

Pengaruh *Dividend Policy*, *Sales Growth* Dan *Transfer Pricing* Terhadap Agresivitas Pajak

¹Juliani Simanjuntak, ²Nurhayati

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Pamulang,
Jl. Surya Kencana, Kota Tangerang Selatan, Banten, Indonesia, 15417
E-mail: julianisimanjuntak2002@gmail.com, dosen01120@unpam.ac.id

Abstrak - Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor energi, baik secara simultan maupun secara parsial. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana ketiga variabel tersebut dapat menjelaskan perilaku perusahaan dalam melakukan perencanaan dan pengelolaan pajak. Objek penelitian mencakup perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021 hingga 2025. Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan dengan metode *purposive sampling*, diperoleh sebanyak 12 perusahaan yang memenuhi syarat sebagai sampel penelitian. Dengan rentang waktu pengamatan selama lima tahun, jumlah data observasi yang digunakan dalam penelitian ini mencapai 60 observasi. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan metode regresi linear berganda untuk menguji hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Pengujian dilakukan baik secara bersama-sama maupun secara individual guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai pengaruh masing-masing variabel terhadap agresivitas pajak perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *dividend policy* memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak perusahaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa kebijakan dividen yang diterapkan perusahaan dapat berkaitan dengan tingkat agresivitas pajak yang dilakukan. Sementara itu, *sales growth* dan *transfer pricing* tidak terbukti memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor energi dalam periode penelitian. Dengan demikian, hanya variabel *dividend policy* yang terbukti berpengaruh terhadap agresivitas pajak, sedangkan *sales growth* dan *transfer pricing* tidak menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap agresivitas pajak perusahaan.

Kata Kunci: *Dividend Policy*, *Sales Growth*, *Transfer Pricing*, dan Agresivitas Pajak.

Abstract - This study aims to examine the effect of dividend policy, sales growth, and transfer pricing on tax aggressiveness in energy sector companies, both simultaneously and partially. The study focuses on determining the extent to which these variables explain corporate behavior in tax planning and tax management practices. The research population consists of energy sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2021-2025 period. Using a purposive sampling method, 12 companies were selected as the research sample. With a five-year observation period, the study employed a total of 60 firm-year observations. The collected data were analyzed using multiple linear regression analysis to investigate the relationship between the independent variables and tax aggressiveness as the dependent variable. Both simultaneous and partial tests were conducted to provide a comprehensive understanding of the influence of each variable on tax aggressiveness. The findings reveal that dividend policy has a significant effect on tax aggressiveness, indicating that a company's dividend distribution decisions are associated with the level of tax aggressiveness undertaken. In contrast, sales growth and transfer pricing were found to have no significant effect on tax aggressiveness among energy sector companies during the observation period. Therefore, the results suggest that only dividend policy serves as a significant determinant of tax aggressiveness, whereas sales growth and transfer pricing do not significantly influence corporate tax aggressiveness.

Keywords: *Dividend Policy*, *Sales Growth*, *Transfer Pricing*, Tax Aggressiveness.

I. PENDAHULUAN

Jenis-jenis sistem pemungutan pajak yang diterapkan di Indonesia meliputi beberapa bentuk, di mana yang pertama adalah *Official Assessment System*, yaitu sistem pemungutan pajak yang seluruh kegiatan penghitungan dan pemungutannya sepenuhnya berada di tangan fiskus. Kedua, *Semi Self-Assessment System*, yaitu sistem pemungutan pajak yang menempatkan peran wajib pajak dan fiskus secara seimbang, sehingga wajib pajak dapat menentukan sendiri jumlah pajak terutang untuk tahun berjalan sebagai angsuran pajak yang disetor secara mandiri. Selanjutnya, pada akhir tahun pajak, fiskus akan menentukan jumlah pajak terutang wajib pajak

yang sesungguhnya berdasarkan data yang dilaporkan oleh wajib pajak. Ketiga, *Withholding System*, yaitu sistem pemungutan pajak yang pelaksanaan penghitungan, penyetoran, dan pelaporan pajak terutang sepenuhnya dilakukan oleh pihak ketiga. Dalam sistem ini, peran fiskus hanya sebagai pengawas atas pelaksanaan kewajiban perpajakan wajib pajak yang dilakukan oleh pihak ketiga. Keempat, *Self Assessment System*, yaitu sistem pemungutan pajak di mana seluruh kegiatan penghitungan dan pemungutannya sepenuhnya dilakukan oleh wajib pajak sendiri. Dalam sistem ini, fiskus menganggap wajib pajak mampu menghitung pajak terutang, memahami ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, memiliki integritas yang tinggi, serta menyadari pentingnya pemenuhan kewajiban perpajakan. Peran fiskus dalam *Self Assessment System* adalah sebagai pengawas terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan serta penindak pelanggaran ketentuan yang dilakukan oleh wajib pajak. Berdasarkan jenis-jenis sistem pemungutan pajak, *Self Assessment System* memberikan kewenangan kepada wajib pajak untuk menghitung, membayar, dan melaporkan kewajiban perpajakannya secara mandiri (Indriana & Fauzan, 2025).

Perubahan sistem pemungutan pajak di Indonesia dinyatakan dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 Tahun 1967 tentang Perubahan dan Penyempurnaan Tata Cara Pemungutan Pajak Pendapatan 1994, Pajak Kekayaan 1932 dan Pajak Perseroan 1952. Pada awal tahun pajak, wajib pajak dikenai ketentuan pajak sementara yang ditetapkan berdasarkan perkiraan atau taksiran pejabat pajak untuk tahun berjalan. Selanjutnya, pada akhir tahun pajak, wajib pajak berkewajiban menyampaikan Surat Pemberitahuan sebagai sarana pelaporan, yang memuat informasi mengenai besarnya objek pajak yang menjadi dasar pengenaan pajak yang bersangkutan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tata cara pemungutan pajak tersebut menganut *Official Assessment System*, karena dalam pelaksanaannya melibatkan peran fiskus dan wajib pajak dalam menentukan besarnya pajak terutang. Namun, penerapan sistem pemungutan pajak yang demikian kurang efektif sehingga dengan Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 Tahun 1967 diubah dan disempurnakan tata cara pemungutan Pajak Pendapatan 1944, Pajak Kekayaan 1932 dan Pajak Perseroan 1925 dengan tata cara Menghitung Pajak Sendiri (M.P.S.) dan Menghitung Pajak Orang Lain (M.P.O.).

