

MEKANISME PENGARUH CAPITAL INTENSITY DAN INVENTORY INTENSITY TERHADAP SALES GROWTH MELALUI TAX AGGRESIVITAS

Oleh:

¹Christnova Hasugian, ²Vebry M Lumban Gaol, ³Mangasa Sinurat,
⁴Annesa Adriyani, ⁵Nurkholik, ⁵Dokman Marulitua Situmorang

^{1,2,3}Prodi Adimistrasi Perpajakan, Universitas HKBP Nommensen
Jl. Sutomo No.4A, Perintis, Kec. Medan Tim., Kota Medan, Sumatera Utara 20235

⁴Universitas Persada Bunda Indonesia
Jl. Diponegoro No.42 Pekanbaru - Riau

⁵Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pandanaran Semarang
Jl. Banjarsari Barat No.1, Pedalangan, Kec. Banyumanik, Kota Semarang, Jawa Tengah 50268

⁶Institut Teknologi dan Bisnis Kristen Bukit Pengharapan
Jl. Grojogan Sewu, Kalisoro, Kec. Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah 57792

e-mail: christnova.hasugian@uhn.ac.id¹, vebry.lumbangaol@uhn.ac.id², mangasa.sinurat62@gmail.com³,
annesadriyani@gmail.com⁴, nurkholik68@gmail.com⁵, van.stmng1985@gmail.com⁶

ABSTRACT

This study aims to examine whether Capital Intensity and Inventory Intensity jointly influence sales growth and whether this influence is mediated by Tax Aggressiveness. The type of research used is quantitative research with an associative approach. The results of the study are The main findings indicate that simultaneously Capital Intensity and Inventory Intensity statistically significantly influence Sales Growth, although the explanatory power is low. The partial coefficient of Capital Intensity is negative and Inventory Intensity is positive, but both are not independently significant. Multicollinearity tests indicate no redundancy problem between Capital Intensity and Inventory Intensity. The interaction of Capital Intensity with Tax Aggressiveness and Inventory Intensity with Tax Aggressiveness is also not significant, so that aggressive taxation does not moderate the relationship between Capital Intensity or Inventory Intensity with sales growth. In short, Capital Intensity and Inventory Intensity do not independently influence Sales Growth in this specification, and Tax Aggressiveness does not act as a moderator.

Key words: Capital Intensity, Inventory Intensity, Sales Growth, Tax Aggressiveness

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menguji apakah Capital Intensity dan Inventory Intensity secara bersama-sama berpengaruh terhadap Sales Growth dan apakah pengaruh tersebut dimediasi oleh Tax Aggressiveness. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Hasil penelitian adalah Temuan utama menunjukkan bahwa secara simultan Capital Intensity dan Inventory Intensity secara statistik signifikan memengaruhi Sales Growth, meskipun kekuatan penjelasannya rendah. Koefisien parsial Capital Intensity negatif dan Inventory Intensity positif, tetapi keduanya tidak signifikan secara independen. Uji multikolinearitas menunjukkan tidak ada masalah redundansi antara Capital Intensity dan Inventory Intensity. Interaksi Capital Intensity

terhadap Tax Aggressiveness Aggressiveness dan Inventory Intensity terhadap Tax Aggressiveness juga tidak signifikan, sehingga perpajakan agresif tidak memoderasi hubungan Capital Intensity atau Inventory Intensity dengan pertumbuhan penjualan. Singkatnya, Capital Intensity maupun Inventory Intensity tidak secara independen memengaruhi Sales Growth dalam spesifikasi ini, dan Tax Aggressiveness tidak berperan sebagai moderator.

Kata Kunci: Intensitas Modal, Intensitas Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, Agresivitas Pajak

