

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

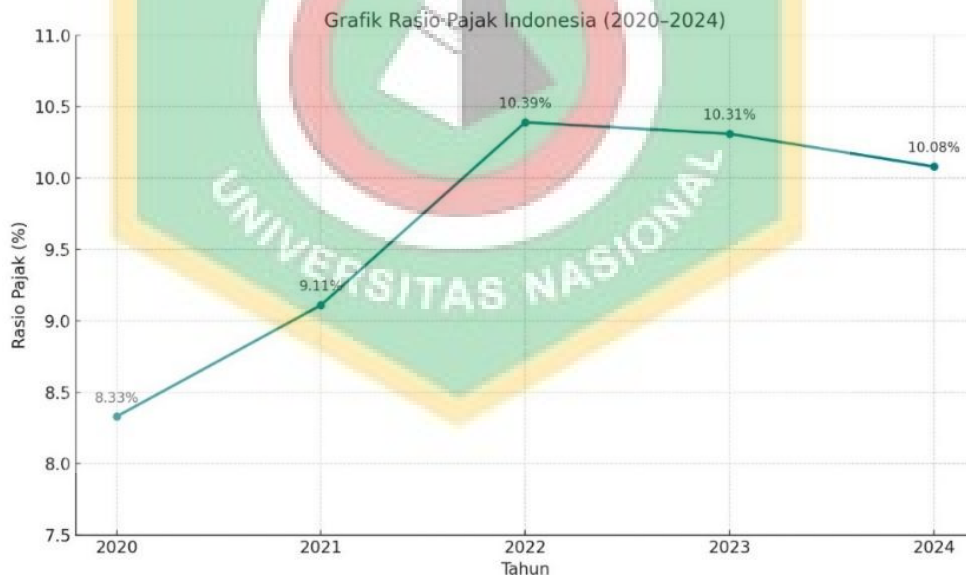
Penerimaan suatu negara sangat erat dengan pertumbuhan ekonominya. Dengan peningkatan penerimaan negara, pemerintah memiliki peluang yang lebih besar untuk membelanjakan uang untuk kegiatan belanja negara yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam bidang ekonomi, pembangunan, dan pendidikan. Pemerintah harus memberikan perhatian yang lebih besar pada sektor perpajakan karena sebagian besar pembangunan dan peningkatan kesejahteraan rakyat dibiayai oleh pajak. Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021, pajak yaitu partisipasi wajib ke negara (terutang) baik individu ataupun badan yang memaksa berpatokan Undang-Undang, tidak dapat imbalan langsung & digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Selama ini negara Indonesia memakai sistem pengumpulan pajak dengan *self assessment system*, sistem tersebut menaruh kewenangan pada masing-masing wp untuk mengkalkulasikan, melaporkan, serta menyetorkan sendiri pajaknya pada negara. Penerapan sistem pemungutan pajak efek atas penerapan sistem pemungutan pajak tersebut tentunya bisa menampilkan *greyspot* kepada wp untuk membayar pajak lebih kecil tidak sesuai sebagaimana mestinya. Dalam pemungutan tersebut tentunya telah ditetapkan oleh Undang-Undang dan seharusnya bisa dipatuhi sehingga dapat mencegah penyimpangan perpajakan di Indonesia, salah satu dari penyimpangan ini yaitu agresivitas pajak.

Menurut Susanto *et al.*, (2018) untuk merekayasa pendapatan kena pajak perusahaan melalui perencanaan pajak, agresivitas pajak adalah tindakan yang dapat ditempuh oleh perusahaan baik secara legal maupun secara ilegal. Dengan kata lain, perusahaan dapat melakukan penghindaran pajak secara agresif jika masih dalam ruang lingkup peraturan pajak yang berlaku. Namun, ketika tindakan ini bertentangan dengan peraturan pajak yang berlaku, tindakan ini tidak lagi sesuai dan dapat menyebabkan reputasi perusahaan tercemar dan terkena sanksi yang berbeda. Untuk menghemat pajaknya, perusahaan harus melakukan perencanaan

pajak yang agresif. Ini karena semakin besar penghematan pajak yang dilakukan, perusahaan tersebut dianggap semakin agresif terhadap pajak (Frank *et al.*, 2009). *Book Tax Difference* (BTD), *Effective Tax Rate* (ETR), *Cash Effective Tax Rate* (CETR), dan *Residual Tax Difference* (RTC) adalah beberapa cara untuk mengukur agresivitas pajak.