No	JENIS PAJAK	REALISASI 2023	APBN 2024	TARGET Δ% 2023 - APBN 2024	REALISASI S.D. 31 DESEMBER						
					2023	2024	Δ% 2022 - 2023	Δ% 2023 - 2024	% Penc. 2023	% Penc. 2024	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9) = (7-6) ÷ 6	(10)	(11) = (10 - 9) ÷ 10	
A	PPh Non Migas	992.461,51	993.624,46	0,12	992.342,97	996.117,43	7,89	0,38	113,59	100,25	
B	PPN & PPnBM	763.631,92	827.233,38	8,33	763.718,83	828.312,95	11,00	8,46	102,79	100,13	
C	PBB	33.270,66	28.905,06	-13,12	33.271,37	32.483,96	43,09	-2,37	106,26	112,38	
D	Pajak Lainnya	9.729,79	8.279,79	-14,90	9.726,41	8.747,97	23,66	-10,06	111,80	105,65	
E	PPh Migas	68.773,17	63.900,41	-7,09	68.767,04	65.150,36	-11,66	-5,26	111,92	101,96	
Total Non PPh Migas		1.799.093,88	1.858.042,69	3,28	1.799.059,58	1.865.662,32	9,77	3,70	108,60	100,41	
Total tmsk PPh Migas		1.867.867,06	1.921.943,10	2,90	1.867.826,61	1.930.812,68	8,80	3,37	108,72	100,46	

Sumber: Website Resmi Direktorat Jenderal Pajak (diakses pada 05 November 2025)

Gambar 1. Penerimaan Pajak Tahun 2024

No	Jenis Pajak	Realisasi 2023	APBN 2024	Target Δ% 2023 - APBN 2024	Realisasi s.d. 31 Desember						
					2023	2024	Δ% 2022 - 2023	Δ% 2023 - 2024	% Penc. 2023	% Penc. 2024	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (4-3) ÷ 3	(6)	(7)	(8)	(9) = (7-6) ÷ 6	(10)	(11) = (10 - 9) ÷ 10	
A	PPh Non Migas	992.461,51	993.624,46	0,12	992.342,97	996.117,43	7,89	0,38	113,59	100,25	
1.	PPh Ps 21	201.355,37	247.888,72	23,11	201.535,29	243.607,53	15,58	20,88	117,08	98,27	
2.	PPh Ps 22	33.960,25	35.641,51	4,95	34.335,69	35.762,65	2,53	4,16	113,56	100,34	
3.	PPh Ps 22 Impor	69.528,08	74.680,71	7,41	69.516,19	73.747,93	-6,30	6,09	97,42	98,75	
4.	PPh Ps 23	58.168,96	65.223,88	12,13	58.053,06	64.455,56	19,64	11,03	125,69	98,82	
5.	PPh Ps 25/29 Op	12.263,33	14.989,09	22,23	12.281,02	14.418,18	6,32	17,40	99,72	96,19	
6.	PPh Ps 25/29 Badan	409.773,28	324.955,62	-20,70	410.007,55	335.367,29	20,34	-16,20	117,17	103,20	
7.	PPh Ps 26	82.068,21	85.912,19	4,68	81.378,95	87.874,51	15,62	7,98	113,94	102,28	
8.	PPh Final	125.191,35	144.174,25	15,16	125.082,54	140.705,96	-24,83	12,49	105,53	97,59	
9.	PPh Non Migas Lainnya	152,70	152,70	3,27	152,67	177,61	22,11	16,34	106,86	112,63	
B	PPN dan PPnBM	763.631,92	827.233,38	8,33	763.718,83	828.312,95	11,00	8,46	102,79	100,13	
1.	PPN Dalam Negeri	475.795,67	522.224,78	9,76	476.284,46	524.006,82	21,06	10,19	100,19	100,49	
2.	PPN Impor	255.865,21	275.593,56	7,71	255.823,15	274.131,47	-5,48	7,16	105,04	99,47	
3.	PPnBM Dalam Negeri	16.861,67	12.452,59	-26,15	16.537,94	12.762,16	6,48	-22,83	110,39	102,49	
4.	PPnBM Impor	7.095,36	6.643,80	-6,38	7.087,24	6.471,34	45,04	-6,69	175,41	97,40	
5.	PPN/PPnBM Lainnya	8.011,81	10.318,65	28,79	7.986,04	10.141,16	29,99	26,99	159,18	98,28	
C	PBB	33.270,66	28.905,06	-13,12	33.271,37	32.483,96	43,09	-2,37	106,26	112,38	
D	Pajak Lainnya	9.729,79	8.279,79	-14,90	9.726,41	8.747,97	23,66	-10,06	111,80	105,65	
E	PPh Migas	68.773,17	63.900,41	-7,09	68.767,04	65.150,36	-11,66	-5,26	111,92	101,96	
Total Non PPh Migas		1.799.093,88	1.858.042,69	3,28	1.799.059,58	1.865.662,32	9,77	3,70	108,60	100,41	
Total tmsk PPh Migas		1.867.867,06	1.921.943,10	2,90	1.867.826,61	1.930.812,68	8,80	3,37	108,72	100,46	

Sumber: Website Resmi Direktorat Jenderal Pajak (diakses pada 05 November 2025)

Gambar 2. Penerimaan PPh Non-Migas, PPN & PPnBM, PBB, Pajak Lainnya, dan PPh Migas