PENDAHULUAN

Bagi pemerintah, pajak merupakan instrumen utama untuk menyediakan dana yang dibutuhkan negara, sedangkan bagi perusahaan, pajak dianggap sebagai beban yang berpotensi mengurangi laba bersih yang diperoleh (Aisiyah & Supriadi, 2025). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), rasio pajak Indonesia pada tahun 2020 turun menjadi 8,33%, lebih rendah dibandingkan tahun 2018 sebesar 10,24% dan 2019 sebesar 9,77%. Angka tersebut relatif rendah karena berada di bawah standar IMF sebesar 15%. Penurunan rasio pajak dapat menandakan bahwa kebijakan pemerintah dalam bidang perpajakan menjadi lebih longgar, atau bisa juga mencerminkan masalah pada sistem perpajakan, seperti tingginya tingkat penghindaran pajak atau ketidakpatuhan wajib pajak (Aisyah et al., 2024). Pajak adalah sumber penerimaan negara terbesar yang digunakan untuk membiayai pengeluaran pemerintah dan pembangunan nasional. Berdasarkan Laporan Realisasi APBN 2023, penerimaan pajak dari sektor perindustrian menempati posisi yang signifikan terhadap total penerimaan pajak nasional. Namun, masih dijumpai praktik penghindaran pajak yang bersifat legal namun bertentangan dengan semangat aturan perpajakan, sehingga beberapa perusahaan menurunkan beban pajaknya secara tidak sejalan dengan tujuan fiskal yang diinginkan (Indawati et al., 2025). Perusahaan di berbagai sektor menghadapi tekanan untuk menjaga pertumbuhan penjualan Sales Growth sambil mengelola efisiensi modal dan persediaan. Capital Intensity dan Inventory Intensity adalah dua indikator utama yang mencerminkan bagaimana perusahaan mengalokasikan sumber daya modal dan persediaan dalam operasionalnya. Tax Aggressiveness muncul sebagai fenomena umum dalam praktik akuntansi dan perpajakan, yang dapat memediasi hubungan antara struktur modal operasi perusahaan dengan kinerja keuangan. Ada keinginan untuk memahami apakah strategi perpajakan yang agresif berperan sebagai mekanisme yang memperkuat atau melemahkan dampak Capital Intensity dan Inventory Intensity terhadap pertumbuhan penjualan. Sebagai wajib pajak, perusahaan kerap mencari cara untuk mengurangi kewajiban pajaknya dengan memanfaatkan kelemahan dalam undang-undang maupun peraturan perpajakan. Celah ini sering disebut sebagai “grey area”, yaitu ruang yang berada di antara praktik perencanaan pajak yang diperbolehkan dan yang tidak sepenuhnya dilarang, sehingga memungkinkan interpretasi yang berbeda dalam pelaksanaan kewajiban pajak (Yuliandini et al., 2025). Agresivitas pajak berdampak merugikan pendapatan negara karena mencakup berbagai strategi untuk merencanakan penghindaran pajak, baik yang dilakukan secara legal maupun ilegal. Semakin besar beban pajak yang dihindari, semakin tinggi tingkat agresivitas tersebut. Intensitas praktik penghindaran serta tingkat legalitasnya berperan penting dalam mengarahkan agresivitas pajak untuk meminimalkan beban pajak yang secara eksplisit harus dibayarkan (Sheily & Soetardjo, 2024). Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi agresivitas pajak, di antaranya capital intensity, pertumbuhan penjualan, dan komite audit. Capital intensity cenderung berkaitan dengan besarnya proporsi kepemilikan aset tetap pada suatu

perusahaan (Ved & Sjarief, 2022). Capital intensity adalah ukuran seberapa besar penggunaan modal fisik (misalnya mesin, peralatan, dan infrastruktur) dalam proses produksi dibandingkan dengan penggunaan tenaga kerja. Semakin tinggi capital intensity, semakin besar bagian output yang dihasilkan oleh modal dibandingkan tenaga kerja (Natasha et al., 2025). Ketika perusahaan mampu mencapai target penjualan dan menunjukkan tren kenaikan, hal itu dapat diartikan bahwa bisnisnya berjalan dengan sukses (Fitriani & Suhendi, 2025). Sales Growth adalah upaya perusahaan untuk memperkirakan keuntungan yang akan dihasilkan di masa depan, sehingga rencana keuangan dan operasional perusahaan dapat disesuaikan untuk memenuhi harapan pemangku kepentingan. Manfaat utama dari pertumbuhan penjualan mencakup dampak positif bagi berbagai pihak, baik internal maupun eksternal (Tantika et al., 2023). Penelitian ini bertujuan menguji apakah Capital Intensity dan Inventory Intensity secara bersama-sama berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan Sales Growth dan apakah pengaruh tersebut dimediasi oleh Tax Aggressiveness.

