

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Keterikatan antara prinsipal (*principal*) dan agen (*agent*) dikenal sebagai teori keagenan atau *agency theory*. Prinsipal diibaratkan sebagai pemilik yang melimpahkan tugas dan wewenangnya kepada agen sebagai manajemen untuk mengelola perusahaan. Timbulnya asimetri informasi disebabkan karena akses informasi perusahaan yang dimiliki manajemen (agen) lebih lengkap dibandingkan pemilik. Hubungan keagenan menimbulkan potensi konflik kepentingan (*conflict of interest*) karena kedua pihak memiliki tujuannya tersendiri (Jensen & Meckling, 1976)

Konflik kepentingan dapat memicu munculnya biaya agensi (*agency cost*), yaitu terdiri dari biaya pemantauan oleh prinsipal, kerugian residual (*residual loss*) akibat perbedaan keputusan antara agen dan prinsipal, serta biaya pengikatan oleh agen (*bonding cost*). Teori keagenan yang dikembangkan oleh Eisenhardt (1989) membahas anggapan bahwa manusia pada dasarnya mementingkan dirinya sendiri (*self-interested*) dan terjadinya konflik tujuan (*goal conflict*) karena adanya asimetri informasi dapat memperparah munculnya masalah keagenan.

Masalah keagenan antara pemilik dan manajemen perusahaan dapat menyebabkan terjadinya tindakan agresif terhadap pajak atau agresivitas pajak. Manajemen sebagai agen akan mengambil risiko yang berani untuk mencapai target

laba perusahaan hingga akhirnya melakukan agresivitas pajak dengan maksud mendapatkan bonus dan kompensasi secara maksimal, sedangkan pemilik sebagai prinsipal mencari posisi yang aman demi kepentingan untuk menjaga keberlangsungan usaha. Perbedaan dari risiko yang diambil, motivasi manajemen yang tidak sejalan dengan pemilik, serta ketidaktahuan pemilik atas tindakan yang dilakukan akan mendorong manajemen sebagai agen untuk memanfaatkan asimetri informasi untuk menguntungkan posisi tersendiri. Hal tersebut berpotensi menimbulkan risiko sanksi perpajakan yang akan merugikan prinsipal di masa yang akan datang.

2.1.2 Agresivitas Pajak

Suatu aksi mengurangi beban pajak yang dilakukan perusahaan melalui skema perencanaan pajak, baik yang sifatnya legal atau berada di wilayah abu-abu dengan batas antara perencanaan pajak yang legal dan ilegal dalam hukum perpajakan didefinisikan sebagai bentuk agresivitas pajak (Frank et al., 2009). Agresivitas pajak dapat dipahami menjadi kombinasi *tax planning* antara *tax avoidance* (legal) dan *tax evasion* (ilegal) bertujuan untuk mrnutunkan laba kena pajak perusahaan (Khan & Nuryanah, 2023). Agresivitas pajak memberikan manfaat untuk meningkatkan laba perusahaan yang dapat diinvestasikan kembali guna ikut serta dalam proses pertumbuhan bisnis melalui pengurangan beban pajak (Khan & Tjaraka, 2024).

Agresivitas pajak memberikan manfaat bagi pemilik sebagai prinsipal melalui penghematan pembayaran pajak yang dapat diinvestasikan kembali untuk meningkatkan keuntungan perusahaan di masa depan, sedangkan manajemen

sebagai agen menjadi terdorong untuk melakukan penghematan pajak dengan meingkatkan bonus yang diterima pemilik atas kenaikan laba bersih. Pajak merupakan salah satu komponen pengeluaran perusahaan yang berpotensi mengurangi keuntungan, sehingga mendorong manajemen untuk menurunkan besaran pajak terutang yang harus dibayarkan dalam jumlah besar dengan agresivitas pajak. Agresivitas pajak memiliki potensi yang dapat mengancam penerimaan negara yang bersumber dari penerimaan perpajakan karena mengarah ke tindakan yang ilegal (Alkausar et al., 2020). Agresivitas pajak tidak selalu berkaitan dengan pelanggaran hukum karena tindakan ini dapat dilakukan melalui perencanaan pajak yang sah secara regulasi, yaitu dengan memanfaatkan kelemahan dalam kebijakan perpajakan yang berlaku (Hajawiyah et al., 2022).