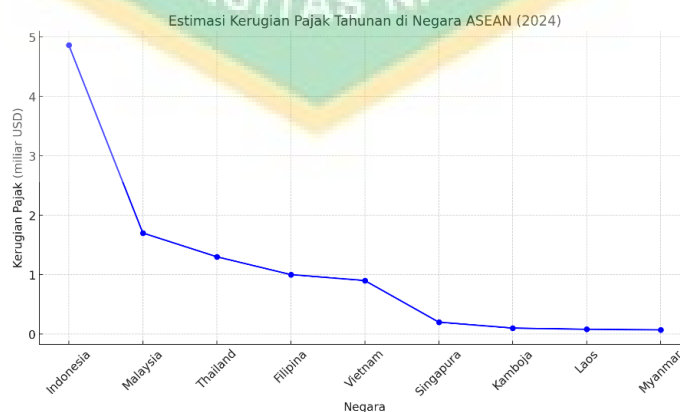
Agresivitas pajak perusahaan merupakan hal yang serius, hal ini terbukti dengan rendahnya rasio pajak di negara Indonesia. Rasio pajak merupakan salah satu indikator yang dipakai untuk menilai kinerja ekonomi suatu negara, untuk menggambarkan kapasitas pemerintah dalam mengoptimalkan pendapatan dari sektor pajak. Rasio pajak dapat dihitung dengan cara membandingkan antara penerimaan pajak pemerintah dan PDB. PDB adalah keseluruhan nilai dari semua produk dan layanan yang diproduksi oleh suatu negara dalam jangka waktu tertentu, yang diperoleh dari konsumsi masyarakat, pengeluaran pemerintah, investasi, dan selisih antara ekspor dan impor. Semakin besar rasio pajak, semakin baik keadaan ekonomi karena lebih banyak pajak yang terkumpul. Rasio pajak negara Indonesia selama tahun 2020-2024 sebagai berikut:



Gambar 1.1 Grafik Rasio Pajak Indonesia

(Sumber : Direktorat Jenderal Pajak dan Kementerian Keuangan, 2025)

Dari gambar tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2020 yang merupakan masa awal pandemi COVID-19, karena banyak kegiatan ekonomi yang terhenti dan pemerintah memberikan banyak bantuan, pemasukan negara dari pajak hanya memiliki rasio 8,33%, sehingga total pajak yang terkumpul hanya Rp1.278,6 triliun. Pada 2021, kondisi ekonomi mulai pulih sehingga rasio naik menjadi 9,11% dikarenakan pemerintah melakukan perbaikan dalam sistem pelaporan dan pengumpulan pajak, hal ini menandakan peningkatan kembali basis pajak. Memasuki 2022, ekonomi lebih kuat dan upaya optimalisasi penerimaan mendorong rasio naik ke 10,39%, menembus level *double digit* untuk pertama kali sejak sebelum pandemi. Hal ini juga didukung oleh perbaikan administrasi perpajakan dan digitalisasi sistem DJP. Pada 2023, rasio sedikit menurun menjadi 10,31%, masih di level tinggi berkat penerimaan pajak yang kuat, meski ada tantangan dari fluktuasi harga komoditas dan penyesuaian kebijakan fiskal. Pada tahun 2024, meskipun uang pajak yang terkumpul diperkirakan meningkat menjadi Rp2.232,7 triliun, rasio pajaknya turun. Hal ini karena ukuran ekonomi Indonesia (PDB) juga tumbuh besar, sementara pajak dari sektor digital belum digarap secara maksimal. Dalam lima tahun terakhir, rasio pajak negara Indonesia hanya berkisar antara 10–11%, mencerminkan besarnya *tax gap* atau potensi penerimaan yang belum dimanfaatkan. Salah satu faktornya adalah tingginya agresivitas pajak yang dilakukan oleh wajib pajak perusahaan, yakni usaha terencana perusahaan untuk mengurangi beban pajak melalui strategi perencanaan pajak yang legal (*tax avoidance*) maupun ilegal (*tax evasion*).