TINJAUAN PUSTAKA

Karena adanya asimetri informasi, manajer cenderung memprioritaskan tujuan pribadi dibandingkan tujuan perusahaan. Pihak manajemen memiliki akses penuh ke informasi perusahaan, sehingga mereka sebagai agen mengetahui kondisi aktual perusahaan. Hal ini menciptakan konflik agensi antara manajemen (agent) dan pemilik/pemegang saham (principal). Berbeda dengan pemilik atau pemegang saham yang memiliki informasi terbatas tentang operasional perusahaan, manajemen bisa mengarahkan tindakan yang menguntungkan dirinya sendiri. Motivasi manajemen sering kali dipicu oleh insentif dari pemilik, misalnya bonus sebagai penghargaan atas kinerja. Akibatnya, manajemen cenderung mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan demi mencapai tujuan insentif tersebut (Rahmi et al., 2022). Dalam konteks agresivitas pajak, manajemen berperan sebagai agen yang memiliki insentif untuk memaksimalkan laba guna meningkatkan kompensasi, sedangkan pemilik (pemegang saham) menginginkan efisiensi pajak serta laba yang wajar. Pertumbuhan penjualan dapat mendorong manajemen bertindak agresif terhadap pajak karena peningkatan penjualan menaikkan laba dan potensi kewajiban pajak. Capital intensity berkaitan dengan investasi pada aset tetap yang menghasilkan beban depresiasi; beban depresiasi ini dapat dimanfaatkan manajer untuk menekan laba kena pajak. Kebijakan utang juga memberi ruang bagi agen untuk meningkatkan beban bunga, yang mengurangi penghasilan kena pajak. Oleh karena itu, teori agensi dipakai sebagai kerangka untuk menjelaskan bagaimana konflik kepentingan antara manajemen dan pemilik mendorong agresivitas pajak melalui interaksi ketiga variabel tersebut (Ariani & Asmedi, 2025). Tindakan agresivitas pajak yang kuat tidak semata-mata disebabkan oleh ketidakpatuhan wajib pajak terhadap peraturan perpajakan, melainkan juga karena praktik efisiensi pajak yang berlandaskan pada ketentuan perundang-undangan perpajakan sehingga beban pajak yang harus dibayar tidak terlalu tinggi (Anggraeni & Fitriyana, 2024). Untuk mengukur variabel ini dapat digunakan variabel Effective Tax Rate (ETR) (Waladi & Prastiwi, 2022). Inventory Intensity adalah ukuran seberapa besar perusahaan menginvestasikan persediaannya. Persediaan digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional, sehingga semakin tinggi tingkat persediaan, semakin besar pula beban biaya pemeliharaan dan penyimpanan persediaan yang harus ditanggung perusahaan (Rista et al., 2022).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Sumber data dalam penelitian ini bersifat sekunder (Rosadani & Wulandari, 2022), berupa laporan keuangan perusahaan-perusahaan pada Sub Sektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk periode tahun 2018–2020, diperoleh melalui situs resmi Bursa Efeksi Indonesia di www.idx.co.id. Seluruh data yang digunakan bersifat sekunder dan diperoleh dari laporan tahunan perusahaan yang diakses melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI). Objek penelitian difokuskan pada pengukuran agresivitas pajak serta faktor-faktor yang memengaruhinya, meliputi capital intensity, sales growth, sebagai variabel moderasi (Somatariska et al., 2026). Teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda, dengan perangkat lunak SPSS versi 26. Sebelum melakukan pengujian hipotesis, dilakukan uji asumsi klasik untuk memastikan tidak terpengaruh masalah seperti heteroskedastisitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan data yang tidak terdistribusi normal. Jika asumsi terpenuhi, penelitian dinyatakan layak untuk dilanjutkan. Tahapan berikutnya adalah pengujian hipotesis yang meliputi: (1) koefisien determinasi (R^2) untuk menilai seberapa baik variabel-variabel independen menjelaskan varians pada variabel dependen; (2) uji signifikansi parameter secara simultan (uji F); dan (3) uji signifikansi parameter secara individual (uji T) untuk masing-masing variabel independent (Susanti & Satyawan, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji normalitas dilakukan untuk mengevaluasi apakah data penelitian berdistribusi normal, dengan menggunakan uji Jarque-Bera. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai probabilitas uji Jarque-Bera lebih besar dari 0,05, sehingga data penelitian ini dinyatakan berdistribusi normal dan memenuhi asumsi klasik regresi (Aljundi & Purwatiningsih, 2025).

