

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Sebelumnya

Penelitian tentang kepatuhan wajib pajak orang pribadi kerap dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya dengan melakukan penelitian pada variabel independen yang berbeda, hal ini bertujuan agar dapat membuktikan penelitiannya dengan hasil yang diperoleh. Dari hasil penelitian peneliti sebelumnya, peneliti memaparkan beberapa hasil penelitian terdahulu dalam penelitian untuk dijadikan sebagai dasar referensi penelitian.

Nugroho dan Hidayatulloh (2023) telah melakukan penelitian menggunakan populasi dan sampel WPOP yang sedang melaksanakan pekerjaan bebas di Daerah Yogyakarta di Kabupaten Bantul. Adapun variabel bebas yang digunakan adalah *love of money*, *machiavellian* dan *religiusitas*, sedangkan untuk variabel terikatnya ialah kepatuhan wajib pajak. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwasanya *love of money*, *machiavellian* memiliki pengaruh yang negatif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Shofiyah Amir, Hidayatulloh dkk., (2023) telah melakukan penelitian menggunakan populasi dan sampel wajib pajak orang pribadi di Indonesia yang memiliki NPWP. Adapun variabel bebas yang digunakan adalah pengaruh cinta uang, *machiavellianism*, *religiusitas*, *whistleblowing system*, kepercayaan terhadap pemerintah, sedangkan untuk variabel terikatnya ialah kepatuhan wajib pajak orang pribadi. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwasanya *love of money*, *machiavellian* memiliki pengaruh yang negatif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Wiharsianti dan Hidayatulloh, 2023), telah melakukan penelitian dengan populasi penelitian ini adalah wajib pajak orang Pribadi di Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan sampel WPOP di Kabupaten Gunungkidul. Untuk variabel bebas yang diteliti yaitu *love of money*, *machiavellianisme*, dan kepercayaan pada pemerintah sebagai variabel bebas. Sedangkan variabel terikat adalah kepatuhan wajib pajak orang pribadi. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwasanya *machiavellianisme* berpengaruh terhadap Kepatuhan WPOP di Kabupaten Gunungkidul. Sedangkan, *love of money* tidak berpengaruh terhadap kepatuhan WPOP di Kabupaten Gunungkidul.

Dinata dkk., (2023) telah melakukan penelitian dengan populasi pada WPOP yang telah didaftarkan dalam Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Pratama Bandung Selatan. Untuk variabel bebas yang diteliti yaitu *self assessment System*, pengetahuan dan pemahaman, *machiavellian*, sedangkan untuk variabel yang terikat ialah kepatuhan WPOP. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwasanya pengetahuan dan juga pemahaman mempunyai pengaruh positif pada kepatuhan WPOP dan *machiavellian* tidak berdampak dan tidak signifikan terhadap kepatuhan WP OP.

Ainul (2021), telah melakukan penelitian menggunakan populasi dan sampel pada WPOP yang telah didaftarkan dalam Kantor Pelayanan Pajak atau (KPP) Pratama Surabaya wonocolo. Untuk variabel (bebas) diteliti yaitu pengetahuan perpajakan, sosialisasi perpajakan, menerapkan *system e-filing*, untuk variabel yang terikat ialah kepatuhan wajib pajak. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwasanya pengetahuan perpajakan memiliki dampak yang signifikan dan menguntungkan terhadap kepatuhan wajib pajak.

Amanda dkk., 2023), telah melakukan penelitian menggunakan populasi 80.451 wajib pajak orang pribadi yang terdaftar di KPP Pratama Badung Selatan, tahun 2021, sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 100 orang. Untuk variabel bebas yang diteliti yaitu pengetahuan perpajakan, self assessment system, e- filling, tingkat pendapatan dan kesadaran wajib pajak sebagai variabel bebas. Sedangkan variabel terikat adalah kepatuhan wajib pajak. Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwasanya pengetahuan perpajakan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak.

