

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sumber pendapatan Negara Indonesia berasal dari penerimaan pajak, penerimaan bukan pajak, dan penerimaan hibah, baik yang diperoleh dari dalam maupun luar negeri. Pajak merupakan sumber pendapatan negara yang memberikan kontribusi terbesar dalam anggaran pendapatan dan belanja negara (APBN) jika dibandingkan dengan sumber pendapatan lainnya. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007, pajak merupakan kontribusi wajib orang pribadi maupun badan kepada negara yang bersifat memaksa dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat (Pramita & Susanti, 2023). Penerimaan pajak di Indonesia menggunakan kebijakan *self assessment system*, yaitu masyarakat sebagai wajib pajak diharuskan menghitung, membayar, serta melapor pajak sendiri dengan diawasi pemerintah. Kebijakan ini menuntut masyarakat memiliki kesadaran akan pentingnya mematuhi kewajiban perpajakan guna terciptanya kepatuhan pajak (*tax compliance*) (Prastyatini & Trivita, 2022).

Sebagai sumber pendapatan utama, pemerintah berusaha untuk memaksimalkan penerimaan pajak guna memenuhi seluruh pembiayaan negara dan kesejahteraan rakyat. Namun dalam perspektif perusahaan, pajak merupakan biaya atau beban yang akan mengurangi pendapatan perusahaan. Hal ini dikarenakan semakin tinggi laba yang dapat dihasilkan oleh perusahaan,

maka semakin besar pajak yang akan dibayarkan. Sehingga, tujuan perusahaan dalam memaksimalkan laba untuk kesejahteraan pemegang saham menjadi terhambat (Saputra et al., 2020).

Adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah dengan perusahaan menyebabkan ketidakpatuhan perusahaan sebagai wajib pajak terhadap ketentuan perpajakan yang berlaku. Perusahaan cenderung melakukan tindakan agresif dalam merekayasa atau memanipulasi pendapatan guna mengurangi beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan dan memaksimalkan laba. Tindakan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut dinamakan agresivitas pajak (*tax aggressiveness*).

Agresivitas pajak merupakan suatu tindakan perencanaan (*tax planning*) yang dilakukan oleh perusahaan guna mengurangi beban pajak terutang dengan melakukan rekayasa pendapatan kena pajak, baik secara legal (*tax avoidance*) maupun dengan cara ilegal (*tax evasion*). Tindakan ini termasuk ke dalam pelanggaran dan penyelewengan perpajakan yang akan mengakibatkan perusahaan terkena sanksi ataupun denda berat jika terdeteksi oleh pihak berwenang. Jika perusahaan terus menerus melakukan praktik agresivitas pajak ini, maka penerimaan pajak akan berkurang yang berakibat terhambatnya pelaksanaan program-program pemerintah (Amalia, 2021).

Tingkat efektivitas pemerintah dalam mengumpulkan penerimaan pajak dapat dilihat dari rasio pajaknya. Semakin tinggi rasio yang dihasilkan, maka dapat menunjukkan bahwa kinerja pemerintah dalam melakukan pemungutan

pajak semakin baik (Kusuma & Maryono, 2022). Berikut ini persentase *tax ratio* di Indonesia dari tahun 2020 hingga 2024:

Tabel 1.1 *Tax Ratio* di Indonesia Tahun 2020 - 2024

(dalam miliar rupiah)	2020	2021	2022	2023	2024
Penerimaan Pajak	1,285,136	1,547,841	2,034,553	2,118,348	2,309,860
PDB	15,443,353	16,976,751	19,588,090	20,892,377	22,138,964
<i>Tax Ratio</i>	8.32%	9.12%	10.39%	10.14%	10.43%

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Tabel 1.1 menunjukkan realisasi penerimaan pajak dan *tax ratio* Indonesia dari tahun 2020 hingga 2024, di mana pada tahun 2020 tercatat *tax ratio* Indonesia menjadi yang paling rendah dibandingkan tahun-tahun berikutnya. Hal ini dikarenakan dampak dari adanya pandemi *Covid-19* yang memperlemah aktivitas perekonomian global (CNN Indonesia, 2021). Namun, pada tahun 2021 dan seterusnya, *tax ratio* Indonesia mulai menunjukkan peningkatan seiring membaiknya kinerja perpajakan dan mulai pulihnya perekonomian nasional dari tekanan akibat pandemi.