Gambar 1.2 Estimasi Kerugian Pajak Tahunan di Negara ASEAN 2024

(Sumber : Laporan *Tax Justice Network* 2024)

Berdasarkan laporan dari *Tax Justice Network* 2024, peneliti memperoleh data yang ditunjukkan melalui grafik diatas, yang memperlihatkan bahwa negara-negara di kawasan ASEAN mengalami kerugian besar akibat praktik agresivitas pajak dan pengalihan keuntungan oleh perusahaan multinasional. Indonesia menjadi negara yang paling terdampak, dengan kerugian pajak mencapai sekitar US \$4,86 miliar (sekitar Rp68 triliun) setiap tahun, terutama karena praktik *transfer pricing* dan pengalihan laba ke negara-negara dengan pajak rendah. Malaysia juga mengalami kerugian besar sekitar US \$1,7 miliar per tahun karena banyaknya perusahaan asing di sektor manufaktur dan jasa keuangan. Thailand tidak jauh berbeda, dengan kerugian sekitar US \$1,3 miliar per tahun, terutama dari sektor industri dan ekspor. Sementara itu, Singapura, meskipun mengalami kerugian pajak yang kecil, justru diuntungkan karena menjadi tempat transit utama dalam proses pengalihan laba dari negara-negara tetangganya. Filipina dan Vietnam masing-masing kehilangan sekitar US \$900 juta hingga US \$1 miliar setiap tahun, terutama dari sektor manufaktur dan ekspor. Negara-negara seperti Kamboja, Laos, dan Myanmar mengalami kerugian pajak yang lebih kecil secara nominal, namun jika dibandingkan dengan total penerimaan pajak mereka, dampaknya tetap cukup besar. Secara keseluruhan, negara-negara ASEAN menyumbang miliaran dolar dalam kerugian pajak global setiap tahunnya, yang berdampak langsung pada kemampuan pemerintah dalam menyediakan layanan publik dan membiayai pembangunan. Singapura berperan besar sebagai negara perantara dalam pengalihan laba, sementara Indonesia, Malaysia, dan Thailand menjadi negara yang paling dirugikan akibat strategi agresivitas pajak oleh perusahaan besar (*Tax Justice Network*, 2024).

PT Coca Cola Indonesia, sebagai salah satu perusahaan yang pernah menjadi pusat perhatian publik karena melakukan tindakan agresivitas pajak. PT Coca-Cola Indonesia (CCI) melakukan praktik agresif terhadap pajak yang mengakibatkan kekurangan pembayaran pajak sebesar Rp49,24 miliar. Kasus ini terjadi pada tahun pajak 2002, 2003, 2004, dan 2006. Penyelidikan yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP) di Kementerian Keuangan menemukan adanya peningkatan biaya yang signifikan pada tahun-tahun tersebut. Besarnya biaya tersebut berdampak pada pengurangan penghasilan kena pajak, sehingga jumlah pajak yang

disetorkan juga berkurang. DJP menilai, total penghasilan kena pajak yang dilaporkan CCI selama periode itu adalah Rp603,48 miliar, sementara perhitungan yang dilakukan oleh CCI hanya mencapai Rp492,59 miliar. Dari selisih tersebut, DJP mengukur kekurangan Pajak Penghasilan (PPh) yang mencapai Rp49,24 miliar.

DJP kemudian mengajukan tuntutan kepada Pengadilan Pajak dan meneruskan prosedur hingga tahap Peninjauan Kembali di Mahkamah Agung. Namun, dalam Putusan MA No. 947/B/PK/PJK/2017, CCI berhasil menang atas sengketa. Keputusan tersebut mengakibatkan pembatalan keputusan pajak yang diajukan oleh DJP. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat membela strategi perpajakan mereka dengan argumen bahwa biaya iklan memberikan keuntungan ekonomi secara tidak langsung kepada pendapatan utama, meskipun pengeluaran tersebut tidak secara langsung berhubungan dengan produk yang mereka hasilkan (Direktorat Jenderal Pajak, 2017 diakses tanggal 3 Juni 2025).

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mengelola sumber dayanya dengan efektif, termasuk dalam aspek pengelolaan pajak, karena dihadapkan dengan persaingan yang makin sempit. Perusahaan saat ini tidak hanya berkonsentrasi pada peningkatan kesejahteraan pemegang saham melalui pencapaian laba, tetapi juga berusaha secara signifikan mengurangi beban pajak yang ada. Pajak menjadi salah satu elemen biaya yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan, karena besar kewajiban pajak secara langsung dapat mengurangi laba bersih tahunan. Oleh karena itu, perusahaan seringkali melakukan perencanaan pajak sebagai upaya untuk mengoptimalkan kewajibannya. Dalam implementasinya, strategi tersebut dapat berkisar mulai dari perencanaan yang sesuai dengan peraturan yang berlaku, hingga praktik yang cenderung agresif (*tax aggressiveness*). Strategi agresif ini, meskipun tidak selalu ilegal, dapat memicu konflik dengan otoritas pajak dan menghadirkan risiko tersendiri bagi perusahaan (Indradi, 2018).