Laporan kinerja Direktorat Jenderal Pajak menyajikan informasi realisasi penerimaan pajak hingga akhir Desember 2024, dalam laporan tersebut tercatat sebesar Rp1.930,81 triliun atau mencapai 100,46% dari target yang ditetapkan dalam Peraturan Presiden tentang Perubahan

atas Peraturan Presiden Nomor 76 Tahun 2023 mengenai Rincian Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Tahun Anggaran 2024, yaitu sebesar Rp1.921,94 triliun. Pada periode tersebut, realisasi penerimaan pajak menunjukkan pertumbuhan sebesar 3,37%. Secara umum, mayoritas jenis pajak mengalami pertumbuhan positif. Dalam kelompok Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPN dan PPnBM), tiga jenis pajak utama yang menjadi penopang penerimaan adalah PPN Dalam Negeri dengan kontribusi terbesar sebesar Rp524,81 triliun dan pertumbuhan sebesar 10,19%, diikuti oleh PPN Impor sebesar Rp274,13 triliun dengan pertumbuhan sebesar 7,16%, serta PPnBM Dalam Negeri sebesar Rp12,76 triliun yang mengalami kontraksi sebesar 22,83%. Sementara itu, kinerja penerimaan Pajak Penghasilan (PPh) didominasi oleh PPh Pasal 25/29 Badan dengan realisasi sebesar Rp335,37 triliun meskipun mengalami kontraksi sebesar 18,20%. Selanjutnya, PPh Pasal 21 mencatatkan realisasi sebesar Rp243,61 triliun dengan pertumbuhan sebesar 20,88%, serta PPh Final sebesar Rp140,71 triliun yang tumbuh sebesar 12,49%.

Penerimaan negara yang bersumber dari pajak, yakni Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) menjadi tiga jenis pajak yang memberikan kontribusi terbesar terhadap total penerimaan pajak pada periode 1 Januari sampai dengan 31 Desember 2024. Pemungutan ketiga jenis pajak tersebut menggunakan *self assessment system*, yaitu sistem yang memberikan kepercayaan dan tanggung jawab kepada wajib pajak untuk menghitung, menyetor, dan melaporkan sendiri pajak yang terutang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Penerapan sistem ini berpotensi membuka peluang bagi wajib pajak untuk melakukan praktik-praktik tertentu yang bertujuan meminimalkan jumlah pajak yang disetorkan kepada negara. Oleh karena itu, meskipun pemungutan pajak dilakukan dengan menggunakan *self assessment system*, pelaksanaannya tetap memerlukan pengawasan dari aparat pajak agar kepatuhan wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya dapat terjaga.

Berdasarkan hasil penyidikan yang dilakukan oleh pihak berwenang, PT BAPI diduga telah melakukan tindakan yang bertentangan dengan ketentuan Pasal 39 ayat (1) huruf c dan huruf d Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 mengenai Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (Solikhun, 2024). Selanjutnya, PT BAPI dimintai pertanggungjawaban pidana sebagai korporasi karena memperoleh keuntungan atau manfaat dari tindak pidana di bidang perpajakan yang dilakukan. Selain itu, tindak pidana tersebut dilakukan untuk kepentingan korporasi. PT BAPI juga dinilai tidak melakukan langkah-langkah pencegahan dan pengendalian yang memadai guna memastikan kepatuhan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan serta mencegah terjadinya pelanggaran hukum.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Agresivitas Pajak

Agresivitas pajak dipandang mampu memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi perusahaan dengan meminimalkan beban pajak yang harus disetorkan ke negara melalui perencanaan pajak tetapi tetap mengoptimalkan nilai perusahaan (Santika & Siarwi, 2025). Praktik ini dapat dinilai aman dan sah sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan perpajakan yang berlaku. Keterbatasan atau kelemahan normatif yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk memperkecil jumlah pajak terutang, dengan tetap mempertahankan kepatuhan formal serta memperhatikan prinsip kewajaran dan substansi ekonomi (Yossanda & Rahmanto, 2021). Namun, apabila praktik agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan telah melampaui batas kewajaran dan mengarah pada pelanggaran hukum, maka tindakan tersebut berpotensi menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan di masa mendatang.

Dividend Policy

Prospek kinerja perusahaan di masa mendatang dapat dicerminkan melalui pembayaran dividen yang dipandang sebagai indikator yang baik bagi para investor. Namun, dalam kondisi tertentu perusahaan dapat secara sengaja mengurangi bahkan tidak membagikan dividen. Salah satu alasannya adalah ketika perusahaan berada pada tahap pertumbuhan, di mana manajemen cenderung mengalokasikan laba yang diperoleh untuk membiayai investasi guna mendukung ekspansi perusahaan, sehingga pembayaran dividen kepada pemegang saham ditunda (Wirama, Krisnadewi, Sri Artini, & Ardiana, 2024). Oleh karena itu, perusahaan yang menjalankan keberlangsungan usahanya dengan sumber pendanaan yang berasal dari saham perlu menetapkan kebijakan dividen (*dividend policy*) sebagai bentuk pengelolaan laba dan pengembalian kepada pemegang saham.

Sales Growth

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan peningkatan nilai penjualan dari periode sebelumnya ke periode berjalan yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Pertumbuhan penjualan yang mengalami peningkatan secara berkelanjutan mencerminkan bahwa perusahaan mampu menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik. Selain itu, peningkatan penjualan tersebut diharapkan dapat menghasilkan tambahan arus kas masuk yang selanjutnya dapat berdampak pada peningkatan total aset yang dimiliki perusahaan (Ramadhania, Triyanto, & Kurnia, 2020). Perkembangan perusahaan di masa mendatang juga dapat diprediksi melalui pertumbuhan penjualan yang digunakan sebagai salah satu indikator kinerja perusahaan. Tingkat permintaan pasar terhadap produk perusahaan serta kemampuan perusahaan dalam menghadapi persaingan industri juga dapat ditunjukkan oleh pertumbuhan penjualan. Apabila pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan, profitabilitas dan kinerja perusahaan cenderung akan ikut meningkat sehingga kenaikan laba yang dihasilkan perusahaan dapat terjadi (Ningrum & Angraini, 2026).

