	0.143877	1.135285	0.2573
X2Z	0.076641	0.112504	0.681227	0.4963
X3Z	-0.147235	0.090362	-1.629390	0.1044

b) Hasil Uji Ketahanan Model Perusahaan Indonesia

• Analisis Pemilihan Model - Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests

Equation: Untitled

Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	2.035496	(37,111)	0.0024
Cross-section Chi-square	78.720774	37	0.0001

• Analisis Pemilihan Model - Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	1.031128	3	0.7937

Analisis Pemilihan Model - Uji Lagrange Multiplier

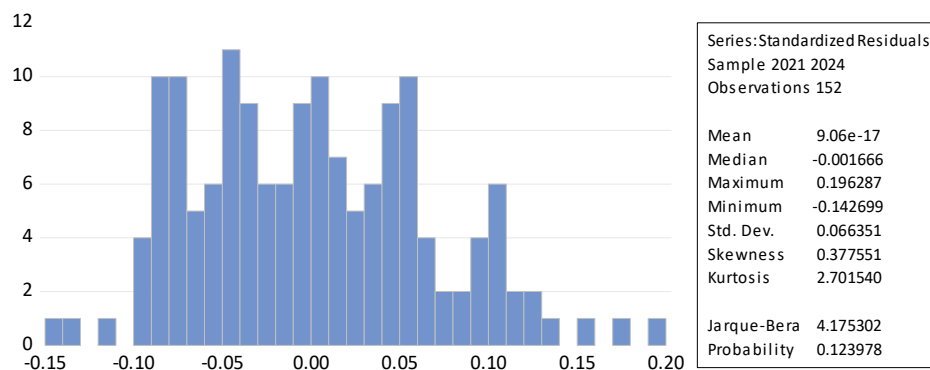
Lagrange Multiplier Tests for Random Effects

Null hypotheses: No effects

Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided (all others) alternatives

	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	9.098156 (0.0026)	0.032791 (0.8563)	9.130947 (0.0025)

• Uji Asumsi Klasik - Uji Normalitas



- **Uji Asumsi Klasik - Uji Multikolinearitas**

	X1	X2	X3
X1	1	0.01992723658166098	0.04138444171928447
X2	0.01992723658166098	1	0.111716428888435
X3	0.04138444171928447	0.111716428888435	1

- **Uji Asumsi Klasik - Uji Heteroskedastisitas**

Dependent Variable: ABS(RESID)
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 05/19/26 Time: 06:32
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 38
 Total panel (balanced) observations: 152
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.053117	0.008654	6.137746	0.0000
X1	-0.006714	0.013632	-0.492531	0.6231
X2	0.002450	0.020602	0.118900	0.9055
X3	0.011794	0.017038	0.692188	0.4899

- **Uji Hipotesis (t-test) & Koefisien Determinasi (R²)**

Dependent Variable: Y
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 05/19/26 Time: 06:33
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 38
 Total panel (balanced) observations: 152
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.282533	0.016877	16.74116	0.0000
X1	-0.073323	0.026580	-2.758526	0.0065
X2	-0.058417	0.040105	-1.456622	0.1473
X3	-0.067616	0.030853	-2.191535	0.0300

Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	0.032283	0.2262
Idiosyncratic random	0.059705	0.7738

Weighted Statistics

Root MSE	0.058521	R-squared	0.097732
Mean dependent var	0.161470	Adjusted R-squared	0.079443

S.D. dependent var	0.061812	S.E. of regression	0.059306
Sum squared resid	0.520549	F-statistic	5.343722
Durbin-Watson stat	1.932569	Prob(F-statistic)	0.001599

• Uji Regresi Moderasi

Dependent Variable: Y
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
Date: 05/19/26 Time: 06:43
Sample: 2021 2024
Periods included: 4
Cross-sections included: 38
Total panel (balanced) observations: 152
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.206069	0.074352	2.771523	0.0063
X1	-0.264405	0.145932	-1.811844	0.0721
X2	0.130925	0.200876	0.651771	0.5156
X3	0.216098	0.153461	1.408162	0.1612
Z	0.099701	0.098676	1.010394	0.3140
X1Z	0.272680	0.202574	1.346072	0.1804
X2Z	-0.247705	0.265339	-0.933542	0.3521
X3Z	-0.408929	0.212749	-1.922114	0.0566