Penelitian ini menggunakan perusahaan *sector consumer goods (food and beverage)* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024 sebagai sumber data. Industri makanan dan minuman dipilih karena memiliki peran

vital dalam memenuhi kebutuhan dasar manusia dan tetap menunjukkan ketahanan bahkan di masa krisis ekonomi. Skala kegiatan yang besar pada sektor ini juga diharapkan dapat memberikan hasil penelitian yang akurat dan representatif bagi seluruh perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI. Selain itu, karakteristik operasional industri ini memberikan ruang lebih luas dalam penyusunan strategi pajak dan efisiensi operasional. Penelitian di sektor ini penting untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan, pola pemenuhan kewajiban pajak, kinerja karyawan, serta dampak sertifikasi halal. Dengan pemahaman yang komprehensif, hasil penelitian ini dapat membantu investor, manajemen, otoritas pajak, dan regulator dalam mengambil keputusan yang lebih tepat serta mendukung pertumbuhan industri makanan dan minuman yang berkelanjutan di Indonesia.

Produk *food and beverage* memiliki perputaran persediaan yang cepat karena sifatnya mudah rusak dan permintaan yang fluktuatif. Dalam kondisi tersebut, perusahaan dapat memanfaatkan fleksibilitas penilaian dan pencatatan persediaan untuk melaporkan nilai yang lebih tinggi di akhir periode. Ditambah lagi, margin keuntungan yang tipis, persaingan harga yang ketat, dan fluktuasi permintaan musiman membuat perusahaan semakin terdorong memanfaatkan celah pajak untuk menjaga arus kas dan profit tetap sehat (Andhari & Sukartha, 2017; Dwiyanti & Jati, 2019).

Penjelasan diatas dapat diketahui bahwa salah satu penyebab perusahaan *consumer goods* melakukan agresiitas pajak adalah karena adanya faktor intensitas persediaan. Intensitas persediaan, yaitu proporsi aset perusahaan yang tertanam dalam bentuk persediaan terhadap total aset. Tingkat intensitas persediaan yang berada di gudang perusahaan dapat berpengaruh terhadap beban pajak yang ditanggung karena munculnya beban-beban akibat dari adanya persediaan (Pinareswati & Mildawati, 2020).

Saat sebuah perusahaan memiliki tingkat persediaan yang tinggi, artinya proporsi persediaan terhadap total aset yang dimiliki relatif besar. Kondisi ini berimplikasi pada meningkatnya biaya yang harus dialokasikan untuk pengelolaan persediaan tersebut. Biaya tersebut meliputi, namun tidak terbatas pada, biaya

pemeliharaan dan penyimpanan di fasilitas gudang, biaya administrasi umum yang berkaitan dengan pencatatan, pengawasan, dan pengendalian persediaan, serta biaya produksi tambahan yang timbul akibat penyesuaian kapasitas produksi untuk menjaga ketersediaan barang. Meningkatnya biaya tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kebutuhan ruang penyimpanan yang lebih luas, penggunaan peralatan dan teknologi pengelolaan yang lebih kompleks, peningkatan tenaga kerja untuk penanganan barang, risiko kerusakan, penurunan kualitas, atau keusangan barang yang lebih tinggi. Dengan demikian, tingginya intensitas persediaan dapat mempengaruhi struktur biaya perusahaan. Menurut UU No. 36 Tahun 2008, semua biaya tersebut dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak sebagai *deductible expense*, sehingga semakin besar persediaan, semakin besar pula beban yang menurunkan laba fiskal dan pajak terutang. Dengan demikian, intensitas persediaan yang tinggi sebenarnya mendorong agresivitas pajak karena perusahaan mendapatkan lebih banyak kesempatan dan insentif untuk memangkas laba kena pajak melalui manipulasi nilai persediaan.