Transfer Pricing

Transfer pricing merupakan kebijakan penetapan harga atas transaksi yang dilakukan dengan pihak-pihak berelasi, yang keberadaannya dipengaruhi oleh hubungan istimewa antara para pihak yang bertransaksi. Dalam kondisi tersebut, harga yang terbentuk tidak selalu mencerminkan kewajaran sebagaimana pada transaksi yang dilakukan secara independen. Hubungan *Agency Theory* dan TPB dengan *transfer pricing* yaitu perilaku perusahaan (agen) didasarkan pada niat untuk melakukan penentuan harga barang atau jasa kepada entitas lain dalam hubungan afiliasi dengan nilai rendah untuk meminimalisir beban pajak yang dibayarkan perusahaan (Anggraeni, Zai, & Roswinn, 2025). Dasar hukum terkait pelaksanaan *transfer pricing* telah diatur dalam Pasal 18 ayat (3) Undang-Undang Pajak Penghasilan (UU No. 6 Tahun 2023). Ketentuan tersebut memberikan kewenangan kepada otoritas pajak untuk melakukan penyesuaian atas transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Pengaturan tersebut juga diperkuat melalui Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP). Undang-undang tersebut menegaskan bahwa transaksi hubungan istimewa harus dilaksanakan berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*).

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ilmiah memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan ilmu pengetahuan. Selain itu, penelitian ilmiah juga berfungsi sebagai sarana untuk menyelesaikan berbagai fenomena dan permasalahan yang terjadi di masyarakat. Melalui kegiatan penelitian, teori-teori yang telah ada dapat diuji kebenarannya, berbagai fakta empiris dapat diungkap, serta solusi yang didasarkan pada bukti ilmiah dapat dirumuskan (Mansour, 2022; Marhasova, Garafonova, Derii, & Rudenko, 2022). Salah satu pendekatan penelitian yang sering digunakan untuk menjawab permasalahan tersebut adalah metode penelitian kuantitatif.

Waruwu et al., (2025) menyatakan bahwa penelitian kuantitatif merupakan salah satu pendekatan penelitian yang memanfaatkan data berbentuk numerik untuk menjawab permasalahan penelitian. Pendekatan ini menitikberatkan pada pengukuran yang bersifat objektif, penggunaan instrumen pengumpulan data yang terstandar, serta penerapan analisis statistik dalam rangka menguji hipotesis atau menjelaskan fenomena yang diteliti. Selain itu, penelitian kuantitatif juga banyak digunakan untuk menganalisis hubungan antar variabel, menghitung frekuensi kejadian, serta mengidentifikasi pola tertentu dalam suatu populasi. Pendekatan penelitian kuantitatif bersifat konfirmatif karena berorientasi pada pengujian hipotesis serta verifikasi teori yang telah ada. Dalam proses penelitian, peneliti terlebih dahulu merumuskan hipotesis, kemudian mengujinya menggunakan data empiris untuk mengetahui apakah hipotesis tersebut dapat diterima atau ditolak. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif umumnya dilakukan dengan melibatkan jumlah sampel yang ditentukan berdasarkan karakteristik populasi yang menjadi objek penelitian (Siroj, Afgani, Fatimah, Septaria, & Salsabila, 2024).

Berdasarkan berbagai definisi yang telah dijabarkan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini lebih tepat menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang berlandaskan pada pendekatan yang sistematis dalam proses pengumpulan dan analisis data. Pendekatan ini memanfaatkan data yang berbentuk angka untuk menguji dan mengonfirmasi hipotesis yang telah dirumuskan. Selain itu, penelitian kuantitatif juga digunakan untuk menganalisis berbagai fenomena sosial yang menjadi objek penelitian.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil penelitian merupakan uraian mengenai temuan-temuan yang diperoleh setelah dilakukan analisis data, yang digunakan untuk menjelaskan, membuktikan, atau menjawab permasalahan yang menjadi fokus penelitian.

Uji Model Regresi Data Panel

1. *Common Effect Model (CEM)*

Common Effect Model (CEM) merupakan salah satu pendekatan dalam regresi data panel yang mengasumsikan bahwa setiap unit observasi memiliki intersep dan koefisien yang sama. Pada pendekatan ini, data *cross section* dan *time series* diperlakukan sebagai satu kelompok data tanpa memperhatikan heterogenitas antarperusahaan maupun perbedaan waktu pengamatan.

Tabel 4.1 Hasil Uji *Common Effect Model*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.153006	0.026416	5.792094	0.0000
DP	0.086606	0.016748	5.171064	0.0000
SG	0.061687	0.042714	1.444183	0.1543
TP	0.095352	0.080183	1.189188	0.2394
R-squared	0.332949	Mean dependent var		0.229297
Adjusted R-squared	0.297214	S.D. dependent var		0.152305
S.E. of regression	0.127681	Akaike info criterion		-1.214221
Sum squared resid	0.912938	Schwarz criterion		-1.074598
Log likelihood	40.42664	Hannan-Quinn criter.		-1.159607
F-statistic	9.317194	Durbin-Watson stat		0.472672
Prob(F-statistic)	0.000043			

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

2. Fixed Effect Model (FEM)

Fixed Effect Model (FEM) merupakan salah satu pendekatan dalam regresi data panel yang digunakan untuk mengakomodasi adanya perbedaan karakteristik masing-masing objek penelitian melalui penggunaan variabel *dummy*. Pendekatan ini memungkinkan adanya variasi nilai intersep pada setiap perusahaan, sehingga perbedaan yang bersifat individual dapat ditangkap dalam model estimasi. Meskipun demikian, nilai intersep tersebut diasumsikan tetap dari waktu ke waktu (*time invariant*), sehingga perubahan yang terjadi hanya mencerminkan perbedaan antarperusahaan.

Tabel 2. Hasil Uji *Fixed Effect Model*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.214473	0.014551	14.73944	0.0000
DP	0.037951	0.010055	3.774178	0.0005
SG	-0.017952	0.022814	-0.786910	0.4355
TP	-0.027641	0.052061	-0.530936	0.5981
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.873372	Mean dependent var		0.229297
Adjusted R-squared	0.833977	S.D. dependent var		0.152305
S.E. of regression	0.062058	Akaike info criterion		-2.509169
Sum squared resid	0.173305	Schwarz criterion		-1.985583
Log likelihood	90.27507	Hannan-Quinn criter.		-2.304366
F-statistic	22.16944	Durbin-Watson stat		1.329958
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

3. Random Effect Model (REM)

Random Effect Model (REM) merupakan pendekatan terakhir dalam regresi data panel yang dikembangkan untuk mengatasi keterbatasan yang terdapat pada FEM. Penggunaan FEM umumnya menyebabkan berkurangnya *degree of freedom* (derajat kebebasan) akibat penambahan variabel *dummy* dalam model, yang pada akhirnya dapat menurunkan efisiensi estimasi parameter. Berbeda dengan FEM, REM mengasumsikan bahwa perbedaan karakteristik antarobjek penelitian tercermin dalam komponen galat (*error term*) yang bersifat acak, sehingga tidak perlu memasukkan variabel *dummy* ke dalam model. Dengan pendekatan tersebut, estimasi parameter dapat dilakukan secara lebih efisien tanpa mengurangi kemampuan model dalam menangkap heterogenitas antarunit observasi. Oleh karena itu, REM sering digunakan ketika variasi antarobjek penelitian dianggap sebagai efek acak yang tidak berkorelasi dengan variabel independen dalam model.