DTAX (*discretionary permanent book-tax difference*), ETR (*Effective Tax Rate*), CETR (*Cash Effective Tax Rate*), dan BTD (*Book-Tax Difference*) merupakan berbagai pengukuran yang dilakukan sebagai proksi dari agresivitas pajak. Proksi ETR pada penelitian ini digunakan untuk mengukur tingkatan agresivitas pajak. Proksi tersebut telah digunakan oleh beberapa peneliti, sebagaimana dilakukan oleh Apriyadi dan Syahputra (2024), Mulya dan Anggraeni (2022) serta Irawati et al. (2025). ETR digunakan untuk melihat tingkat efektif sebuah perusahaan dalam mengoperasikan beban pajaknya dan dihitung dengan perbandingan antara beban pajak dengan capaian laba sebelum pajak.

2.1.3 Sales Growth

Sales growth menjadi tolak ukur kinerja keuangan perusahaan yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengoptimalkan volume penjualan

dari periode satu ke periode berikutnya. *Sales growth* adalah perubahan dari total penjualan yang tercermin pada laporan laba rugi, baik sedang naik atau turun dari tahun ke tahun (Budiharjo, 2023). *Sales growth* memperlihatkan sebuah kinerja perusahaan di masa lampau serta sebagai gambaran perkiraan pertumbuhan perusahaan di masa mendatang.

Meningkatnya *sales growth* secara konsisten menunjukkan bahwa tujuan perusahaan dalam mempertahankan kinerja dan memiliki daya saing tinggi di pasar (Rochendi & Nuryaman, 2022). Jika *sales growth* mengalami peningkatan secara konsisten, maka perusahaan dirasa mampu dalam menjalankan dan mencapai target perusahaan. Motivasi yang terbangun untuk melakukan praktik agresivitas pajak diakibatkan dari dampak peningkatan *sales growth* diikuti oleh peningkatan beban pajak perusahaan (Setiawati & Sunarmi, 2024).

Peningkatan *sales growth* akan diikuti dengan meningkatnya penghasilan bruto perusahaan. Penghasilan tersebut juga akan diikuti dengan meningkatnya beban pajak yang akan mengurangi laba perusahaan, sehingga membuat manajemen sebagai agen merasakan tekanan untuk mengelola beban pajaknya. Ekspektasi pemilik sebagai prinsipal bahwa *sales growth* yang tinggi juga diikuti pertumbuhan laba dengan manajemen yang memiliki kepentingan pribadi (*self interest*) dapat mendorong manajemen untuk melakukan agresivitas pajak. Nilai penjualan tahun berjalan dan penjualan tahun lalu harus diketahui sebagai data dasar dalam mengukur *sales growth* dalam penelitian ini.

2.1.4 *Profitability*

Profitability adalah parameter kinerja keuangan yang dapat menggambarkan mengenai kapasitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba melalui seluruh aktivitas operasionalnya (Ernawati et al., 2021). *Profitability* atau sering disebut rasio keuangan menunjukkan bagaimana perusahaan menggunakan dan memanfaatkan aset yang dimiliki. Perusahaan mampu memberdayakan sumber daya dalam menghasilkan laba yang dapat dilihat dari tingkatan rasio *profitability* (Yulianti et al., 2024)

Perusahaan dengan kinerja efektif dalam menghasilkan laba dengan dipengaruhi oleh rasio *profitability* yang tinggi (Hendayana et al., 2024). Tingginya rasio *profitability* perusahaan memberikan tanda bahwa kualitas laba yang dihasilkan perusahaan baik sedangkan rendahnya rasio *profitability* mengindikasikan adanya masalah dalam aktivitas maupun pengelolaan perusahaan (Ellyn & Maryanti, 2025).