Pada akhir periode fiskal, manajemen perusahaan terkadang melakukan kebijakan strategis terkait pengelolaan persediaan untuk mempengaruhi laporan keuangan, khususnya posisi aset lancar pada neraca. Salah satu tindakan yang dapat dilakukan adalah dengan menahan sebagian produk jadi di gudang atau secara sengaja melakukan pemesanan besar, menjelang penutupan buku, untuk meningkatkan jumlah persediaan akhir, sehingga angka pada 31 Desember jadi tinggi demi keperluan pajak. Dalam sektor makanan dan minuman yang dicirikan oleh besarnya volume transaksi, termasuk penjualan jutaan unit produk setiap tahunnya, manajemen dapat mengambil keuntungan dari fleksibilitas dalam penjabatan biaya penjualan dan administrasi umum (admum) sebagai salah satu alat untuk mengendalikan keuntungan dan mengoptimalkan beban pajak. Pengeluaran *overhead* operasional, seperti biaya untuk promosi, iklan, distribusi, gaji tim penjualan, bonus untuk tenaga pemasaran, dan biaya yang terkait dengan operasional kantor pusat, dapat diatur secara strategis ke dalam pos biaya penjualan atau administrasi. Alokasi ini secara langsung berdampak pada penurunan laba operasi (EBIT) tanpa mempengaruhi margin bruto, sehingga kinerja operasional perusahaan tetap tampak stabil di mata pemegang saham dan publik, meskipun laba

fiskal yang digunakan untuk perhitungan pajak menurun. Ciri musiman dari industri makanan dan minuman, seperti peningkatan permintaan menjelang bulan Ramadhan atau Hari Raya Natal, hal tersebut memberikan kesempatan bagi manajemen untuk merencanakan waktu pencatatan biaya dengan strategi. Pada saat di mana laba diprediksi akan meningkat, manajemen dapat mempercepat pengakuan biaya, seperti mempercepat pelaksanaan kampanye iklan, memberikan bonus kepada penjual, atau meningkatkan pengeluaran distribusi, sehingga laba yang dikenakan pajak berkurang. Sebaliknya, pada periode dengan proyeksi keuntungan rendah, manajemen dapat menunda beberapa pengeluaran ke periode selanjutnya untuk menciptakan distribusi laba yang lebih seimbang antarperiode (Andhari & Sukartha, 2017 ; Dwiyantri & Jati, 2019). Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yuliana & Wahyudi (2018) ; Maulana *et al.*, (2022) ; Marpaung (2025) yang menyebutkan bahwa semakin tinggi intensitas persediaan suatu perusahaan, maka semakin tinggi tingkat agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan.

Namun, ditemukan hasil yang berbeda pada penelitian yang dilakukan oleh Pratama *et al.*, (2023) ; Ghifary & Lastati (2024) bahwa besar nilai inventaris yang dipunya perusahaan mempengaruhi agresivitas pajak secara signifikan, karena inventaris pada perusahaan makanan & minuman memiliki total inventaris banyak dibandingkan dengan keseluruhan aktiva. Menyimpan persediaan dalam jumlah besar, otomatis muncul biaya nyata seperti ongkos gudang, asuransi, pemeliharaan, dan risiko kadaluwarsa. Biaya-biaya ini sudah memakan sebagian laba sebelum pajak, sehingga manajemen kehilangan celah untuk menambah “biaya fiktif” lewat permainan nilai persediaan atau HPP (biaya untuk membuat barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu, mulai dari proses awal hingga siap jual) guna menurunkan laba kena pajak. Dengan persediaan yang menumpuk, ruang manipulasi mengecil, lalu laba fiskal tercatat jadi lebih tinggi. Dapat diketahui bahwa semakin besar nilai inventaris, semakin kecil peluang biaya yang dapat dimanipulasi, yang berarti bahwa laba perusahaan akan meningkat dan Tingkat agresivitas pajak akan menurun.

Faktor lainnya yang diyakini dapat berefek pada tingkat agresivitas pajak perusahaan ialah risiko perusahaan. Risiko perusahaan juga turut memainkan peran

dalam pengambilan keputusan strategis, termasuk dalam hal agresivitas pajak. Risiko perusahaan dapat terjadi ketika ada ketidakpastian, baik dari luar seperti ekonomi, aturan, atau pasar, maupun dari dalam seperti cara kerja perusahaan atau keputusan para manajer, yang bisa menyebabkan hasil kerja tidak sesuai dengan target. Jika variasi ini tidak dikelola dengan baik, bisa mengganggu pendapatan, keuntungan, bahkan kelangsungan hidup bisnis (Dewi & Sari, 2015). Pemimpin perusahaan umumnya bersifat *risk taker* atau *risk averse*, yang tercermin dari tingkat risiko perusahaannya. Saat risiko tinggi, eksekutif cenderung berani mengambil risiko, misalnya melalui agresivitas pajak, sedangkan pada risiko rendah mereka lebih berhati-hati dan memilih memenuhi kewajiban pajak secara penuh (Paligorova, 2009).