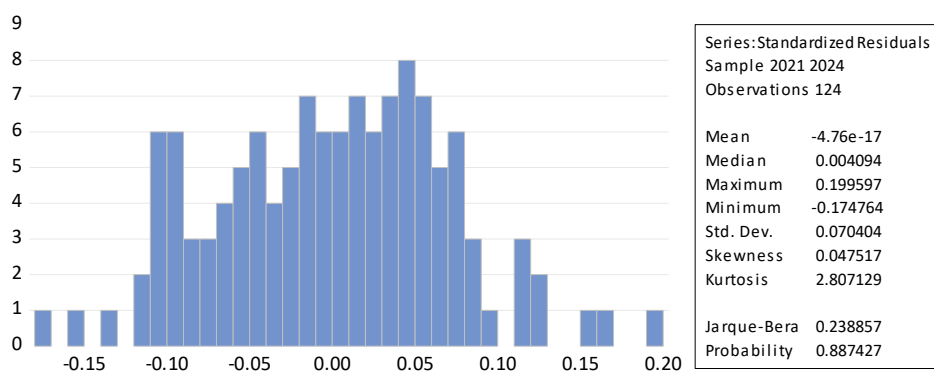
c) Hasil Uji Ketahanan Model Perusahaan Malaysia

• Analisis Pemilihan Model - Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests
Equation: Untitled
Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	1.439398	(30,90)	0.0967
Cross-section Chi-square	48.596402	30	0.0173

• Uji Asumsi Klasik - Uji Normalitas



- **Uji Asumsi Klasik - Uji Multikolinearitas**

	X1	X2	X3
X1	1	0.07464907230334124	0.03643733720929873
X2	0.07464907230334124	1	0.02970172916225495
X3	0.03643733720929873	0.02970172916225495	1

- **Uji Asumsi Klasik - Uji Heteroskedastisitas**

Dependent Variable: ABS(RESID)
 Method: Panel Least Squares
 Date: 05/20/26 Time: 21:14
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 31
 Total panel (balanced) observations: 124

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.004528	0.000632	7.162629	0.0000
X1	-0.002572	0.001875	-1.371200	0.1729
X2	-0.001567	0.001346	-1.163973	0.2467
X3	0.000550	0.001250	0.440328	0.6605

- **Uji Hipotesis (t-test) & Koefisien Determinasi (R²)**

Dependent Variable: Y
 Method: Panel Least Squares
 Date: 05/20/26 Time: 19:33
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 31
 Total panel (balanced) observations: 124

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.272576	0.013709	19.88236	0.0000
X1	-0.084611	0.040669	-2.080472	0.0396
X2	-0.055390	0.029190	-1.897574	0.0602
X3	-0.088567	0.027101	-3.268089	0.0014
Root MSE	0.070120	R-squared		0.143742
Mean dependent var	0.229819	Adjusted R-squared		0.122336
S.D. dependent var	0.076085	S.E. of regression		0.071279
Akaike info criterion	-2.412701	Sum squared resid		0.609685
Schwarz criterion	-2.321724	Log likelihood		153.5875
Hannan-Quinn criter.	-2.375744	F-statistic		6.714904
Durbin-Watson stat	1.479222	Prob(F-statistic)		0.000316

- **Uji Regresi Moderasi**

Dependent Variable: Y
 Method: Panel Least Squares
 Date: 05/20/26 Time: 21:19
 Sample: 2021 2024
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 31
 Total panel (balanced) observations: 124