Meskipun mengalami peningkatan setiap tahunnya, *tax ratio* yang dihasilkan Indonesia masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan negara-negara di *Association of South East Asia Nations* (ASEAN) yang memiliki rata-rata *tax ratio* 19%. Tercatat pada tahun 2022, rasio pajak di Singapura sebesar 12.9%, kemudian Filipina 14%, lalu disusul oleh Thailand yang rasio pajaknya mencapai 14.5% (Fadilah, 2023). Selain terendah di ASEAN, *tax ratio* Indonesia juga jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan 37 negara yang tergabung dalam *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD), yang memiliki rata-rata *tax ratio* sebesar 33,5% (Pajak.go.id, 2024).

Salah satu penyebab rendahnya *tax ratio* di Indonesia adalah adanya tindakan agresif penghindaran pajak yang dilakukan oleh beberapa perusahaan. Hal ini sejalan dengan data yang dikemukakan oleh *Tax Justice Network* (2024), di mana pada tahun 2023, kerugian pemerintah atas penghindaran pajak mencapai US\$ 3,04 miliar. Angka tersebut setara dengan Rp 49,27 Triliun bila menggunakan kurs rupiah pada tanggal 26 Desember 2024 sebesar Rp 16,200 per dollar Amerika Serikat (AS). Dari perkiraan kerugian tersebut, sebanyak US\$ 2,98 miliar atau Rp 48,29 Triliun berasal dari kerugian atas penghindaran pajak yang dilakukan oleh Wajib Pajak Badan di Indonesia, sedangkan sisanya sebesar US\$ 60,5 juta atau Rp 98,01 miliar berasal Wajib Pajak Orang Pribadi.

Fenomena agresivitas pajak yang pernah terjadi di dunia internasional yaitu kasus *Panama Papers* yang berhasil mengekspos 11,5 juta dokumen rahasia buatan firma hukum Mossack Fonseca di Panama. Dokumen-dokumen tersebut berisi daftar klien yang menggunakan jasa Mossack Fonseca untuk melakukan pencucian uang dan penghindaran pajak dari berbagai negara. Munculnya *Panama Papers* menyita perhatian publik internasional dikarenakan memuat nama-nama beberapa perusahaan, konglomerat, dan pejabat tinggi dari berbagai negara yang diduga melakukan penghindaran pajak dengan menyembunyikan aset mereka. Kebocoran dokumen *Panama Papers* ini menunjukkan masih tingginya tindakan agresif wajib pajak dalam mengurangi beban pajak terutang, baik di dalam negeri maupun di luar negeri (Kompas.com, 2023).

PT Ciputra Development, Tbk merupakan salah satu perusahaan yang namanya tercantum di dokumen *Panama Papers*. Perusahaan *property* dan *real estate* ini dilaporkan telah melakukan penghindaran pajak dengan menyembunyikan asetnya. Total aset yang berhasil disembunyikan oleh PT Ciputra Development, Tbk (CTRA) selaku induk perusahaan dan anak perusahaannya, yaitu PT Junita Ciputra diduga sebesar US\$ 1,48 miliar atau Rp 19,7 Triliun. Hal ini dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan menyembunyikan kekayaannya agar tidak terdeteksi dan terkena pajak di Indonesia (Tempo.co, 2016).

Fenomena agresivitas lainnya juga dilakukan oleh PT PUI yang merupakan sebuah badan pengembang (developer) seperti rumah, ruko, dan vila yang berada di wilayah Jawa Timur. Perusahaan ini berhasil melakukan penjualan 13 unit properti pada tahun 2017 dengan pembayaran dilakukan secara tunai oleh pembeli beserta dengan PPN 10%. Namun, PT PUI tidak melaporkan seluruh penjualan tersebut dan menyampaikan SPT Masa PPN dengan status nihil. Tindakan perusahaan ini mengakibatkan negara mengalami kerugian penerimaan pajak hingga mencapai Rp 465 juta (Liputan6.Com, 2024). Jika PT PUI maupun perusahaan developer lainnya terus melakukan penjualan dengan metode seperti itu, maka negara berpotensi akan kehilangan sebagian penerimaan pajak yang menyebabkan kerugian negara.