Besarnya beban pajak yang dihasilkan perusahaan karena perusahaan memiliki tingkat *profitability* yang tinggi (Harnovinsah et al., 2025). Manajemen perusahaan sebagai agen akan berusaha untuk memaksimalkan laba perusahaan, tidak hanya karena kepentingan pribadi, tetapi juga karena tuntutan ekspektasi pemilik (prinsipal) atas laba yang harus maksimal. Hal tersebut dapat memotivasi manajemen untuk melakukan agresivitas pajak.

Rasio *profitability* mempunyai beberapa jenis yang dapat digunakan sebagai proksi. Goh dan Erika (2022) menjelaskan beberapa jenis rasio *profitability* yang digunakan dalam rasio *profitability* di antaranya :

1. *Return on Assets (ROA)*

ROA atau *Return on Assets* memperlihatkan hasil tingkat pengembalian atas aset suatu perusahaan dalam mencapai laba bersih. Rasio ini diformulasikan sebagai berikut.

$$\mathbf{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

2. *Return on Equity (ROE)*

ROE mencitrakan perusahaan mampu dalam pencapaian terhadap laba bersih yang dibandingkan dengan total hasil pengembalian atas penggunaan ekuitas perusahaan. Rumus rasio ROE adalah :

$$\mathbf{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}}$$

3. *Gross Profit Margin (GPM)*

Tingkat proporsi dari penjualan bersih yang menghasilkan laba kotor dapat dilihat dari rasio Gross Profit Margin yang diukur menggunakan rumus berikut :

$$\mathbf{GPM} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

4. *Operating Profit Margin (OPM)*

Rasio Operating Profit Margin digunakan sebagai ukuran dari laba operasional atas penjualan bersih perusahaan dan dapat dihitung menggunakan rumus berikut :

$$\mathbf{OPM} = \frac{\text{Laba Operasional}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

5. *Net Profit Margin (NPM)*

Rasio *Net Profit Margin* mendeskripsikan kesanggupan suatu perusahaan dalam mencapai laba bersih berdasarkan penjualan bersih perusahaan atau dapat dihitung menggunakan rumus berikut.

$$\mathbf{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

Profitability dalam penelitian ini diukur menggunakan proksi Return of assets (ROA). Tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan asetnya secara efisien menjadi indikasi pada rasio tersebut (Fadhillah et al., 2024).

2.1.5 *Capital Intensity*

Capital intensity merupakan perbandingan yang mencerminkan ketergantungan perusahaan pada *fixed assets* dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Keputusan perusahaan untuk mengalokasikan dan mengorbankan Sebagian dananya pada modal berupa aset tetap merupakan cerminan dari *capital intensity* (Hendayana et al., 2024). Kebutuhan perusahaan yang tinggi dalam investasi modal aset tetap menandakan tingginya tingkatan *capital intensity* perusahaan. Tingkat keuntungan dari perusahaan padat modal sangat sensitive terhadap fluktuasi pendapatan. Tingginya *capital intensity* pada saat permintaan pasar sedang meningkat dapat memperbesar tingkat pengembalian dan memberi peluang perusahaan untuk meningkatkan volume produksi (Saif-alyousfi & Alsadan, 2025).

Perusahaan atau industri yang berinvestasi pada aset tetap akan menghasilkan depresiasi atau beban penyusutan aset tetap yang dapat dimanfaatkan untuk menurunkan beban pajak perusahaan (Amin et al., 2025). Berdasarkan Undang-

Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (2021), diakuinya sebagai pengurang peredaran bruto jika penyusutan atas penghasilan yang didapatkan, ditagih dan dipelihara oleh penggunaan aset tetap. Depresiasi aset tetap dapat menjadi pengurang peredaran bruto yang digunakan untuk menentukan besaran penghasilan neto fiskal atau laba perusahaan menyebabkan berkurangnya kena pajak.