Tabel 4.2 Hasil Uji *Random Effect Model*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.206990	0.029851	6.934089	0.0000
DP	0.043904	0.009835	4.464096	0.0000
SG	-0.008934	0.022602	-0.3953	0.6941

TP	-0.011559	0.050386	-0.2294	0.8194
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			0.090687	0.6811
Idiosyncratic random			0.062058	0.3189
Weighted Statistics				
R-squared	0.281087	Mean dependent var		0.067101
Adjusted R-squared	0.242574	S.D. dependent var		0.076669
S.E. of regression	0.066725	Sum squared resid		0.249328
F-statistic	7.298454	Durbin-Watson stat		0.917475
Prob(F-statistic)	0.000324			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.238023	Mean dependent var		0.229297
Sum squared resid	1.042855	Durbin-Watson stat		0.219352

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 4.3 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,214473	0,014551	14,73944	0.0000
DP	0,037951	0,010055	3,774178	0,0005
SG	-0,017952	0,022814	-0,786910	0,4355
TP	-0,027641	0,052061	-0,530936	0,5981

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

- Nilai konstanta sebesar 0,214, jika variabel *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* nilainya konstan atau 0, maka variabel agresivitas pajak nilainya 0,214.
- Nilai koefisien beta variabel *dividend policy* sebesar 0,0379, jika nilai variabel lain konstan dan variabel *dividend policy* mengalami peningkatan 1% maka variabel agresivitas pajak akan mengalami peningkatan sebesar 3,79%.
- Nilai koefisien beta variabel *sales growth* sebesar -0,018, jika nilai variabel lain konstan dan variabel *sales growth* mengalami peningkatan 1% maka variabel agresivitas pajak akan mengalami penurunan sebesar 1,79%.
- Nilai koefisien beta variabel *transfer pricing* sebesar -0,027, jika nilai variabel lain konstan dan variabel *transfer pricing* mengalami peningkatan 1% maka variabel agresivitas pajak akan mengalami penurunan sebesar 2,76%.

Hasil Uji Hipotesis

Hasil Uji Koefisien Determinasi (*R Square*)

Tabel 4.4 Hasil Uji Koefisien Determinasi (*R Square*)

R-squared	0,873372	Mean dependent var	0,229297
Adjusted R-squared	0,833977	S.D. dependent var	0,152305
S.E. of regression	0,062058	Akaike info criterion	-2,509169
Sum squared resid	0,173305	Schwarz criterion	-1,985583
Log likelihood	90,27507	Hannan-Quinn criter.	-2,304366
F-statistic	22,16944	Durbin-Watson stat	1,329958

Prob(F-statistic)	0.000000
-------------------	----------

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

Berdasarkan hasil pengujian yang disajikan pada Tabel 4.13, diperoleh nilai koefisien determinasi yang diprosikan melalui *Adjusted R-Squared* sebesar 0,833977. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel independen, yaitu *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* yang digunakan dalam penelitian ini mampu menjelaskan variasi variabel dependen, yaitu agresivitas pajak, sebesar 83,39%. Sementara itu, 16,61% variasi agresivitas pajak lainnya dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian yang tidak dimasukkan atau tidak dibahas dalam penelitian ini. Berdasarkan nilai *Adjusted R-Squared* tersebut maka dapat disimpulkan kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen dalam penelitian ini kuat dikarenakan nilainya mendekati 1.

Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Tabel 4.5 Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

R-squared	0,873372	Mean dependent var	0,229297
Adjusted R-squared	0,833977	S.D. dependent var	0,152305
S.E. of regression	0,062058	Akaike info criterion	-2,509169
Sum squared resid	0,173305	Schwarz criterion	-1,985583
Log likelihood	90,27507	Hannan-Quinn criter.	-2,304366
F-statistic	22,16944	Durbin-Watson stat	1,329958
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

Berdasarkan hasil uji signifikansi simultan (Uji F) yang disajikan pada Tabel 4.14, diperoleh nilai *Prob (F-statistic)* sebesar 0,000000. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan, yaitu $\alpha = 0,05$. Berdasarkan hasil tersebut maka *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* secara bersama-sama berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen dalam model penelitian secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Hasil ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan layak untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen.

Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji T)

Tabel 4.6 Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji T)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.214473	0.014551	14.73944	0.0000
DP	0.037951	0.010055	3.774178	0.0005
SG	-0.017952	0.022814	-0.786910	0.4355
TP	-0.027641	0.052061	-0.530936	0.5981

Sumber: Output Eviews 13 oleh peneliti, 2026

- Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, variabel *dividend policy* yang diprosikan dengan *dividend payout ratio* (DPR) menunjukkan nilai *probability* sebesar 0,0005 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian, hipotesis alternatif (H_1) diterima dan hipotesis nol (H_0) ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa *dividend policy* berpengaruh terhadap agresivitas pajak.
- Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, variabel *sales growth* yang diprosikan dengan persentase perubahan penjualan yang dihitung dari selisih penjualan tahun berjalan dengan penjualan tahun sebelumnya, kemudian dibagi dengan penjualan tahun sebelumnya menunjukkan nilai *probability* sebesar 0,4355 lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05.

Dengan demikian, hipotesis alternatif (H_2) ditolak dan hipotesis nol (H_0) diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

- c. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, variabel *transfer pricing* yang diproksikan dengan menggunakan rasio piutang pihak berelasi terhadap total piutang menunjukkan nilai *probability* sebesar 0,5981 lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian, hipotesis alternatif (H_3) ditolak dan hipotesis nol (H_0) diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Pembahasan Penelitian

Pengaruh *Dividend Policy* terhadap Agresivitas Pajak

Hipotesis pertama (H_1) yang diajukan dalam penelitian ini adalah *dividend policy* berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan sebelumnya, yakni nilai *probability* sebesar 0,0005 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Dividend Policy* berpengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan energi. Koefisien variabel *dividend policy* yang diproksikan dengan *Dividend Payout Ratio* (DPR). Hasil penelitian ini sejalan dengan teori agensi yang menyatakan bahwa konflik antara prinsipal dan agen dapat muncul akibat adanya perbedaan kepentingan. Prinsipal menginginkan tingkat pengembalian dividen yang tinggi, sedangkan agen berupaya mempertahankan laba perusahaan yang besar untuk memperoleh insentif yang berkaitan dengan kinerja perusahaan. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa tekanan dari investor yang memiliki ekspektasi tinggi terhadap pembagian dividen menjadi salah satu faktor yang mendorong manajer untuk menerapkan berbagai strategi dalam mengelola laba perusahaan guna memastikan ketersediaan arus kas yang memadai untuk memenuhi tuntutan investor (Solikin & Slamet, 2022).

Pengaruh *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak

Hipotesis kedua (H_2) yang diajukan dalam penelitian ini adalah *sales growth* berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan sebelumnya, yakni nilai *probability* sebesar 0,4355 lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. Koefisien variabel *sales growth* yang diproksikan dengan persentase perubahan penjualan yang dihitung dari selisih penjualan tahun berjalan dengan penjualan tahun sebelumnya, kemudian dibagi dengan penjualan tahun sebelumnya. Dengan demikian, *sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan energi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa temuan empiris yang diperoleh tidak sejalan dengan prediksi yang dikemukakan dalam teori agensi.

Hasil empiris penelitian ini mengonfirmasi bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini menggambarkan bahwa apabila perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan yang meningkat, maka perusahaan tersebut belum tentu akan meningkatkan agresivitas pajak. Dengan demikian, *sales growth* pada perusahaan sektor energi pada penelitian ini tidak mengindikasikan adanya tindakan agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Ramadhania, Triyanto, & Kurnia (2020), namun berbeda dengan hasil penelitian Ningrum & Angraini (2026) serta Lusmeida & Wibowo (2025).

Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap Agresivitas Pajak

Hipotesis ketiga (H_3) yang diajukan dalam penelitian ini adalah *transfer pricing* berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan sebelumnya, yakni nilai *probability* sebesar 0,5981 lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. *Transfer pricing* yang diproksikan dengan menggunakan rasio piutang pihak berelasi terhadap total piutang. Dengan demikian, *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan energi.

Hasil empiris penelitian ini mengonfirmasi bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini menggambarkan bahwa apabila perusahaan melakukan transaksi antar pihak berelasi belum tentu tujuannya untuk melakukan tindakan agresivitas pajak. Dengan demikian, *transfer pricing* yang pada perusahaan sektor energi pada penelitian ini tidak

mengindikasikan adanya tindakan agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Lestari & Syofyan (2023), namun berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan Anggraeni, Zai, & Roswinn (2025) dan (Sudaryono & Murwaningsari (2023).

Pengaruh Dividend Policy, Sales Growth dan Transfer Pricing terhadap Agresivitas Pajak

Hipotesis ketiga (H_4) yang diajukan dalam penelitian ini adalah dividend policy, sales growth dan transfer pricing berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan sebelumnya, yakni diperoleh nilai *Prob (F-statistic)* sebesar 0,000000. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan, yaitu $\alpha = 0,05$. Berdasarkan hasil tersebut maka *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* secara bersama-sama berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen dalam model penelitian secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Hasil ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan layak untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen.

Penelitian Lusmeida dan Wibowo (2025) menemukan bahwa kebijakan dividen dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak, yang mengindikasikan bahwa perusahaan cenderung melakukan perencanaan pajak yang lebih agresif untuk mempertahankan kinerja keuangan dan memenuhi ekspektasi pemegang saham terkait pembagian dividen. Selain itu, penelitian Aisyah, Adib, dan Rahmanti (2024) membuktikan bahwa *transfer pricing* dan *sales growth* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak perusahaan, karena praktik *transfer pricing* dapat dimanfaatkan sebagai strategi pengalihan laba guna meminimalkan beban pajak, sedangkan pertumbuhan penjualan yang tinggi mendorong peningkatan laba yang pada akhirnya memengaruhi strategi perpajakan perusahaan (Aisyah, Adib, & Rahmanti, 2024). Oleh karena itu, hasil uji simultan dalam penelitian ini semakin memperkuat bukti empiris bahwa kebijakan dividen, sales growth, dan transfer pricing merupakan faktor-faktor yang secara bersama-sama memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak. Penelitian menggunakan 60 sampel data dari 12 perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2025. Data diolah menggunakan aplikasi EViews 13. Variabel independen dalam penelitian ini meliputi *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing*, sedangkan variabel dependen adalah agresivitas pajak yang diukur dengan *Effective Tax Rate (ETR)*.

Dividend policy (DPR) berpengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan energi. Hal ini dibuktikan hasil uji t yang menunjukkan nilai *probability* sebesar 0,0005, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. *Sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan energi. Hal ini dibuktikan hasil uji t yang menunjukkan nilai *probability* sebesar 0,4355, yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. *Transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak pada perusahaan energi. Hal ini dibuktikan hasil uji t yang menunjukkan nilai *probability* sebesar 0,5981, yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. *Dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* secara bersama-sama berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hal ini dibuktikan oleh hasil uji F yang menunjukkan nilai *Prob (F-statistic)* sebesar 0,000000, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05.