Berdasarkan fenomena tersebut, dapat disimpulkan bahwa masih terdapat beberapa perusahaan sektor *property* dan *real estate* di Indonesia yang melakukan tindak kecurangan dalam menjalankan usahanya. Tindakan tersebut

dilakukan dengan tujuan memperkecil beban pajak terutang yang akan dibayarkan oleh perusahaan. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat agresivitas di Indonesia masih tergolong tinggi.

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan melakukan agresivitas pajak. Menurut Sandi et al. (2024), *transfer pricing* merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perusahaan melakukan praktik agresivitas pajak. Rosani & Andriyanto (2024) juga menyatakan *transfer pricing* dan intensitas aset tetap dapat menjadi penyebab perusahaan melakukan praktik tersebut. Selain itu, Rizkia & Utami (2023) memaparkan bahwa intensitas aset tetap dan pertumbuhan penjualan memiliki hubungan dengan praktik agresivitas pajak.

Salah satu cara yang dilakukan oleh beberapa perusahaan di Indonesia untuk meringankan beban pajak yaitu dengan memanfaatkan *transfer pricing*. Menurut beberapa penelitian, *transfer pricing* menjadi strategi utama perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak dengan memaksimalkan laba global dan meminimalkan beban pajak (Utami & Irawan, 2022). Menurut situs resmi *PricewaterhouseCoopers* (PwC) Kosovo, *transfer pricing* merupakan penentuan harga atas transaksi yang terjadi dengan pihak berelasi. Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha harus diimplementasikan dalam transaksi tersebut. Sehingga, harga yang dikenakan pada transaksi pihak berelasi harus sama seperti harga yang dikenakan pada transaksi pihak ketiga berdasarkan *market value* yang sedang berlaku.

Setiap wilayah memiliki kebijakan perpajakan masing-masing, perbedaan kebijakan inilah yang menyebabkan perusahaan memanfaatkan celah dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Langkah yang diambil oleh beberapa perusahaan dalam praktik *transfer pricing* yaitu mengalihkan laba dari perusahaan di negara yang memiliki tarif pajak tinggi ke pihak berelasi di negara yang memiliki tarif pajak rendah (Dewi et al., 2023). Pengalihan laba ini biasanya dilakukan oleh perusahaan dengan cara melakukan penagihan berlebihan dalam transaksi antar perusahaan, mengalokasikan hak kekayaan intelektual secara strategis, serta memanfaatkan perbedaan perjanjian pajak antar negara. Praktik-praktik tersebut dapat berpotensi mengurangi pajak di negara yang memiliki tarif pajak tinggi yang nantinya akan menyebabkan kerugian bagi suatu negara karena berkurangnya pendapatan pajak yang diterima (Saeed, 2023).

Dalam beberapa tahun terakhir, isu *transfer pricing* menjadi perhatian otoritas pajak di berbagai negara, termasuk Indonesia. Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh *Organisation for Economic Co-operation and Development* (2023) dalam *MAP Statistics Reporting Framework*, Indonesia secara konsisten terlibat dalam kasus *transfer pricing*. Berikut ini jumlah kasus *transfer pricing* di Indonesia selama periode 2020-2023:

Tabel 1.2 Jumlah Kasus Transfer Pricing di Indonesia Periode 2020 - 2023

Tahun	Kasus Belum Selesai di Awal Tahun	Kasus Baru	Kasus Selesai	Kasus Belum Selesai di Akhir Tahun
2020	29	5	10	24
2021	25	12	14	23
2022	24	9	4	29
2023	34	18	10	42

Sumber: *Organisation for Economic Co-operation and Development* (2023)

Tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah kasus *transfer pricing* di Indonesia cenderung fluktuatif dari tahun ke tahun. Meskipun terdapat upaya penyelesaian yang terus dilakukan, hingga akhir 2023 masih tercatat 42 kasus yang belum terselesaikan. Hal ini mencerminkan bahwa isu transfer pricing tetap menjadi tantangan signifikan dalam konteks penegakan kepatuhan pajak dan transparansi transaksi antar pihak berelasi.

Salah satu praktik *transfer pricing* di Indonesia pernah dilakukan oleh PT Meares Soputan Mining (MSM) pada tahun 2019. Dalam kasus ini, MSM membebankan biaya jasa manajemen sebesar USD 6,35 juta kepada perusahaan induknya di Singapura, Archipelago Resources Pte Ltd, yang memiliki 95% saham MSM. DJP melakukan koreksi positif karena menilai bahwa jasa tersebut tidak terbukti secara memadai dan dokumentasi *transfer pricing* yang disampaikan tidak lengkap (Sekretariat Pengadilan Pajak, 2019). Meskipun berasal dari sektor yang berbeda dengan fokus penelitian, kasus ini dapat menggambarkan pola umum dalam praktik *transfer pricing*, yaitu penetapan harga tidak wajar yang terjadi antara kedua entitas afiliasi lintas negara yang berpotensi menurunkan beban pajak melalui pengakuan beban usaha yang tidak wajar.