Perusahaan yang menghadapi risiko tinggi, baik risiko arus kas, operasional, maupun pasar, cenderung mengambil langkah agresif dalam perencanaan pajak karena mereka perlu menjaga likuiditas dan kestabilan laba di tengah ketidakpastian. Dengan memanfaatkan berbagai “*tax shield*” seperti percepatan depresiasi aset atau bunga utang yang dapat menjadi pengurang pajak, manajemen dapat menunda atau mengurangi pembayaran pajak untuk memastikan dana tersedia saat diperlukan (Dyreng *et al.*, 2008). Selain itu, konsep *risk-shifting* menjelaskan suatu mekanisme fundamental dalam pengelolaan risiko finansial perusahaan, di mana perusahaan berusaha untuk mengalihkan sebagian risiko kerugian finansial kepada pihak lain, dalam hal ini pemerintah, dengan menggunakan strategi perpajakan yang efisien. Salah satu pendekatan yang dilakukan adalah dengan mengurangi laba fiskal perusahaan melalui peningkatan penggunaan *deductible expense* atau biaya yang secara resmi dapat dikurangkan dari pendapatan kena pajak. Dengan mencatat biaya-biaya ini secara optimal, perusahaan dapat secara signifikan menurunkan laba fiskal yang dilaporkan, yang pada gilirannya meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Pemotongan beban pajak ini menghasilkan penghematan kas yang sangat berarti, terutama di tengah ketidakpastian pendapatan dan kondisi pasar yang berfluktuasi. Oleh karena itu, manajemen pajak yang agresif melalui *deductible expense* tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk memaksimalkan pengurangan pajak, tetapi juga sebagai sarana krusial untuk menjaga kestabilan keuangan perusahaan. Hal ini

memungkinkan perusahaan untuk meminimalkan dampak negatif dari fluktuasi pendapatan terhadap modal atau ekuitasnya, sehingga posisi keuangan perusahaan tetap terjaga meskipun menghadapi risiko bisnis yang signifikan. Dengan demikian, *risk-shifting* melalui *deductible expense* menjadi strategi yang efektif untuk memperkuat daya tahan finansial perusahaan dengan meminimalkan risiko kerugian yang dapat menggerus modal, sekaligus menjaga likuiditas agar perusahaan dapat beroperasi secara berkelanjutan dalam situasi yang penuh ketidakpastian (Armstrong *et al.*, 2012). Di lingkungan pasar yang tidak pasti, stabilitas laporan keuangan juga penting untuk mempertahankan kepercayaan investor, mendorong perusahaan melakukan penyesuaian estimasi akuntansi (seperti penundaan pengakuan pendapatan) agar laba bersih lebih konsisten sekaligus menekan beban pajak (Hanlon & Heitzman, 2010).

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat diketahui bahwa risiko perusahaan dapat mempengaruhi agresivitas pajak. Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Reza & Asqolani (2022) ; Ananta & Machdar (2024) yang menunjukkan bahwa risiko perusahaan berdampak positif terhadap agresivitas pajak. Dapat diketahui bahwa eksekutif yang memiliki risiko tinggi dalam bisnis cenderung melakukan agresivitas pajak karena mereka mendapatkan keuntungan dari agresivitas pajak. Meskipun tindakan agresif ini menambah ketidakpastian pajak (risiko audit atau koreksi fiskal), manajemen yang cenderung mengambil risiko beranggapan bahwa potensi imbal hasil (dalam bentuk peningkatan laba dan likuiditas) lebih besar daripada risiko denda atau penyesuaian pajak. Sehingga, jika sebuah perusahaan mengambil risiko lebih besar atau lebih banyak eksekutif yang mengambil risiko, semakin besar kemungkinan atau agresivitas pajaknya.

Namun, ditemukan hasil yang berbeda pada penelitian yang dilakukan oleh Sembiring & Sidabutar (2022) bahwa risiko perusahaan berdampak negatif terhadap agresivitas pajak. Artinya, semakin tinggi volatilitas kinerja (risiko) suatu perusahaan, semakin kecil cenderung manajemen untuk menurunkan laba kena pajak secara agresif. Hal ini terjadi karena perusahaan dengan risiko tinggi umumnya lebih berhati-hati dalam pelaporan keuangan: mereka cenderung menyajikan data “apa adanya” untuk menjaga kredibilitas dan meminimalkan potensi kerugian akibat ketidakpastian pasar. Dengan transparansi yang lebih

tinggi, peluang memanipulasi beban atau memanfaatkan celah pajak menjadi terbatas, sehingga agresivitas pajak menurun.