Saran

Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas jumlah sampel dengan melibatkan lebih banyak perusahaan atau menambah sektor industri selain sektor energi agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan secara lebih luas. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai pengaruh *dividend policy*, *sales growth*, dan *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak dalam jangka panjang. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang

berpotensi memengaruhi agresivitas pajak, seperti profitabilitas, koneksi politik, ukuran perusahaan, likuiditas, *capital intensity*, dan *corporate governance*, sehingga kemampuan model dalam menjelaskan agresivitas pajak dapat meningkat. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan indikator lain untuk mengukur agresivitas pajak, seperti *Cash Effective Tax Rate* (CETR) atau *Book Tax Difference* (BTD), sehingga hasil penelitian dapat dibandingkan dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, P., Adib, N., & Rahmanti, V. N. (2024). Does Transfer Pricing, Sales Growth, and Capital Intensity Affect Tax Aggressiveness? *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 14(2), 459 - 476. doi:<https://doi.org/10.22219/jrak.v14i2.34230>
- Aljundi, M. A., & Purwatiningsih. (2025). Pengaruh Capital Intensity, Inventory Intensity, dan Transfer Pricing terhadap Agresivitas Pajak. *Scientific Journal of Reflection*, 904-913. doi:<https://doi.org/10.37481/sjr.v8i3.1166>
- Anggraeni, A. F., Zai, E., & Roswinn, W. (2025). Transfer Pricing, Ukuran Perusahaan, dan Agresivitas Pajak: Studi pada Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 421-437. doi:10.18196/rabin.v9i2.25930
- Arkhangelsky, D., & Imbens, G. (2024). Causal models for longitudinal and panel data: A survey. *The Econometrics Journal*, 27(3), C1-C61. doi:<https://doi.org/10.1093/ectj/utae014>
- Budiharjo, R. (2023, May). The Effect of Sales Growth, Financial Performance, and Firm Size on Firm Value: Using Indonesian Infrastructure Companies. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 23(18), 9-15. doi:10.9734/AJEBA/2023/v23i181053
- Cahyati, T. N., & Afri, E. N. (2024). Pengaruh Kompensasi dan Karakteristik Eksekutif terhadap Agresivitas Pajak. *Diponegoro Journal Accounting*, 13(1), 1-15. Retrieved from <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- DDTCNews, R. (2025, Januari 03). *DJP Serahkan Kasus Pengelapan Pajak Rp63 Miliar ke Kejari*. Retrieved from DDTC News: <https://news.ddtc.co.id/berita/nasional/1807986/djp-serahkan-kasus-penggelapan-pajak-rp63-miliar-ke-kejari>
- Dewi, M. A., & Nustini, Y. (2024). Corporate Social Responsibility, Leverage, Capital Intensity, dan Likuiditas terhadap Agresivitas Pajak: Good Corporate Governance sebagai Pemoderasi. *Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 8(1), 51-74. doi:10.18196/rabin.v8i1.20572
- Duhoon, A., & Singh, M. (2023). Corporate Tax Avoidance: A Systematic Literature Review and Future Research Directions. *LBS Journal of Management & Research*, 21(2), 197-217. doi:10.1108/LBSJMR-12-2022-0082
- Erselin, F., & Arifai, M. K. (2026). Literature Review: Pengaruh Kinerja Perusahaan, Sales Growth, dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan. *Seminar Prosiding Seminar Nasional Manajemen*, 5(2), 616-625. Retrieved from <https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/PSM/article/view/61493>
- Fathony, H. R., Aryani, Y. A., & Setiawan, D. (2024). Studi Bibliografi: Perkembangan Penelitian Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 24(1), 1-17. Retrieved from <https://jab.fe.uns.ac.id/>
- Fatikah, S. A., & Wenten, I. K. (2026). Pengaruh Kepemilikan Manajerial dan Kebijakan Dividen terhadap Agresivitas Pajak dengan Sales Growth sebagai Pemoderasi. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 6(2), 144-159.
- Firdausya, F. A., & Indawati, R. (2023). Perbandingan Uji Glejser dan Uji Park dalam Mendeteksi Heterokedastisitas pada Angka Kematian Ibu di Provinsi Jawa Timur Tahun 2020. *Jurnal Ners*, 7(1), 793 -796. Retrieved from <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/ners>

- Gao, J. (2024). R-Squared (R^2): How Much Variation Is Explained? *Research Methods in Medicine & Health Sciences*, 5(4), 104–109. doi:10.1177/26320843231186398
- Hamdani, & Sa'diyah, H. (2025). Konsep Dasar Penyusunan Hipotesis dan Kajian Teori dalam Penelitian. *Journal of Linguistics and Social Studies*, 2(2), 64-73. doi:https://doi.org/10.52620/jls.v2i2.93
- Harnovinsah, Amyulianthy, R., & Permana, E. (2025). Detecting Tax Aggressiveness through Profitability, Leverage, Inventory Intensity and Company Size. *Akrual: Jurnal Akuntansi*, 16(2), 233-234. doi:10.26740/jaj.v16n2.p233-243
- Hendrylie, J., Santoso, N. N., & Tallane, Y. Y. (2023, Desember). Analisis Transfer Pricing dan Pemanfaatan Tax Haven Country Terhadap Praktik Penghindaran Pajak pada Perusahaan Multinasional. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan dan Tata Kelola Perusahaan*, 1(2), 126-134.
- Hidayat, R., Sianipar, D. B., Br. Gultom, L., Safitri, S., & Sucipto, T. N. (2025). Tantangan dan Strategi Penerapan Arms's Length Principle dalam Transfer Pricing: Kajian Pustaka Literatur. *Jurnal Ekonomi Manajemen*.
- Indriana, O. R., & Fauzan. (2025). Analisis Self Assessment System, Official Assessment System dan Withholding Assessment System terhadap Kepatuhan Formal Wajib Pajak. *Jurnal Edunomika*, 9(4), 1-10.
- Irawan, F., & Ulinuha, I. A. (2022). Transfer Pricing Aggressiveness in Indonesia: Multinationality, Tax Haven, and Intangible Assets. *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis*, 9(1), 1-18. doi:https://dx.doi.org/10.24815/JDAB.V9I1.23217
- Kusumastuti, F. T. (2023, Juni 21). *Menyoal Tax Aggressive dan Financial Aggressive*. Retrieved from Direktorat Jenderal Pajak: <https://www.pajak.go.id/id/artikel/menyoal-tax-aggressive-dan-financial-aggressive>
- Lestari, F., & Romadhina, A. P. (2025). Pengaruh konservatisme akuntansi, derivatif keuangan, kepemilikan asing dan kepemilikan publik terhadap agresivitas pajak. *Jurnal Akuntansi Balerang*.
- Lestari, N., & Syofyan, E. (2023, November). Pengaruh Profitabilitas, Thin Capitalization dan Transfer Pricing terhadap Agresivitas Pajak. 5(4), 1418-1432. doi:https://doi.org/10.24036/jea.v5i4.1027
- Lusmeida, H., & Wibowo, P. C. (2025, June). The Influence of Dividend Policy, Sales Growth, and Audit Quality on Tax Aggressiveness With the Audit Committee as a Moderation. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 9(2), 225 – 239. doi:10.24034/j25485024.y2025.v9.i2.7163
- Mulyani, S. D., Fitria, G. N., & Tarmidi, D. (2024). Tax Aggressiveness Analysis: The Role of Internal Financial Factors. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 13(2), 475 - 484. doi:https://doi.org/10.15408/sjie.v13i2.42506
- Ningrum, D. A., & Angraini, D. (2026). Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, Intensitas Persediaan dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*, 14 (1), 1-11. doi:https://doi.org/10.21067/jrma.v1
- Nurwati, & Efriadi, A. R. (2026). Pengaruh Kompensasi Manajemen, Inventory Intensity, dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak. *Makarya: Jurnal Manajemen Kinerja dan Sumber Daya*, 1(2), 83-104. Retrieved from <https://journal.muliapratama.ac.id/index.php/makarya/article/view/22>
- Pratama, Y. A., Robani, D. Q., Wisanggeni, D. H., & Saleh, M. Z. (2025). Strategi Pemasaran Global pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk : A Literature Review. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen*, 4(1), 219-230. doi:doi.org/10.30640/inisiatif.v4i1.3499
- Rajic, V. (2026). Statistical Hypothesis Testing: A Comprehensive Review of Theory, Methods, and Applications. *Mathematics*, 14(300), 1-25.