Penelitian mengenai *transfer pricing* telah dilakukan oleh Pradipta et al. (2024) yang menyimpulkan *transfer pricing* memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian tersebut juga didukung oleh Utami & Irawan (2022) yang menyatakan bahwa semakin tinggi praktik *transfer pricing*, maka perusahaan semakin agresif dalam melakukan penghindaran pajak. Namun,

berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Syofyan (2023), penelitian tersebut menghasilkan *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Intensitas aset tetap merupakan faktor lain yang terindikasi dapat menyebabkan terjadinya agresivitas pajak. Intensitas aset tetap merujuk pada seberapa banyak investasi yang dilakukan perusahaan dalam bentuk aset tetap. Semakin banyak aset tetap yang dimiliki oleh perusahaan, maka semakin tinggi beban depresiasi yang akan ditanggung oleh perusahaan. Tingginya beban depresiasi akan mengakibatkan berkurangnya laba yang dihasilkan. Jika laba perusahaan berkurang, maka pajak terutang yang akan dibayar oleh perusahaan juga akan berkurang. Celah ini lah yang akan dimanfaatkan oleh beberapa perusahaan untuk melakukan tindakan agresif dalam menghindari pembayaran pajak (Amalia, 2021).

Penelitian yang dilakukan oleh Lukito & Oktaviani (2022) dan Amalia (2021) memaparkan bahwa intensitas aset tetap tidak memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Penelitian tersebut bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sinaga et al. (2023) serta Ahdiyah & Triyanto (2021). Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa intensitas aset tetap memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi terjadinya tindakan agresivitas pajak. Perkembangan perusahaan dari tahun ke tahun serta baik atau buruknya perusahaan dapat dilihat dari perspektif pertumbuhan penjualan. Selain itu, perbandingan

pertumbuhan penjualan dengan tahun sebelumnya dapat memperkirakan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Adanya peningkatan dalam pertumbuhan penjualan dapat menyebabkan laba yang dihasilkan perusahaan juga meningkat. Hal ini yang memungkinkan perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak dengan pertimbangan semakin tinggi laba yang dihasilkan, maka semakin tinggi beban pajak yang akan dikeluarkan oleh perusahaan (Susanti & Satyawan, 2020).

Penelitian Pravitasari & Khoiriawati (2022) menghasilkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Sedangkan, penelitian Sudibyو (2022) menghasilkan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Namun, kedua penelitian tersebut tidak selaras dengan penelitian Tiong & Rakhman (2021), dimana penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak.

Faktor lainnya yang dapat mempengaruhi tindakan agresivitas pajak yaitu profitabilitas. Profitabilitas merupakan kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaan untuk menghasilkan laba sesuai dengan target yang diharapkan. *Net Profit Margin* (NPM) merupakan salah satu rasio profitabilitas yang dapat digunakan untuk melakukan analisis efektivitas perusahaan dengan membandingkan laba bersih perusahaan dengan penjualan yang berhasil dicapai oleh perusahaan. NPM memiliki korelasi dengan laba bersih dan pembebanan pajak perusahaan, di mana semakin tinggi laba yang berhasil diperoleh perusahaan, maka beban pajak yang dibayarkan oleh perusahaan juga tinggi.

Maka dari itu, perusahaan cenderung memperkecil labanya agar dapat memperkecil beban pajak yang akan dibayarkan (Sudiby, 2022).

Penelitian yang dilakukan oleh Shinta & Agus Sihono (2023) memperoleh hasil profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Sedangkan, penelitian Badjuri et al. (2021) menghasilkan profitabilitas berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Namun, kedua penelitian tersebut tidak selaras dengan penelitian Rosani & Andriyanto (2024) yang menghasilkan profitabilitas tidak memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak.