Berdasarkan penjelasan diatas, berikut ini rangkuman *Research Gap* mengenai Intensitas Persediaan dan Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak yang dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1 *Research Gap*

Research Gap	Peneliti	Hasil Penelitian
Terdapat perbedaan hasil penelitian pengaruh Intensitas Persediaan terhadap Agresivitas Pajak	Yuliana & Wahyudi (2018) ; Maulana <i>et al.</i> , (2022) ; Marpaung (2025)	Berpengaruh Positif
	Pratama <i>et al.</i> , (2023) Ghifary & Lastati (2024)	Berpengaruh Negatif
Terdapat perbedaan hasil penelitian pengaruh Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak	Reza dan Asqolani (2022) ; Ananta & Machdar (2024)	Berpengaruh Positif
	Sembiring & Sidabutar (2022)	Berpengaruh Negatif

Sumber: (Data diolah oleh peneliti, 2025)

Adanya ketidakkonsistenan hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh Intensitas Persediaan dan Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak mengindikasikan bahwa topik ini masih relevan untuk diteliti lebih lanjut. Penelitian mengenai pengaruh intensitas persediaan dan risiko perusahaan terhadap agresivitas pajak memiliki urgensi tinggi dalam konteks ekonomi modern, terutama di Indonesia. Intensitas persediaan, yang mencerminkan proporsi aset perusahaan yang dialokasikan untuk persediaan, dan risiko perusahaan, termasuk risiko finansial, operasional, dan reputasi, merupakan dua faktor kritis yang berpotensi memicu praktik agresivitas pajak. Penelitian ini mendesak untuk dilakukan guna memahami mekanisme hubungan antara kedua variabel tersebut dengan agresivitas pajak, mengidentifikasi celah regulasi, dan merumuskan rekomendasi kebijakan yang efektif.

Penjelasan diatas dapat diketahui bahwa Intensitas Persediaan dan Risiko Perusahaan dapat mempengaruhi Agresivitas Pajak. Dalam penelitian memiliki perbedaan dari penelitian sebelumnya karena menambahkan variabel Komite Audit yang memiliki latar belakang Pendidikan Akuntansi atau Keuangan sebagai

variabel moderasi. Komite Audit, yang berada dibawah dewan komisaris, dibentuk & bertanggungjawab kepada dewan komisaris untuk *mensupport* dewan komisaris melakukan tugas dan fungsi pengawasan yang terkait dengan laporan keuangan. Pengawasan komite audit bisa memberi fakta yang tepat/benar, serta bisa memungkinkan perusahaan untuk mengurangi biaya pajaknya. Kebijakan keuangan, akuntansi, dan pengendalian internal dibahas oleh komite audit. Komite audit perusahaan harus terdiri dari seenggaknya 3 komisaris independent atau pekerja di perusahaan. Dalam penelitian ini, ukuran yang digunakan adalah jumlah komite audit yang dimiliki oleh perusahaan. Mengingat bahwa komite audit eksternal dan internal tidak lepas dari asalnya (Supandi *et al.*, 2022).

Dalam penelitian ini, peneliti memilih variabel moderasi Komite Audit yang memiliki latar belakang Pendidikan Akuntansi atau Keuangan dikarenakan Komite Audit yang Berpendidikan Akuntansi atau Keuangan memiliki kemampuan teknis yang lebih baik dalam memahami regulasi perpajakan dan laporan keuangan, dapat melakukan pengawasan yang lebih efektif terhadap praktik agresivitas pajak perusahaan, dapat meningkatkan kualitas pengawasan dan transparansi laporan keuangan. Mereka juga dapat mengurangi risiko penyimpangan perpajakan dengan menemukan dan mencegah laporan keuangan yang dapat digunakan untuk agresif pajak. Pengendalian internal perusahaan lebih baik dengan komite audit yang terdiri dari anggota yang berpengalaman dalam akuntansi dan keuangan. Hal ini sangat penting untuk meminimalkan tindakan agresif dalam perencanaan pajak karena mereka memungkinkan kepatuhan terhadap prinsip akuntansi dan perpajakan yang berlaku (Alafiah *et al.*, 2022). Sehingga, dapat diketahui bahwa variabel Komite Audit yang memiliki latar belakang Pendidikan Akuntansi atau Keuangan dapat memoderasi pengaruh Intensitas Persediaan dan Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak.