- Ratnandari, N. I., & Kusumawati, E. (2023). Pengaruh Kebijakan Dividen, Kepemilikan Manajerial, Penghindaran Pajak, Profitabilitas, Dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Maneksi*, 877-887. doi:<https://doi.org/10.31959/jm.v12i4.2002>
- Rochmah, A., & Wardhani, N. K. (2025). *Jurnal Mandiri: Ilmu Pengetahuan, Seni, dan Teknologi*, 9 (1), 41-47. doi:<https://doi.org/10.33753/mandiri.v9i1.316>
- Santika, A., & Siarwi. (2025). Pengaruh Kebijakan Dividen, Intensitas Modal, Kepemilikan Manajerial, dan Kepemilikan Institusional terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Nusa Akuntansi*, 2(2), 671-695.
- Seralurin, Y. C., Pattiasina, V., Patma, K., & Bondan, I. (2026). *Perpajakan 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Siahaya, P., & Lingga, I. S. (2024, Juni). Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Agresivitas Pajak di Perusahaan Multinasional. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan dan Tata Kelola Perusahaan*, 1(4), 441-448. doi:<https://doi.org/10.59407/jakpt.v1i4.872>
- Siroj, R. A., Afgani, W., Fatimah, Septaria, D., & Salsabila, G. Z. (2024). Metode Penelitian Kuantitatif Pendekatan Ilmiah untuk Analisis Data. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, 7 (3), 11279-11289. doi:<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>
- Soesetio, Y. (2025). Corporate Characteristics and Tax Avoidance: Empirical Evidence from Indonesia. 4(3), 1664-1672. doi:<https://doi.org/10.58526/jsret.v4i3.857>
- Solikhun, M. (2024, Februari 27). *Rugikan Negara 2,9 Miliar, Korporasi PT BAPI Resmi Diserahkan ke Kejaksaan*. Retrieved from Direktorat Jenderal Pajak: <https://www.pajak.go.id/id/siaran-pers/rugikan-negara-29-miliar-korporasi-pt-bapi-resmi-diserahkan-ke-kejaksaan>
- Solikin, A., & Slamet, K. (2022). Pengaruh Koneksi Politik, Struktur Kepemilikan, dan Kebijakan Dividen terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Pajak dan Keuangan Negara*, 3(2), 270-283.
- Sudaryono, D., & Murwaningsari, E. (2023). The effect of transfer pricing, intangible assets and capital intensity on tax aggressiveness with foreign ownership as a moderating variable. *International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEBAAS)*, 3(1), 222–238. doi:<https://doi.org/10.54443/ijeabas.v3i1.665>
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Tambunan, M. R. (2022, September). How is the T How is the Transfer Pricing Concept “ er Pricing Concept “Arm’s Length Principle s Length Principle”. *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*, 29(3). doi:10.20476/jbb.v29i3.1317
- Waladi, A., & Prastiwi, D. (2022). Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *Akunesa: Jurnal Akuntansi Unesa*, 11 (1), 25-35. doi:<https://journal.unesa.ac.id/index.php/akunesa/index>
- Widiyah, E., Abbas, D. S., & Hidayat, I. (2025, Juli). Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Corporate Social Responsibility, Capital Intensity, dan Ceo Overconfidence Terhadap Agresivitas Pajak. *Riset & Jurnal Akuntansi*, 9(3), 1690-1705. doi:<https://doi.org/10.33395/owner.v9i3.2747>
- Willis, L. D. (2023). Formulating the Research Question and Framing the Hypothesis. 68(8), 1180–1185. doi:10.4187/respcare.10975
- Wirama, D. G., Krisnadewi, K. A., Sri Artini, L. G., & Ardiana, P. A. (2024). Dividend policy and residual dividend theory: evidence from Indonesia. *Asian Journal of Accounting Research*.
- Zuhri, R. S., Widyanto, M. L., & Kurniawati, S. (2025). Analysis of Factors Relating to Tax Aggressiveness (Empirical Study at Property and Real Estate Companies Listed in BEI for Year 2019-2023). *East African Scholars Journal of Economics, Business and Managemen*, 416-427. doi:<https://doi.org/10.36349/easjebm.2025.v08i10.002>.