2.2 Landasam Teori

2.2.1 Teory of Planned Behaviour

Teori Perilaku Berencana (TPB) ialah teori yang sangat kerap dipakai untuk menjelaskan perilaku kepatuhan pajak (Riasning dkk., 2021). Perlu diketahui teori ini mengadopsi dari control persepsi perilaku yang artinya dia memiliki motivasi yang ada dalam diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu dan berperilaku yang positif dalam artian berperilaku yang baik (Rahmayanti dkk., 2020). Menurut Ajzen, (1991) perilaku dan sikap seorang dapat mempengaruhi niat yang dimilikinya, sementara niat seseorang dibentuk berdasarkan tiga faktor berikut:

- 1) *Behavior Belief*, ialah suatu keyakinan mengenai hasil berdasarkan suatu perilaku yang dapat membentuk variabel sikap. Dapat di simpulkan bahwa behaviour belief adalah keyakinan seseorang terhadap hasil dari suatu perilaku dan mengevaluasi hasil tersebut, yang dimana menghasilkan sikap terhadap perilaku positif atau negatif. Pada TPB sendiri hal ini disebut sikap yang dimiliki oleh perilaku individu, yang dimana dapat dilihat faktor kecintaan

pada uang (*love of money*) dan *machiavellian*. Individu yang memiliki kecintaan pada uang cenderung berpikir mengenai keuntungan ataupun kerugian apabila melakukan suatu perilaku termasuk dalam hal pembayaran pajak. Individu yang memiliki sikap *machiavellian* cenderung membuat keputusan yang menguntungkan bagi dirinya sendiri dan mengabaikan moralitas seperti menghindari pajak atau melakukan kecurangan pajak.

- 2) *Normative Belief*, yakni suatu keyakinan pada harapan bersifat normatif yang muncul disebabkan oleh pengaruh dari seseorang serta dorongan motivasi dalam memenuhi harapan. Pada TPB disebut dengan norma subjektif. Hal tersebut dapat dinilai dalam motivasi perilaku pada diri sendiri sesuai dengan pengetahuan pajak.
- 3) *Control Belief*, merupakan keyakinan pada kehadiran yang mendorong maupun memperlambat perilaku yang diperlihatkan dan penilaian serta pertimbangan keadaan tersebut dapat mendukung maupun menghambat perilaku yang dilakukan oleh seseorang.

Alasan dipilihnya *Theory of Planned Behaviour* (TPB) ini adalah karena model ini merupakan suatu model teori perilaku yang menjelaskan faktor apa saja yang melatar belakangi seseorang dalam berperilaku. *Theory of planned behavior* (TPB) telah terbukti memberikan penjelasan bahwa sikap, norma subyektif yang dipersepsikan berpengaruh terhadap *machiavellian*, *love of money*, dan pengetahuan pajak mengenai kepatuhan wajib pajak.

2.2.2 Kepatuhan Wajib Pajak

Kepatuhan wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya akan menjadi permasalahan yang sangat penting bagi negara, karena wajib pajak yang tidak patuh

dalam membayar pajak dapat mempengaruhi perekonomian negara. Apabila wajib pajak tidak patuh terhadap pajak maka penerimaan kas pajak akan rendah. Semua ini akan berdampak pada seluruh rakyat negara tersebut (Nadia Salsabila & Imahda Khoiri Furqon, 2020). Kepatuhan pajak ialah seseorang yang mampu memahami, mengetahui, dan memenuhi kewajiban perpajakannya (hapsari dan ramayanti, 2022). Kepatuhan wajib pajak merupakan permasalahan yang sangat penting bagi seluruh negara. Apabila wajib pajak tidak memenuhi kewajiban perpajakannya, maka akan menimbulkan tindakan penghindaran dan kelalaian pajak, sehingga menimbulkan penerimaan pajak menjadi berkurang (Noviantari dan Setiawan, 2018).

2.2.3 Machiavellian

Sifat *machavellian* menjelaskan bagaimana caranya seseorang untuk melakukan banyak cara, yaitu dengan cara melakukan tindakan yang tidak sesuai aturan atau tercela hingga orang yang mempunyai sifat *machavellian* cenderung sering melancarkan tindak penggelapan pajak atau *tax evasion* sehingga membuat orang tersebut mengurangi angka kepatuhan wajib pajak. *Machiavellianisme* merupakan kepribadian yang melekat pada individu dengan indikasi memiliki kepribadian manipulatif, cenderung berbohong, selalu mengejar keuntungan, memiliki rasa penyesalan yang rendah, dan cenderung menolak tanggung jawab atas tindakannya (Styarini & Nugrahani, 2020);(Shafer & Wang, 2018). Sifat ini cenderung melakukan hal-hal tidak etis dan membuat orang lain mengalami kerugian tanpa sedikit penyesalan. Seorang dengan sikap *machiavellian* yang cukup tinggi cenderung mengambil keputusan yang mementingkan dirinya sendiri melalui penipuan pajak (Wiharsianti dan Hidayatulloh, 2023). Apabila sifat machiavellian

yang dimiliki oleh WP semakin tinggi, maka kepatuhan dalam menjalankan kewajiban perpajakannya juga akan semakin rendah sehingga menyebabkan penerimaan pajak menjadi berkurang. Dengan demikian, ketidakpatuhan ini akan dianggap wajar karena tingginya sifat *machiavellian* yang cenderung mengabaikan peraturan dan moralitas (Dinata dkk., 2023)