Tabel.1 Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
CI	528	905.00	.00	905.00	387.1572	212.24503
II	528	647.00	.00	647.00	205.4242	132.04555
SL	526	3318.00	-1000.00	2318.00	48.9144	343.30104
TA	525	27964043.00	-27963000.00	1043.00	-58444.1429	1222433.70446
Valid N (listwise)	525					

Sumber : data diolah, spss, 2025

Tabel Deskripsi Umum mengisyaratkan bahwa variabel utama yang dianalisis adalah Capital Intensity (CI), Inventory Intensity (II), Sales Growth (SG) sebagai dependent variable yang dalam dokumen ini disebut juga SL, dan Aggresivitas Pajak (TA). Secara umum, jumlah observasi berada di kisaran sekitar 525 hingga 528. Pada deskripsi variabel, CI memiliki nilai rata-rata sekitar 387 dengan simpangan baku sekitar 212, II memiliki rata-rata sekitar 205 dengan simpangan baku sekitar 132, SG/SL memiliki rata-rata sekitar 49 dengan sebaran luas (standar deviasi sekitar 343), sementara TA menunjukkan variasi yang sangat besar dengan rata-rata negatif sekitar -58.444 dan simpangan baku yang sangat besar mencapai lebih dari satu jutaan, menandai adanya outlier atau nilai ekstrem

dalam ukuran agresivitas pajak. Interpretasi utama dari tabel ini adalah adanya variasi yang sangat besar pada TA, sehingga perlu kehati-hatian dalam menafsirkan dampaknya terhadap variabel lain.

Tabel.2
Hasil Tes One Sample Kolmogorov – Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Predicted Value
N		528
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	48.9143402
	Std. Deviation	40.20226176
Most Extreme Differences	Absolute	.038
	Positive	.035
	Negative	-.038
Test Statistic		.038
Asymp. Sig. (2-tailed)		.073 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Tabel uji normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov menunjukkan bahwa uji normalitas terhadap nilai terprediksi tidak menolak asumsi normalitas pada tingkat signifikansi 5 persen. Ukuran sampel yang cukup besar membuat uji ini sensitif, namun secara umum hasilnya menyiratkan bahwa prediksi yang terlibat mendekati distribusi normal meskipun terdapat outlier potensial pada variabel-variabel terkait.

Tabel.3
Hasil Uji Multikolinearitas

		Unstandardized Coefficients		Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Tolerance	VIF
1	(Constant)	68.404	48.915		
	CI	-.131	.077	.831	1.203
	II	.151	.124	.831	1.203

Sumber, data diolah, spss. 2025

Tabel uji multikolinearitas menunjukkan bahwa antara Capital Intensity (CI), dan II tidak terdapat masalah multikolinearitas yang berarti. Koefisien regresi tidak terstandar untuk CI dan II cukup rendah, dengan nilai toleransi masing-masing sekitar 0,831 dan VIF sekitar 1,203, yang keduanya berada jauh di bawah batas umum yang mengindikasikan masalah multikolinearitas (VIF biasanya dianggap aman jika di bawah 5). Hal ini menandakan bahwa CI dan II dapat dipakai bersama dalam model tanpa menghasilkan redundansi informasi yang berbahaya bagi estimasi koefisien.

Tabel. 4
Hasil Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.117 ^a	.014	.010	341.58120	1.837

a. Predictors: (Constant), II, CI

b. Dependent Variable: SL

Tabel Ringkasan Model menunjukkan bahwa koefisien determinasi R hanya sebesar sekitar 0,117, dengan R square sebesar 0,014 atau 1,4 persen, dan adjusted R square sekitar 0,010. Ini berarti model regresi yang dipakai hanya mampu menjelaskan sekitar 1,4 persen variasi pada SG/SL, sehingga kekuatan penjelasnya sangat rendah. Durbin-Watson berada pada angka mendekati 2, yakni sekitar 1,837, yang mengindikasikan tidak ada autokorelasi jelas pada residual. Secara umum, meskipun statistik global menunjukkan adanya kontribusi yang signifikan secara kombinasional (uji ANOVA menunjukkan p-value 0,027), kekuatan prediksi dari variabel independen terhadap dependen sangat kecil.