PMK Nomor 72 Tahun 2023 (2023) mengatur tentang ketentuan penyusutan harta berwujud dan/atau amortisasi harta tak berwujud. Peraturan tersebut memberikan kebijakan untuk beberapa jenis harta berwujud terkait besaran presentase yang digunakan untuk menghitung depresiasi aset tetap. Kebijakan dalam peraturan perpajakan tersebut dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan sebagai pengurang dari penghasilan dan akan mengurangi pajak terutang. Besarnya aset tetap perusahaan memberikan kesempatan besar untuk meminimalkan kewajiban perpajakan dengan memanfaatkan depresiasi atau penyusutan aset tetap (Syahrani & Fathoni, 2025). Manajemen sebagai agen dapat memanfaatkan dana yang tersedia untuk membeli aset tetap yang selanjutnya akan menghasilkan beban depresiasi setiap tahun sebagai pengurang dari pajak perusahaan (Sari & Zahri, 2021).

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini menghasilkan topik yang berkaitan yang didasarkan pada referensi dari penelitian terdahulu.

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Variabel	Temuan
1.	Syahrani dan Fathoni (2025)	<i>The Influence of Sales Growth and Capital Intensity on Tax Aggressiveness</i>	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : <i>Sales Growth</i> <i>Capital Intensity</i>	- <i>Sales growth</i> tidak memberikan dampak signifikan pada tingkat agresivitas pajak - <i>Capital Intensity</i> memberikan dampak positif pada tingkat agresivitas pajak
2.	Irawati et al. (2025)	<i>Sales Growth, Profitability, Inventory Intensity and Capital Structure On Tax Agrresiveness in Energy Sector in Indonesia</i>	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : <i>Sales Growth, Profitability, Inventory Intensity, dan Capital Structure</i>	<i>Sales growth</i> dan <i>profitability</i> tidak menunjukkan adanya dampak pada tingkat agresivitas pajak
3.	Apriyadi dan Syahputra (2024)	Pengaruh Komisaris Independen, Intensitas Modal	Variabel Dependen :	<i>Capital intensity</i> dan <i>sales growth</i>

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Variabel	Temuan
		dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak : Studi Empiris pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di BEI Tahun 2018 - 2022	Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : Komisaris Independen, <i>Capital Intensity</i> , dan <i>Sales Growth</i>	memengaruhi agresivitas pajak
4.	Setiawati dan Sunarmi (2024)	Pengaruh <i>Sales Growth</i> , <i>Inventory Intensity</i> , dan <i>Capital Intensity</i> terhadap Agresivitas Pajak	Variabel Dependen : ETR Variabel Independen : <i>Sales Growth</i> , <i>Inventory Intensity</i> , <i>Capital Intensity</i> , dan <i>Sales Growth</i>	Agresivitas pajak tidak dipengaruhi <i>sales growth</i> dan <i>capital intensity</i>
5.	Tjahyadi dan Marpaung (2024)	Pengaruh <i>Managerial Ability</i> , Profitabilitas, dan <i>Leverage</i> terhadap Agresivitas Pajak	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : Profitabilitas (<i>Profitability</i>), dan <i>Leverage</i>	- <i>Profitability</i> memiliki dampak positif pada tingkat agresivitas pajak
6.	Khan dan Nuryanah (2023)	<i>Combating tax aggressiveness: Evidence from Indonesia's tax amnesty program</i>	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak Variabel Independen : <i>Profitability</i> , <i>Tax Amnesty</i> , <i>Leverage</i> ,	- Agresivitas pajak dipengaruhi secara negatif oleh <i>profitability</i>