2.2.4 Love of Money

Variabel psikologi yang dapat digunakan untuk mengukur perasaan dan tingkat keinginan individu pada uang yaitu love of money (Maggalatta & Adhariani, 2020). Cinta uang atau *love of money* bisa dijelaskan bagaikan level kecintaan seorang kepada uang. Uang ialah hal yang begitu penting dan di butuhkan untuk kehidupan sehari hari. Uang merupakan alat tukar yang sangat penting karena digunakan untuk melengkapi kebutuhan hidup. Terlebih lagi uang dimanfaatkan untuk standar kesuksesan, simbol kejayaan dan juga memotivasi (Wiharsianti dan Hidayatulloh, 2023). Dengan tingginya tingkat kecintaan berlebih terhadap uang akan dapat dimungkinkan membuat seseorang tidak mau untuk melaksanakan kepatuhan perpajakannya sehingga dapat mengurangi tingkat kepatuhan perpajakan, sedangkan tingkat seseorang yang rendah kecintaannya terhadap uang dapat dimungkinkan membuat seseorang melaksanakan kepatuhan perpajakannya (Putri dkk., 2022).

2.2.5 Pengetahuan Perpajakan

Pengetahuan perpajakan bisa diartikan sebagai sebuah progres mengembangkan pemahaman secara serius dimana memiliki tujuan untuk mengetahui sampai sejauh mana seorang bisa memahami segala hal meliputi perpajakan dan suatu masalah yang berkaitan tentang perpajakan (Veronica, 2015). Sepertihalnya pengetahuan

tentang ketentuan umum dan proses perpajakan (KUP), termasuk cara penyampaian Surat Pemberitahuan (SPT), pembayaran, lokasi pembayaran, denda, dan batas waktu pembayaran atau pelaporan SPT. Pengetahuan dan pemahaman tentang peraturan perpajakan yang relevan (Agustin dan Mildawati, 2023) Oleh karena itu, ketika seseorang tidak memiliki pengetahuan, mereka juga tidak dapat dengan tepat menentukan perilakunya. Jika terdapat seorang wajib pajak yg tidak memahami sepenuhnya aturan dan juga kewajibannya, orang tersebut pasti tidak taat akan kewajiban mereka. Sebaliknya, wajib pajak yang benar-benar memahami peraturan dan juga kewajibannya. Mereka sudah lebih dahulu memahami konsekuensi yang diperoleh saat melakukan pelanggaran (Haryanti dkk., 2022).

2.3 Hipotesis

2.3.1 Pengaruh *Machiavellian* terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Berdasarkan *Theory of Planned Behaviour*, *machiavellian* pada penelitian ini berkaitan sikap dengan *behaviour belief*. Pada dasarnya karakter *machiavellian* merupakan sikap negatif dalam diri manusia. Sikap negatif yang terwujud dalam diri seseorang dapat berupa hasrat untuk menipu, memanipulasi dan mengabaikan rasa amanah. *machiavellian* adalah sikap seseorang yang mempengaruhi oranglain agar bersikap tidak etis demi mencapai tujuan yang diinginkan (Pertiwi dan Aulia, 2021). Apabila sifat *machiavellian* yang dimiliki oleh WP semakin tinggi, maka kepatuhan dalam menjalankan kewajiban perpajakannya juga akan semakin rendah. Dengan demikian, ketidakpatuhan ini akan dianggap wajar karena tingginya sifat *machiavellian* yang cenderung mengabaikan peraturan dan moralitas (Dinata et al., 2023).