Tabel. 5
Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	68.404	48.915		1.398	.163
	CI	-.131	.077	-.081	-1.697	.090
	II	.151	.124	.058	1.221	.223

Hasil uji hipotesis parsial untuk CI dan II menunjukkan bahwa masing-masing tidak signifikan secara statistik pada level 0,05. Koefisien Capital Intensity (CI), bernilai negatif sekitar -0,131, namun tidak signifikan ($p \approx 0,090$), sedangkan koefisien II bernilai positif sekitar 0,151, juga tidak signifikan ($p \approx 0,223$). Meskipun arah koefisiennya berbeda Capital Intensity (CI), cenderung menurunkan SG/SL, sementara II cenderung meningkatkan—kedua variabel ini tidak memiliki kontribusi yang kuat secara individu terhadap SG/SL dalam spesifikasi model yang dianalisis.

Tabel. 6
Hasil Pengujian Hipotesis secara Simultan
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	851747.215	2	425873.607	3.650	.027 ^b
	Residual	61022445.936	523	116677.717		
	Total	61874193.150	525			

a. Dependent Variable: SL

b. Predictors: (Constant), II, CI

Secara simultan, analisis ANOVA menunjukkan bahwa Capital Intensity (CI), dan II secara bersama-sama memberikan kontribusi signifikan terhadap variasi SG/SL dengan p-value sekitar 0,027, meskipun ukuran efeknya sangat kecil karena R-squared hanya 1,4 persen. Ini mengindikasikan adanya hubungan bersama antara Capital Intensity (CI), dan II dengan SG/SL, tetapi pengaruhnya sangat kecil jika dilihat dari varians yang dijelaskan.

Tabel. 7
Hasil Pengujian MRA
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	74.288	48.403		1.535	.125
	CI	-.113	.077	-.071	-1.477	.140
	II	.116	.122	.045	.950	.342
	X1M	6.661E-10	.000	.002	.026	.980
	X2M	3.267E-6	.000	.144	1.801	.072

a. Dependent Variable: SL

Diketahui nilai signifikansi variabel interaksi Capital Intensity (CI) dengan Tax aggressiveness sebesar 0,980 ($>0,05$), maka berkesimpulan bahwa variabel Tax aggressiveness tidak mampu memoderasi pengaruh Capital Intensity (CI) terhadap Sales Growth demikian juga dan Inventory Intensity (II) dengan Tax aggressiveness sebesar 0,072 (0,05), maka berkesimpulan bahwa Tax aggressiveness tidak mampu memoderasi pengaruh Inventory Intensity (II) terhadap Sales Growth

PENUTUP

Kesimpulan

Temuan utama menunjukkan bahwa secara simultan Capital Intensity (CI) dan Inventory Intensity (II) secara statistik signifikan memengaruhi variasi Sales Growth (SG), meskipun kekuatan penjelas modelnya masih rendah. Koefisien regresi parsial untuk Capital Intensity dan Inventory Intensity tidak signifikan pada tingkat signifikansi konvensional; Capital Intensity cenderung berhubungan negatif dengan Sales Growth, sedangkan Inventory Intensity cenderung berhubungan positif, namun keduanya tidak kuat secara statistik sehingga tidak ada bukti yang cukup untuk menyatakan bahwa Capital Intensity atau Inventory Intensity secara independen memengaruhi Sales Growth dalam spesifikasi ini. Uji multikolinearitas menunjukkan tidak adanya masalah berarti antara Capital Intensity dan Inventory Intensity, sehingga estimasi koefisien tidak terpengaruh oleh redundansi informasi di antara kedua variabel tersebut. Berdasarkan uji signifikansi interaksi, variabel interaksi antara Capital Intensity dengan Tax Aggressiveness tidak signifikan, sehingga tidak ada bukti bahwa Tax Aggressiveness memoderasi pengaruh Capital Intensity terhadap pertumbuhan penjualan. Begitu pula, interaksi antara Inventory Intensity dengan Tax Aggressiveness tidak signifikan, sehingga Tax Aggressiveness tidak berperan sebagai moderator dalam hubungan antara Inventory Intensity dan pertumbuhan penjualan. Dengan demikian, faktor perpajakan yang agresif tidak memoderasi hubungan antara Capital Intensity maupun Inventory Intensity dengan pertumbuhan penjualan dalam spesifikasi model yang diuji.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisiyah, A. A., & Supriadi, A. (2025). PENGARUH CAPITALINTENSITY, INVENTORYINTENSITYDAN KEPEMILIKAN MANAJERIAL TERHADAP TAXAVOIDANCEDENGAN SALESGROWTH SEBAGAI VARIABEL MODERASI. *Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi*, 24(3), 1–31.