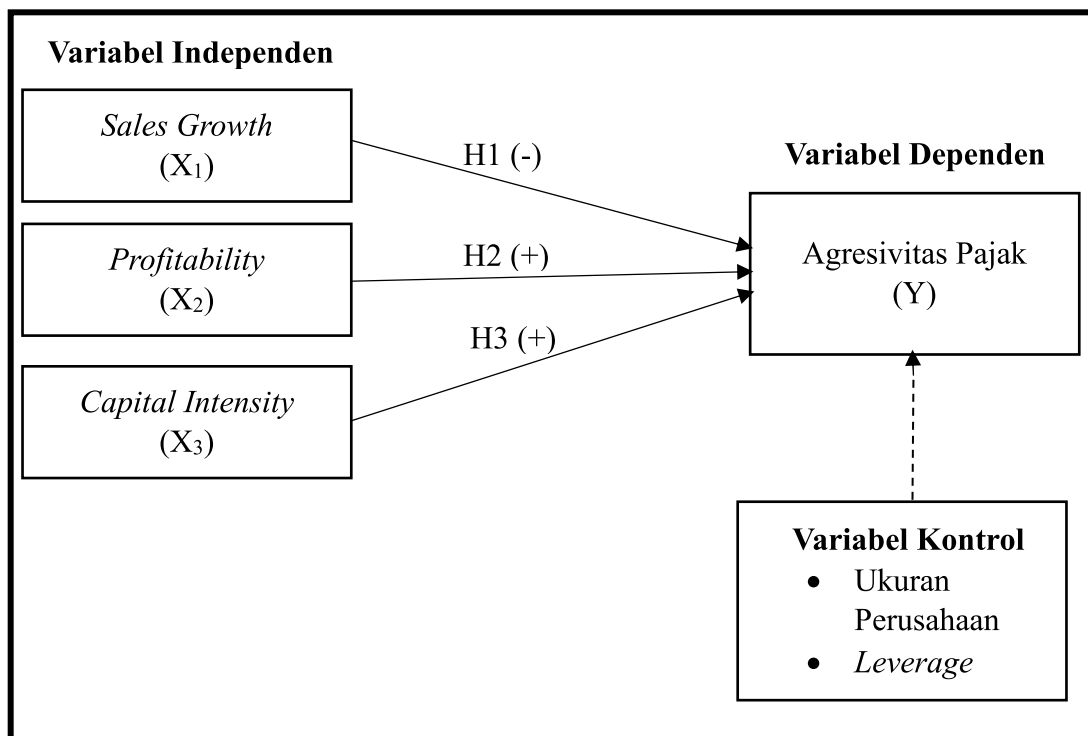
No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Variabel	Temuan
			<i>Independence Commissioner, Institutional Ownership Variabel</i>	
7.	Elizabeth dan Riswandari (2022)	<i>Tax Aggressiveness in Indonesia and Malaysia</i>	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : Profitabilitas, Komite Audit, dan <i>Board Gender Diversity</i>	Profitabilitas berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak
8.	Prastiwi dan Waladi (2022)	Pengaruh <i>Sales Growth, Capital Intensity</i> , dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : <i>Sales Growth, Capital Intensity</i> , dan Profitabilitas	- <i>sales growth</i> dan <i>capital intensity</i> memberikan pengaruh negatif terhadap Agresivitas Pajak. - Profitabilitas tidak memengaruhi agresivitas pajak.
9.	Mulya dan Anggraeni (2022)	Ukuran Perusahaan, <i>Capital Intensity</i> , Pendanaan Aset dan Profitabilitas sebagai Determinan Faktor Agresivitas Pajak	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (ETR) Variabel Independen : Ukuran Perusahaan,	- <i>Capital intensity</i> berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. - Profitabilitas berpengaruh

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Variabel	Temuan
			<i>Capital Intensity, Pendanaan Aset dan Profitabilitas</i>	negatif terhadap Agresivitas Pajak.
10.	Prawira dan Sandria (2021)	<i>The Determinants of Corporate Tax Aggresiveness</i>	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (CETR) Variabel Independen : <i>Profitability, Lverage, Firm Size, Leverage, dan Profitability</i>	Agresivitas dipengaruhi secara negatif oleh <i>Profitability</i>
11.	Ramadhani, et al (2020)	Pengaruh <i>Hedging, Financial Lease, dan Sales Growth</i> terhadap Agresivitas Pajak	Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (Effective Tax Rate) Variabel Independen : <i>Hedging, Finansial Lease dan Sales Growth</i>	<i>Sales growth</i> berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak

2.3 Kerangka Pemikiran

Teori yang sesuai pada kerangka pemikiran dapat menjelaskan bagaimana variabel independen dan dependen yang berhubungan (Sugiyono, 2023). Variabel independen dalam penelitian ini antara lain *sales growth*, *profitability*, dan *capital intensity*. Variabel pengendali (kontrol) dalam penelitian ini adalah ukuran perusahaan dan *leverage*. Agresivitas pajak merupakan variabel dependennya. Berikut lampiran kerangka pemikiran untuk mempermudah pemahaman akan konsep dari topik riset.

Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran Penelitian



2.4 Hipotesis

Praduga disusun mengenai hubungan antar variabel yang diharapkan akan ditemukan dan diuji secara statistik (Cresswell & Cresswell, 2023). Hipotesis yang diuji pada topik dampak dari *sales growth*, *profitability*, dan *capital intensity* terhadap agresivitas pajak. Hipotesis yang diajukan dalam studi ini atas dasar alur pemikiran dan keterkaitan antar- variabel yang telah disusun diantaranya sebagai berikut.

2.4.1 Pengaruh *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak

Naik turunnya pertumbuhan penjualan suatu perusahaan dari tahun ke tahun disebut *sales growth*. Ketika perusahaan mengalami peningkatan *sales growth* atau pertumbuhan penjualan, maka penghasilan bruto perusahaan akan meningkat. Dasar pengenaan tarif pajak kepada wajib pajak badan berasal dari besarnya penghasilan bruto. Setiap peningkatan penghasilan bruto maka akan diikuti dengan meningkatnya pajak terutang perusahaan. Penurunan pada laba bersih perusahaan akibat dari pajak terutang memberikan pemahaman perusahaan terhadap pajak terutang sebagai beban pajak sebagai salah satu komponen pengurangan pendapatan terbesar dari laba bersih yang seharusnya dihasilkan oleh perusahaan.

Masalah keagenan terbentuk dari kesenjangan informasi dan kontradiksi kepentingan diantara prinsipal dengan agen. Manajemen memanfaatkan momentum pertumbuhan penjualan yang naik untuk melakukan agresivitas pajak. Penuh harapan pemilik sebagai prinsipal terhadap meningkatnya *sales growth* akan meningkatkan laba perusahaan, sedangkan manajemen akan memaksimalkan bonus dan kompensasi yang diterima dari laba yang maksimal. Sehingga manajemen akan

termotivasi untuk meminimalkan pajak terutang. Pertumbuhan yang pesat tidak selalu menandakan aman bagi manajemen karena menjadi lebih tersorot dan dapat menimbulkan biaya monitoring untuk mengawasi kepentingan manajemen yang kontra dengan pemilik. Tingginya pengawasan akan mendorong manajemen untuk berhati-hati dalam langkah yang diambil terhadap kewajiban perpajakan.

Waladi dan Prastiwi (2022) serta Ramadhani et al (2020) menghasilkan kajian bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Peningkatan Pemantauan pajak dari naiknya tingkat *sales growth* menyebabkan manajemen semakin kecil dalam melakukan agresivitas pajak. *Sales growth* dan agresivitas pajak dapat berhubungan dengan sektor *basic materials*. Hubungan antara *sales growth* dan kinerja perusahaan membutuhkan tingginya efisiensi operasional. Sektor *basic materials* memiliki karakteristik sebagai industri padat modal serta pertumbuhan penjualannya sangat bergantung pada fluktuasi harga komoditas global. Didasarkan pada pernyataan tersebut, menghasilkan rumusan hipotesis pertama sebagai berikut :

H1 : *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2025.