Berdasarkan latar belakang, fenomena, dan *research gap* yang telah dijelaskan, peneliti tertarik untuk meneliti mengenai **“Pengaruh Intensitas Persediaan Dan Risiko Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak Dengan Komite Audit Sebagai Pemoderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Consumer Goods Industry (Food and Beverage) Yang Terdaftar di BEI Tahun 2020-2024)”**.

B. Rumusan Masalah

Perumusan masalah penelitian diperoleh setelah masalah penelitian ditentukan dan dipahami. Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah Intensitas Persediaan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak?
2. Apakah Risiko Perusahaan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak?
3. Apakah Komite Audit dapat memoderasi pengaruh Intensitas Persediaan terhadap Agresivitas Pajak?
4. Apakah Komite Audit dapat memoderasi pengaruh Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah rumusan kalimat yang menunjukkan adanya hasil, sesuatu yang telah ditetapkan setelah penelitian selesai, sesuatu yang akan dicapai atau dituju dalam sebuah penelitian. Berdasarkan dari rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk menentukan bukti empiris atas hal-hal sebagai berikut :

- a. Untuk menganalisis dan memperoleh bukti signifikan tentang pengaruh Intensitas Persediaan terhadap Agresivitas Pajak.
- b. Untuk menganalisis dan memperoleh bukti signifikan tentang pengaruh Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak.
- c. Untuk menganalisis dan memperoleh bukti signifikan tentang pengaruh Intensitas Persediaan terhadap Agresivitas Pajak yang dimoderasikan oleh Komite Audit.
- d. Untuk menganalisis dan memperoleh bukti signifikan tentang pengaruh Risiko Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak yang dimoderasikan oleh Komite Audit.

2. Kegunaan Penelitian

Manfaat penelitian mengacu pada manfaat yang diperoleh dari penelitian dalam mencapai tujuan penelitian. Manfaat yang dapat kita peroleh ketika tujuan

penelitian ini tercapai bisa dibedakan menjadi dua (teoritis dan praktis). Teoritis merupakan manfaat yang didasarkan pada tujuan penelitian yang berbeda-beda untuk menguji teori yang sudah ada sedangkan praktis mengacu pada manfaat yang berguna dalam menyelesaikan permasalahan praktis.

a. Kegunaan Teoritis

Manfaat Teoritis yang dapat diperoleh dari penelitian ini ketika tujuan penelitian yang dicapai adalah penelitian ini digunakan untuk menguji teori-teori yang sudah ada sebelumnya yang diambil dari jurnal referensi. Hasil uji teori yang dilakukan dalam penelitian ini akan membuktikan atau memperkuat teori-teori sebelumnya tentang fakta-fakta yang terjadi di lapangan. Selain sebagai penguji teori yang sudah ada sebelumnya, terdapat manfaat yaitu penelitian ini memberikan referensi untuk penelitian selanjutnya terkait beberapa variabel dalam penelitian ini seperti Intensitas Persediaan, Risiko Perusahaan, dan Agresivitas Pajak. Penelitian ini dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya, baik replikasi maupun modifikasi.

b. Kegunaan Praktis

1) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan melakukan pelaporan dan pembayaran pajak. Perusahaan yang melakukan penghindaran pajak secara agresif dapat mengurangi pendapatan kas negara dan mengakibatkan kerugian bagi negara. Perusahaan diharapkan, lebih bijaksana dalam melakukan meminimalan beban pajak agar sesuai dengan peraturan perpajakan yang telah ditetapkan pemerintah.

2) Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemerintah dalam mengevaluasi adanya praktik perusahaan dalam menghindari pajak dengan agresif. Dengan demikian, pemerintah dapat menetapkan

kebijakan atau peraturan yang tepat untuk menangani praktik agresivitas pajak ini.

3) Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai hubungan antara agresivitas pajak, risiko perusahaan, dan intensitas persediaan. Peneliti juga dapat mengembangkan keterampilan dalam menganalisis fenomena akuntansi dan perpajakan serta berpotensi memperluas jaringan profesional melalui kolaborasi di bidang penelitian atau praktik perpajakan.

4) Bagi Wajib Pajak

Diharapkan penelitian ini dapat membantu memberikan informasi mendalam tentang pajak yang agresif. Juga diharapkan penelitian ini dapat membantu wp lebih memahami tantangan dan persyaratan perpajakan yang sedang dijalankan. Ini akan membantu dalam mempertahankan kepatuhan pajak dan mengidentifikasi sanksi atau denda yang diketahui.