- Aisyah, P., Adib, N., & Rahmanti, V. N. (2024). DOES TRANSFER PRICING , SALES GROWTH , AND CAPITAL INTENSITY AFFECT TAX. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 14(02), 459–476. <https://doi.org/10.22219/jrak.v14i2.34230>
- Aljundi, M. A., & Purwatiningsih. (2025). Pengaruh Capital Intensity , Inventory Intensity , dan Transfer Pricing terhadap Agresivitas Pajak. *Economic, Accounting, Management and Business*, 8(3), 904–913.
- Anggraeni, N. T., & Fitriyana, F. (2024). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Energy Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2022). *Jurnal Nusa Akuntansi*, 1(2), 360–377. <https://doi.org/10.62237/jna.v1i2.13>
- Ariani, A., & Asmedi, S. (2025). PENGARUH SALES GROWTH, CAPITAL INTENSITY DAN KEBIJAKAN UTANG TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, 2(5), 83–91.
- Fitriani, L., & Suhendi, C. (2025). Pengaruh Capital Intensity , Sales Growth , dan Kepemilikan Institusional Terhadap Agresivitas Pajak. *ECo-Buss: Economics and Business*, 7(3). <https://doi.org/10.32877/eb.v7i3.2208>
- Indawati, Anggraini, A., & Ruhiyat, E. (2025). Pengaruh Sales Growth , Capital Intensity , dan Risiko Perusahaan terhadap Tax Avoidance. *AKUA: Journal Accounting and Finance*, 4(4), 901–911. <https://doi.org/10.54259/akua.v4i4.5794>
- Natasha, Putri, N. N., Azlin, N., & Azzahra, A. S. (2025). Pengaruh Ukuran Perusahaan , Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sektor Healthcare. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital*, 3(1), 46–53.
- Rahmi, I., Handayani, D., & Heriyanto, R. (2022). Pengaruh Capital Intensity, Sales Growth, Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Peghindaran Pajak. *Transekonomika*, 2(6), 311–324.
- Rista, M., Utami, C. K., Ryad, A. M., Yunisa, R. R., & Farelia, H. (2022). Pengaruh Inventory Intensity, Capital Intensity, dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance and Economics (NSAFE)*, 2(9), 1–12. <http://conference.um.ac.id/index.php/nsafe/article/viewFile/3352/2394>
- Rosadani, N. S. P., & Wulandari, S. (2022). PENGARUH PROFITABILITAS , CAPITAL INTENSITY , UKURAN PERUSAHAAN , DAN SALES GROWTH TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK. *Jurnal Riset Terapan Akuntansi*, 7(1), 27–39.
- Sheily, D., & Soetardjo, M. N. (2024). PENGARUH THIN CAPITALIZATION DAN CAPITAL INTENSITY TERHADAP TAX AGGRESIVENESS DENGAN SALES GROWTH SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI. *Jurnal Penelitian Akuntansi*, 5(2), 221–235.
- Somatariska, P. N., Arlita, I. G. . D., Kusuma, P. S. A. J., & Indraswari, I. G. A. A. P. (2026). Pengaruh Capital Intensity dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak dengan Profitabilitas Sebagai Moderasi: Studi pada Perusahaan Sektor Energi yang

Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2022-2024. *As-Syirkah: Islamic Economics & Financial Journal*, 4(4), 977–991. <https://doi.org/10.56672/assyirkah.v4i4.516>

- Susanti, D., & Satyawati, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1), 1–8.
- Tantika, L., Lubis, N. I., & Masyitah, E. (2023). Pengaruh Capital Intensity , Inventory Intensity , Sales Growth , Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Sub Sektor Perdagangan Eceran Yang Terdaftar di BEI Tahun 2018-2020. *Jurnal MAIBIE (Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic)*, 1(1), 161–179.
- VED, M. J., & SJARIEF, J. (2022). NALYSIS OF CAPITAL INTENSITY, SALES GROWTH AND AUDIT COMMITTEE ON TAX AGGRESSIVENESS. *SIMAK*, 20(02), 256–272.
- Waladi, A., & Pratiwi, D. (2022). Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 11(1), 2. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/akunesa/index>
- Yuliandini, S., Ratnawati, V., & Supriono, S. (2025). Pengaruh Capital Intensity , Gender Diversity , Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan Vol.*, 6(1), 1–16.