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.340942	0.037914	8.992504	0.0000
X1	-0.235657	0.224550	-1.049463	0.2961
X2	-0.211440	0.090461	-2.337354	0.0211
X3	-0.022965	0.086820	-0.264510	0.7919
Z	-0.097899	0.049905	-1.961705	0.0522
X1Z	0.188869	0.267442	0.706206	0.4815
X2Z	0.215450	0.111890	1.925554	0.0566
X3Z	-0.086806	0.111071	-0.781533	0.4361
Root MSE	0.068487	R-squared		0.183158
Mean dependent var	0.229819	Adjusted R-squared		0.133866
S.D. dependent var	0.076085	S.E. of regression		0.070809
Akaike info criterion	-2.395311	Sum squared resid		0.581619
Schwarz criterion	-2.213357	Log likelihood		156.5093
Hannan-Quinn criter.	-2.321397	F-statistic		3.715771
Durbin-Watson stat	1.537412	Prob(F-statistic)		0.001157

Lampiran 4. Biodata Penulis

BIODATA PENULIS

Nama : Indina Shafara Nihlatillah
Tempat, Tanggal Lahir : Pasuruan, 20 April 2004
Alamat Asal : Dsn. Barsari RT/RW 003/005 Desa Gambiran
 Kec. Prigen Kab. Pasuruan
Telepon/HP : 082132208195
E-mail : indinashafara144@gmail.com

Pendidikan Formal

2009-2010 : TK PKK IV Lumbangrejo
2010-2016 : SDN Prigen 1
2016-2019 : MTsN 3 Pasuruan
2019-2022 : SMAS Maarif NU Pandaan
2022-2026 : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2022-2023 : MSAA UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2022-2023 : PKPBA UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2023-2024 : PKPBI UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi

2023-2026 : Member of Paduan Suara Mahasiswa Gema Gita
 Bahana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2024 : Member of Tax Center UIN Maulana Malik
 Ibrahim Malang
2025 : Coordinator of Media and Partnership Tax Center
 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Sertifikasi & Pelatihan

- Certified Accurate Professional (CAP)
- Brevet Pajak A&B
- Pelatihan Audit Software: Atlas

Lampiran 5. Jurnal Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
 Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI

IDENTITAS MAHASISWA:

NIM : 220502110069
 Nama : Indina Shafara Nihlatillah
 Fakultas : Ekonomi
 Program Studi : Akuntansi
 Dosen Pembimbing : Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak. CA., CMA, CSRA
 Judul Skripsi : Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi pada Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia

JURNAL BIMBINGAN :

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	8 Agustus 2025	Konsultasi pengajuan judul skripsi.	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
2	10 Oktober 2025	Konsultasi perubahan judul skripsi dan penyusunan matriks penelitian terdahulu.	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
3	17 November 2025	Konsultasi penyusunan bab I sampai dengan bab III.	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
4	21 November 2025	Konsultasi revisi bab I sampai dengan bab III serta finalisasi proposal penelitian.	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
5	18 Februari 2026	Konsultasi hasil pengolahan data penelitian.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
6	20 April 2026	Konsultasi hasil pengolahan data (perubahan pengukuran variabel penelitian).	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
7	21 Mei 2026	Konsultasi penyusunan bab IV dan bab V.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
8	2 Juni 2026	Konsultasi bab I sampai dengan bab V.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
9	5 Juni 2026	Konsultasi revisi bab I sampai dengan bab V serta finalisasi skripsi.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
10	18 Juni 2026	Konsultasi PPT dan ACC sidang skripsi.	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi

Malang, 18 Juni 2026

Dosen Pembimbing



**Dr. Sulis Rochayatun, M.Akun., Ak. CA.,
CMA, CSRA**

Lampiran 6. Bukti Bebas Plagiarisme



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rohmatulloh Salis, M.Pd
NIP : 198409302023211006
Jabatan : UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Indina Shafara Nihlatillah
NIM : 220502110069
Konsentrasi : Perpajakan
Judul Skripsi : **Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Aggressiveness* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi pada Sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia dan Malaysia**

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan **LOLOS PLAGIARISM** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
24%	14%	17%	21%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 19 Juni 2026

UP2M



Rohmatulloh Salis, M.Pd