2.4.2 Pengaruh *Profitability* terhadap Agresivitas Pajak

Profitability yang diukur dengan ROA adalah cerminan perusahaan dengan kemampuannya menghasilkan laba yang diperoleh dari pengelolaan aset secara efektif. Perusahaan dapat dikatakan efisien dalam hal keuntungan jika perusahaan

tersebut memiliki tingkat *profitability* yang tinggi. Meningkatnya kewajiban pajak dipengaruhi oleh tingkat *profitability* tersebut.

Teori keagenan menjelaskan adanya kepentingan yang berlawanan antara agen dan prinsipal. Tingginya tingkat *profitability* mampu menimbulkan benturan kepentingan antara manajemen dan pemilik. Manajemen sebagai agen akan memaksimalkan laba bersih perusahaan sebagai bentuk tanggung jawab kepada pemilik selaku prinsipal. Hal tersebut dapat mendorong strategi manajemen perusahaan mengambil langkah agresivitas pajak dengan tujuan untuk meminimalkan pajak terutang badan serta mempertahankan laba atau keuntungan yang dapat memenuhi keinginan pemilik sebagai prinsipal.

Penelitian Tjahyadi dan Marpaung (2024) menemukan bahwa terdapat pengaruh positif profitabilitas terhadap agresivitas pajak. Kenaikan pajak terutang akibat *profitability* yang meningkat mendorong untuk melakukan agresivitas pajak. Elizabeth dan Riswandi (2022) juga mengonfirmasi hubungan yang sama bahwa agresivitas pajak dapat meningkat karena pengaruh dari *profitability* yang bernilai besar. Perusahaan sektor *basic materials* yang nilai *profitability* sangat sensitif terhadap siklus harga komoditas. Merujuk pada penjelasan tersebut, hipotesis kedua dirumuskan sebagai berikut.

H2 : *Profitability* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2025.

2.4.3 Pengaruh *Capital Intensity* terhadap Agresivitas Pajak

Ketergantungan pada aset tetap memberikan efek seberapa besar bagi intensitas modal perusahaan. Jumlah investasi perusahaan yang besar dari total asetnya dengan bentuk aset tetap merepresentasikan bahwa *capital intensity* perusahaan memiliki tingkat yang tinggi. Beban depresiasi yang dihasilkan oleh proporsi aset tetap perusahaan yang sama besarnya dan bisa menjadi pengurang dari laba kena pajak sesuai dengan kebijakan perpajakan yang berlaku.

Menurut teori keagenan, manajemen sebagai agen memiliki keleluasaan dalam mengambil keputusan karena memiliki informasi yang lebih dibandingkan prinsipal. Manajemen dapat memanfaatkan *capital intensity* yang tinggi dan depresiasi dari aset tetap sebagai salah satu fasilitas yang dimiliki perusahaan dalam mengurangi pajak terutang untuk kepentingan tertentu di luar kepentingan pemilik dengan melakukan agresivitas pajak. Manajemen juga dapat saja meningkatkan *capital intensity* karena kebutuhan operasional dalam hal peningkatan produksi untuk mencapai target. Hal tersebut bisa saja tidak sesuai dengan kepentingan pemilik karena mengabaikan manfaat dari pengurangan pajak yang dapat meningkatkan keuntungan.

Penelitian Apriyadi dan Syahputra (2024) sejalan dengan Syahrani dan Fathoni (2025) serta yang ditemukan oleh Mulya dan Anggraeni (2022) bahwa pengaruh *capital intensity* terhadap agresivitas pajak ke arah positif. Perusahaan akan semakin memanfaatkan kebijakan pajak yang melegalkan pengurangan pajak dari beban depresiasi. Sektor *basic materials* memiliki hubungan dengan variabel *capital intensity* karena merupakan industri padat modal dengan nilai investasi aset

tetap jauh lebih besar dibandingkan sektor yang lain, sehingga variabel *capital intensity* sangat berhubungan dengan sektor ini. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis ketiga dirumuskan sebagai berikut

H3 : *Capital intensity* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2025.