Profitabilitas menjadi faktor yang dapat mempengaruhi keterkaitan variabel *transfer pricing*, intensitas aset tetap, dan pertumbuhan penjualan dengan agresivitas pajak. Banyaknya intensitas aset tetap yang dimiliki perusahaan akan membuat beban depresiasi juga lebih besar, sehingga mengurangi laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Di sisi lain, meningkatnya pertumbuhan penjualan dapat mengakibatkan profitabilitas mengalami peningkatan. Semakin tinggi profitabilitas yang dihasilkan perusahaan, maka semakin besar pula beban pajak terutang yang akan dibayarkan, alhasil beberapa perusahaan cenderung berupaya memperkecil besaran beban pajak yang akan dibayarkan dengan memanfaatkan peluang untuk melakukan tindakan *transfer pricing* dan memperkecil laba.

Terdapat beberapa penelitian yang menjadikan profitabilitas sebagai variabel moderasi, seperti penelitian yang dilakukan oleh Sujannah (2021) yang menunjukkan bahwa profitabilitas tidak dapat memoderasi pengaruh *transfer*

pricing terhadap penghindaran pajak. Hasil penelitian tersebut tidak selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Sandi et al., (2024) yang menyimpulkan profitabilitas dapat memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak secara positif dan signifikan. Penelitian yang dilakukan Sanjaya & Suhendra (2024) menghasilkan bahwa profitabilitas tidak mampu memoderasi pengaruh intensitas aset tetap terhadap agresivitas pajak. Sementara itu, penelitian terkait profitabilitas sebagai variabel moderasi atas keterkaitan antara pertumbuhan penjualan dan agresivitas pajak telah dilakukan oleh Sumantri et al. (2022), penelitian tersebut menghasilkan profitabilitas tidak mampu memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian tersebut tidak selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Manik & Darmansyah (2022) yang menunjukkan profitabilitas mampu memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak.

Berdasarkan penjabaran di atas, hasil penelitian terdahulu mengenai faktor yang dapat mempengaruhi agresivitas pajak masih terdapat perbedaan hasil antara penelitian satu dengan penelitian lainnya. Selain itu, penelitian yang membahas pengaruh *transfer pricing*, intensitas aset tetap, dan pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak yang dimoderasi oleh profitabilitas masih belum banyak ditemukan. Maka dari itu, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Transfer Pricing, Intensitas Aset Tetap, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Agresivitas Pajak dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderasi”**.

1.2 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka peneliti merumuskan pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah *transfer pricing* memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak?
2. Apakah intensitas aset tetap memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak?
3. Apakah pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak?
4. Apakah profitabilitas dapat memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak?
5. Apakah profitabilitas dapat memoderasi pengaruh intensitas aset tetap terhadap agresivitas pajak?
6. Apakah profitabilitas dapat memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan pertanyaan di atas, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Menguji dan mengetahui pengaruh *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak.
2. Menguji dan mengetahui pengaruh intensitas aset tetap terhadap agresivitas pajak.
3. Menguji dan mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak.

4. Menguji dan mengetahui profitabilitas dapat memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap agresivitas pajak.
5. Menguji dan mengetahui profitabilitas dapat memoderasi pengaruh intensitas aset tetap terhadap agresivitas pajak.
6. Menguji dan mengetahui profitabilitas dapat memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan wawasan tambahan bagi pembaca terkait dengan teori agensi yang mendeskripsikan perbedaan kepentingan antara *principal* (pemegang saham) dan *agent* (manajer) dalam mengelola kebijakan pajak perusahaan, yang mana perbedaan kepentingan tersebut memiliki keterkaitan dengan tindakan agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan bukti empiris serta tambahan referensi penelitian pada bidang akuntansi perpajakan mengenai upaya perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan lebih lanjut terkait tindakan agresivitas pajak agar perusahaan dapat menetapkan

kebijakan pengelolaan pajak dengan optimal untuk terhindar dari permasalahan di masa yang akan datang.

2. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan persepsi terkait agresivitas pajak agar pemerintah mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak dengan melakukan evaluasi, pengawasan ataupun membuat kebijakan untuk mempersempit kesempatan perusahaan menghindari dari pembayaran pajaknya, sehingga pendapatan negara akan mengalami peningkatan.

3. Bagi Investor

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait agresivitas pajak agar dapat dijadikan pertimbangan bagi investor dalam mengambil keputusan untuk melakukan investasi di suatu perusahaan.