Hasil dari penelitian (Wiharsianti dan Hidayatulloh, 2023) yang menyatakan bahwa *machiavellian* berpengaruh negatif pada kepatuhan wajib pajak. Hal ini timbul karena wajib pajak yang memiliki sifat *machiavellianisme* tinggi akan cenderung memberikan respon negatif terhadap kepatuhan pajak, sehingga akan membuat keputusan yang memberikan keuntungan baginya, termasuk dengan tidak membayar pajak. Penelitian terdahulu yang dilakukan (Nugroho & Hidayatulloh, 2023) yang menyatakan bahwa *machiavellian* berpengaruh negatif pada kepatuhan wajib pajak. Hal ini disebabkan oleh adanya emosional yang tinggi pada diri individu, sehingga akan mempengaruhi dalam pengambilan keputusan. Pengaruh emosional tinggi itulah yang akan memengaruhi individu mengambil keputusan untuk melakukan pembayaran pajak. Penelitian (Shofiyah Amir dkk., 2023);(Alifia dan Noviari, 2015) juga menyatakan bahwa *machiavellian* berpengaruh negatif pada kepatuhan wajib pajak. Maka dari itu hipotesisnya :

H₁ : *Machiavellian berpengaruh negatif terhadap kepatuhan wajib pajak*

2.3.2 Pengaruh *Love of Money* terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Berdasarkan *Teory of Planned Behaviour*, *love of money* pada penelitian ini berkaitan sikap dengan behaviour belief. Munculnya sifat *love of money* atau (cinta uang) dapat mempengaruhi sikap manusia. Sikap ini dapat mengakibatkan seseorang menjadi lebih cinta akan uang sehingga mereka tidak akan menggunakan uang mereka untuk hal-hal yang tidak menguntungkan untuk mereka (Hafizhah dkk., 2016). Dengan tingginya tingkat kecintaan berlebih terhadap uang akan dapat dimungkinkan membuat seseorang tidak mau untuk melaksanakan kepatuhan perpajakannya sedangkan tingkat seseorang yang rendah kecintaannya terhadap

uang dapat dimungkinkan membuat seseorang melaksanakan kepatuhan perpajakannya (Putri dkk., 2022).

Hasil dari penelitian (Nugroho dan Hidayatulloh, 2023) yang menyatakan bahwasanya perilaku *love of money* mempunyai pengaruh negatif pada kepatuhan pajak. Individu akan jauh lebih memilih uang dalam kehidupan sehari-hari. Sehingga individu akan lebih mementingkan uang daripada digunakan untuk membayar pajak. Penelitian yang dilakukan (Prena dan Putuhena, 2022); (Putri dkk., 2022) juga menyatakan bahwa *love of money* berpengaruh negative terhadap kepatuhan wajib pajak. Maka dari itu hipotesisnya :

H₂ : *Love of Money* berpengaruh negatif terhadap kepatuhan wajib pajak

2.3.3 Pengaruh Pengetahuan perpajakan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Berdasarkan *Theory of Planned Behaviour*, Pengetahuan perpajakan pada penelitian ini berkaitan dengan *Normative Belief* yang mendasari bahwa motivasi manusia akan mempengaruhi perilaku manusia. Apabila seseorang memiliki keinginan untuk mempelajari melalui pendidikan formal maupun non formal tentang tata cara dan ketentuan undang-undang perpajakan. Maka wajib pajak akan bertambah pemahaman dan pengetahuannya tentang peraturan perpajakan. Hal ini akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Oleh karena itu, semakin banyak pengetahuan tentang perpajakan maka wajib pajak akan semakin patuh dalam memenuhi kewajiban perpajakannya (Azhari dan Poerwati, 2023).

Hasil dari penelitian (Wardhani dan daljono, 2020) membuktikan bahwasanya pengetahuan pajak menghasilkan pengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini menunjukkan bahwa jika pengetahuan perpajakan yang dimiliki wajib pajak tinggi maka wajib pajak juga memiliki rasa patuh yang tinggi

juga. Penelitian (Majid dan Kurnia, 2020), (Haryanti dkk., 2022) juga menyatakan bahwa pengetahuan pajak menghasilkan pengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Maka dari itu hipotesisnya :

H₃ : Pengetahuan Perpajakan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

2.4 Kerangka Penelitian

Kerangka konsep penelitian pada dasarnya merupakan hubungan antara konsep-konsep yang ingin diamati atau diukur melalui penelitian-penelitian yang akan dilakukan. Berdasarkan gambar berikut, maka dapat disimpulkan bahwasanya penelitian ini di tujukan untuk meneliti apakah *Machiavellian*, *Love of Money* dan Pengetahuan perpajakan berpengaruh terhadap Kepatuhan wajib pajak. Kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian