

2. LANDASAN TEORI

2.1 Kepatuhan Pajak

2.1.1 Definisi dan Faktor yang Mempengaruhi Kepatuhan Pajak

Kepatuhan pajak adalah kondisi dimana wajib pajak memenuhi semua kewajiban perpajakannya dan melaksanakan hak perpajakannya. Dalam undang-undang kepatuhan wajib pajak dibagi menjadi dua yaitu kewajiban pajak formal dan material. Kepatuhan pajak formal adalah kepatuhan yang sudah diatur dalam undang-undang perpajakan secara formal, seperti kepemilikan NPWP bagi wajib pajak yang sudah memenuhi syarat, tidak terlambat menyetor serta melaporkan pajak terhutangnya,. Sedangkan kepatuhan material lebih bersifat matematis, seperti pengungkapan harta yang sebenar-benarnya dalam SPT. Sedangkan, menurut undang-undang tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan wajib pajak memiliki sepuluh hak, antara lain :

1. hak atas kelebihan pembayaran pajak
2. hak kerahasiaan bagi wajib pajak
3. hak untuk pengangsuran atau penundaan pembayaran
4. hak untuk penundaan pelaporan spt tahunan
5. hak untuk pengurangan PPh pasal 25
6. hak untuk pengurangan pajak bumi dan bangunan
7. hak untuk pembebasan pajak
8. hak pengembalian pendahuluan kelebihan pembayaran pajak
9. hak untuk mendapatkan pajak ditanggung pemerintah
10. hak untuk mendapatkan insentif perpajakan

Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan pajak. Dalam penelitiannya Batracea *et.al* (2012) mengungkapkan terdapat tiga faktor yang mempengaruhi kepatuhan pajak, yaitu faktor psikologi sosial, politik dan ekonomi. Faktor psikologi sosial dalam penelitian ini diartikan dengan bagaimana reaksi wajib pajak terhadap isu-isu seperti kebijakan dan peraturan perpajakan yang merupakan suatu psikologi sosial yang menentukan apakah seseorang akan memenuhi kewajiban

perpajakan mereka. Selain itu, faktor psikologi sosial lain yang diungkapkan oleh Batracea *et.al* (2012) dalam penelitiannya adalah faktor sikap, norma, konsep keadilan perpajakan dan postur motivasi.

Faktor politik yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak adalah kompleksitas dari hukum perpajakan, kompleksitas sistem perpajakan, dan kebijakan fiskal, dalam penelitian ini disimpulkan bahwa semakin kompleks dari hukum perpajakan, sistem perpajakan dan kebijakan fiskal menyebabkan menurunnya kemauan wajib pajak untuk memenuhi kewajibannya, wajib pajak akan cenderung acuh terhadap pajak dan tidak peduli karena wajib pajak merasa bahwa hukum perpajakan sulit untuk dimengerti .

Faktor ekonomi yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak adalah kemungkinan terjadinya audit pajak, denda, jumlah penghasilan dan tarif pajak, dalam penelitian ini juga diungkapkan bahwa kepatuhan wajib pajak akan meningkat apabila terjadi peningkatan kemungkinan seseorang untuk di audit serta peningkatan denda atau sanksi. Sebaliknya, kepatuhan wajib pajak akan cenderung turun apabila terjadi peningkatan penghasilan serta tarif pajak yang ditetapkan pemerintah. Misu (2011) menjelaskan bahwa faktor ekonomi yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak adalah faktor penghasilan aktual, tarif pajak, audit pajak, sanksi dan kemungkinan audit pajak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa banyak faktor bisa mempengaruhi kepatuhan wajib pajak diantaranya adalah faktor psikologi dan faktor ekonomi

2.2 Postur Motivasi

2.2.1 Definisi Postur Motivasi dan Hirarki Postur Motivasi dan Jarak Sosial

Direktorat Jenderal Pajak harus mulai menyadari bahwa faktor ekonomi dalam meningkatkan kepatuhan wajib pajak tidak lagi menjadi fokus utama dalam upaya meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Seharusnya, DJP sudah mulai melihat faktor-faktor lain yang dapat meningkatkan kesadaran wajib pajak seperti faktor psikologi yang salah satunya adalah postur motivasi . Braithwaite *et.al* (2007) mengartikan postur motivasi merupakan sebuah sinyal yang dikirimkan oleh seseorang kepada otoritas pajak, orang lain dan dirinya sendiri untuk mengkomunikasikan jarak sosial dari otoritas pajak. Braithwaite dan Job (2003) menjelaskan lebih jauh bahwa

teori postur motivasi menjelaskan seberapa jauh jarak sosial (*social distance*) yang akan mereka bangun dengan sistem perpajakan dan administrasinya tersebut. Borgardus (1928) dalam Braithwaite (2007) menjelaskan jarak sosial digunakan untuk menjelaskan rasa tidak suka antar kelompok, kurangnya rasa hormat, kurangnya kerjasama dan praskangka buruk. Jarak sosial inilah yang akan menentukan tingkat penerimaan (*acceptance*) dan penolakan (*rejection*) mereka terhadap sistem perpajakan dan otoritasnya yang nantinya akan mempengaruhi perilaku kepatuhan mereka. Selain itu, Braithwaite juga mengartikan postur motivasi sebagai kesatuan dari kepercayaan, sikap, preferensi, minat dan perasaan yang secara bersama-sama akan mengkomunikasikan seberapa jauh seseorang menerima agenda regulator sesuai dengan prinsip.

Braithwaite (1995) memetakan berbagai jenis postur motivasi yang pada intinya memisahkan perilaku wajib pajak menurut bagaimana cara mereka memposisikan diri mereka dan berpikir tentang diri mereka saat berhadapan dengan fiskus dan berhubungan dengan sistem dan administrasi perpajakan. Administrasi perpajakan disini diartikan sebagai otoritas pajak sebagai sebuah lembaga dan aparaturnya. Braithwaite mengidentifikasi lima postur motivasi yaitu: *commitment*, *capitulation*, *resistance*, *disengagement*, dan *game playing*.

Commitment atau komitmen dalam bahasa Indonesia berarti kontrak atau perjanjian, sehingga dapat diartikan bahwa *commitment* menggambarkan wajib pajak merasa dirinya memiliki kontrak sosial dengan pemerintah untuk membayar pajak serta wajib pajak berkeyakinan penuh bahwa membayar pajak adalah sebuah tanggung jawab moral yang harus dilaksanakan. *Capitulation* merupakan bentuk penyerahan diri, yang dimaksud penyerahan diri adalah wajib pajak menganggap bahwa fiskus telah melakukan aturan perpajakan dengan benar. Braithwaite (2007) menjelaskan *capitulation* menggambarkan individu yang menerima berbagai aturan yang diterapkan kepadanya oleh otoritas pajak tanpa harus merasa terlibat dengan misi otoritas pajak. Kedua postur motivasi ini mewakili perilaku patuh dan kooperatif, perbedaannya hanya pada sejauh mana keterlibatan dari wajib pajak dalam misi otoritas pajak.

Postur yang ketiga ada *resistance*, *resistance* menunjukkan kekuatiran wajib pajak apakah fiskus sudah melaksanakan tugasnya sesuai dengan aturan atau ketentuan perpajakan yang berlaku serta wajib pajak terus menerus mengajukan kritik dan saran kepada fiskus. Braithwaite (2009) menjelaskan individu yang masuk kategori ini memandang fiskus sebagai pembawa masalah (*vindictive*) dan tidak adil (*oppressive*). *Disengagement* dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai perceraian atau keterpisahkan, keterpisahan dalam hal ini adalah keterpisahan psikologis wajib pajak dari fiskus. Braithwaite (2007) menjelaskan *Disengagement* merupakan bentuk dari *resistance* yang lebih ekstrim lagi, dimana wajib pajak mulai tidak peduli dengan fiskus, karena fiskus dirasa terlalu keras sehingga menyebabkan wajib pajak tidak kooperatif.

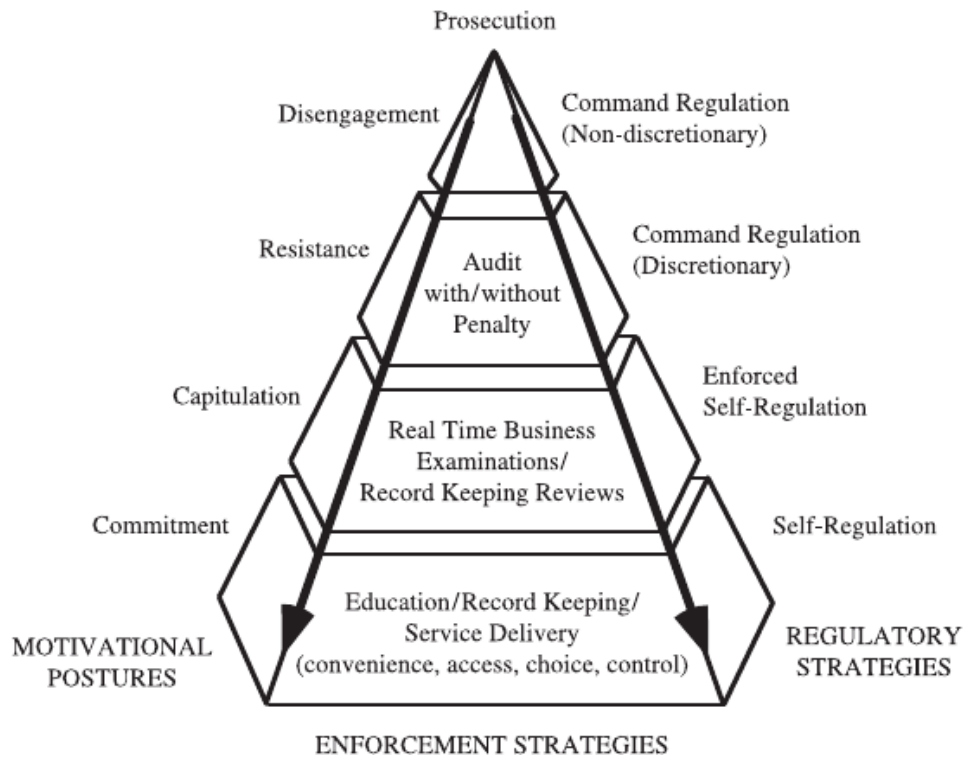
Braithwaite (2007) menjelaskan bahwa *Game Playing* memiliki ciri dimana wajib pajak mulai memainkan aturan yang ada dengan memanfaatkan celah yang ada di aturan perpajakan, dengan kata lain dapat dikatakan bahwa wajib pajak melakukan *tax planning* dan bahkan melakukan *tax evasion*. Mangoting (1999) menjelaskan bahwa *tax planning* adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak atau kelompok wajib pajak sedemikian rupa sehingga hutang pajaknya baik pajak penghasilan maupun pajak-pajak lainnya berada dalam posisi yang minimal, sepanjang hal ini dimungkinkan oleh ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sedangkan *tax evasion* diartikan sebagai suatu skema memperkecil pajak yang terutang dengan cara melanggar ketentuan perpajakan (*illegal*) seperti dengan cara tidak melaporkan sebagian penjualan atau memperbesar biaya dengan cara fiktif. Ketiga postur tersebut menggambarkan perlawanan (*defiance*) terhadap system perpajakan dan administrasinya

Postur *commitment* dan *capitulation* menunjukkan orientasi positif dari wajib pajak, artinya kelompok ini merupakan kelompok wajib pajak patuh, sedangkan postur *resistance*, *disengagement* dan *game playing* menunjukkan orientasi negatif, artinya kelompok ini merupakan kelompok wajib pajak yang tidak patuh. Banyak faktor yang mempengaruhi seseorang melakukan ke lima postur tersebut, salah satunya adalah keadilan. Dalam teori keadilan yang diungkapkan Robbins (2008) menjelaskan bahwa

teori keadilan adalah suatu teori bahwa individu membandingkan apa yang mereka kerjakan dengan apa yang mereka dapatkan. Apabila di hubungkan dengan postur motivasi maka wajib pajak akan cenderung menunjukkan postur *commitment* dan *capitulation* apabila mereka melihat ada timbal balik yang sesuai dengan jumlah pajak yang mereka bayarkan sedangkan, wajib pajak akan cenderung menunjukkan postur *resistance*, *disengagement* dan *game playing* apabila mereka merasa tidak menerima timbal balik yang sebanding dengan apa yang mereka sudah bayarkan ke negara.

Teori ini juga di dukung oleh Feld dan Frey (2007), yang menyatakan bahwa masyarakat kurang tertarik akan membayar pajak karena tidak adanya insentif langsung dari negara. Pajak yang telah dibayar juga tidak sebanding dengan manfaat yang dirasakan masyarakat. Masyarakat akan membayar pajak dari penghasilan yang diterimanya apabila mereka merasakan pelayanan publik sebanding dengan pembayaran pajaknya, adanya perlakuan yang adil dari pemerintah serta proses hukum yang jelas dari pemerintah.

Braithwaite (2002) menjelaskan bahwa untuk mencapai suatu tingkat kepatuhan diperlukan adanya pendekatan yang lebih dengan wajib pajak, salah satu konsep yang diperkenalkan Braithwaite adalah *responsive regulation* yang diartikan bahwa sebuah regulasi harus melihat situasi dan kondisi dari wajib pajak serta menghasilkan solusi yang berbeda tergantung kepada kondisi masyarakat yang ada. Pada intinya konsep *responsive regulation* digambarkan dengan sebuah piramida yang menunjukkan hirarki dari respon terhadap tingkat kepatuhan wajib pajak.



Gambar 2.1 *The ATO Compliance Model*

Sumber: Valerie Braithwaite, 2002

Braithwaite (2002) menjelaskan lebih lanjut bahwa terdapat tiga elemen penting yang terdapat pada piramida, yang pertama adalah elemen pemahaman terhadap lingkungan dimana regulasi perpajakan akan diterapkan maksudnya adalah fiskus atau otoritas pajak dalam hal ini harus memahi lingkungan dimana aturan akan diterapkan dan selanjutnya melihat faktor-faktor apa yang mempengaruhi kepatuhan seperti faktor *Business, Industry, Social, Economic and Psychological* . Melalui pemahaman yang baik mengenai faktor-faktor tersebut, fiskus akan mengerti mengapa seseorang patuh atau tidak patuh. Elemen ini juga memberikan penekanan bahwa terdapat berbagai faktor yang berbeda yang mempengaruhi perilaku kepatuhan seseorang. Sehingga, langkah pertama dan terpenting dalam menerapkan Model ini adalah menentukan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kepatuhan seseorang.

Elemen yang kedua adalah skala sikap wajib pajak terhadap kewajiban perpajakan mereka yang berada pada sisi kiri piramida, dalam elemen yang kedua tersebut menunjukkan bagaimana respon dari wajib pajak terhadap fiskus serta

kewajiban perpajakan mereka. Elemen terakhir adalah elemen alternatif strategi untuk menindak wajib pajak berdasarkan respon wajib pajak terhadap kewajiban perpajakannya yang berada pada sisi kanan piramida.

Apabila dikaitkan dengan *social distance*, semakin wajib pajak berada dalam posisi puncak piramida *The ATO Compliance Model* maka semakin jauh pula jarak sosial antara wajib tersebut dengan fiskus hal tersebut dikarenakan wajib pajak dalam posisi puncak piramida termasuk dalam kelompok yang melakukan perlawanan terhadap fiskus sehingga cara penanganan fiskus terhadap wajib pajak juga akan semakin keras yang menyebabkan wajib pajak enggan untuk berhubungan dengan fiskus dan cenderung melakukan penggelapan ataupun manipulasi terhadap jumlah pajak yang akan ia bayarkan.

2.3 Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menemukan bahwa terdapat dua hubungan Postur Motivasi terhadap kepatuhan wajib pajak, yaitu hubungan positif dan negatif. Hubungan positif dapat diartikan bahwa variabel postur motivasi mempengaruhi kepatuhan wajib pajak orang pribadi, sedangkan hubungan negatif berarti variabel postur motivasi tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak.

Penelitian yang dilakukan Mangoting dan Sadjiarto (2013) yang menganalisa pengaruh postur motivasi terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi di Surabaya menggunakan sampel 36 wajib pajak orang pribadi yang memiliki usaha kecil di Surabaya. Penelitian ini membangun hipotesis bahwa terdapat pengaruh *commitment* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₁), terdapat pengaruh *capitulation* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₂), terdapat pengaruh *resistance* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₃), terdapat pengaruh *disengagement* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₄), terdapat pengaruh *game playing* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₅), terdapat pengaruh *commitment*, *capitulation*, *resistance*, *disengagement*, dan *game playing* terhadap kepatuhan wajib pajak. Variabel independen yang digunakan adalah postur motivasi yaitu *commitment*, *capitulation*, *resistance*, *disengagement*, dan *game playing*, sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah kepatuhan pajak.

Hasil penelitian ini menunjukkan postur motivasi berupa *commitment*, *capitulation*, *resistance* dan *disengagement* secara parsial tidak mempengaruhi kepatuhan wajib pajak. Sedangkan variabel *game playing* secara parsial berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak dan faktor postur motivasi secara simultan mempengaruhi kepatuhan wajib pajak orang pribadi.

Penelitian yang dilakukan Limanto (2015) mengenai pengaruh postur motivasi terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi di Bandung menggunakan sampel 36 wajib pajak orang pribadi yang melakukan kegiatan usaha di kota Bandung. Penelitian ini membangun hipotesis bahwa terdapat pengaruh *commitment* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₁), terdapat pengaruh *capitulation* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₂), terdapat pengaruh *resistance* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₃), terdapat pengaruh *disengagement* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₄), terdapat pengaruh *game playing* terhadap kepatuhan wajib pajak (H₅). Hasil penelitian ini menunjukkan faktor postur motivasi berupa *capitulation*, *resistance*, *disengagement*, dan *game playing* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak sedangkan variabel *commitment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi dan Secara simultan, *commitment*, *capitulation*, *resistance*, *disengagement*, dan *game playing* berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi.

Penelitian yang dilakukan Natalia (2016) yang meneliti pengaruh postur motivasi terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi di kota Surabaya menggunakan sampel 97 wajib pajak orang pribadi di kota Surabaya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor postur motivasi berupa *capitulation*, *disengagement* dan *game playing* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi sedangkan variabel *commitment* dan *resistance* memiliki pengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi. Hal ini berarti wajib pajak memiliki komitmen untuk melaksanakan kewajiban perpajakan mereka tetapi pada saat wajib pajak kemudian melihat besaran pajak yang harus dibayar, maka akan muncul perlawanan terbuka terhadap fiskus (*resistance*) dan secara keseluruhan postur motivasi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi.

Penelitian yang dilakukan Braithwaite, Murphy dan Reinhart (2007) yang menghubungkan antara ancaman dalam perpajakan (*taxation threat*), postur motivasi (*motivational postures*) dan regulasi yang responsive (*responsive regulation*) dengan variabel *coping sensibilities* yaitu *thinking morally*, *feeling oppressed* dan *taking control* dengan sampel penelitian 3.253 wajib pajak orang pribadi dan 2.292 wajib pajak yang sedang bermasalah dengan fiskus di Australia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *thinking morally*, *feeling oppressed* dan *taking control* berpengaruh secara signifikan terhadap kelompok wajib pajak yang sedang bermasalah dengan fiskus. Penelitian ini juga menjelaskan pengawasan akan efektif apabila proses pengawasan bisa meredam *feeling oppressed* dan *taking control* serta memperkuat *thinking morally*.

Braithwaite (2002) juga meneliti pengaruh postur motivasi terhadap kepatuhan pajak di Australia, dalam penelitiannya Braithwaite menemukan bahwa sebagian besar wajib pajak di Australia menunjukkan postur yang berorientasi positif dalam hal ini 95% wajib pajak menunjukkan postur *commitment* dan 73% menunjukkan postur *capitulation*. Sedangkan 55% wajib pajak menunjukkan postur *resistance*, 7% menunjukkan postur *disengagement* dan 13% menunjukkan postur *game playing*. Hasil penelitian Braithwaite ini juga didukung oleh tingkat kejujuran yang terdiri dari gaji, honorarium, pinjaman dari pemerintah, dana pensiun, bunga dan dividend sebesar 95.7%, selain itu Braithwaite mengaitkannya dengan tingkat korelasi dari *tax evasion* dan hasilnya menunjukkan tingkat korelasi dari *tax evasion* dan kepatuhan pajak menunjukkan angka yang cukup kecil yaitu 0.07 hal ini berarti hanya sedikit pengaruh dari *tax evasion* terhadap kepatuhan pajak di Australia

Penelitian yang dilakukan oleh Braithwaite (1995) berusaha untuk memperdalam pemahaman tentang kepatuhan wajib pajak melalui indentifikasi empat element empiris yaitu *resistance* dan *disengagement* yang berhubungan dengan ketidakpatuhan serta *managerial accommodation* dan *capture* yang berhubungan dengan kepatuhan. Sifat dari ke empat postur tersebut diteliti melalui dua kerangka pemikiran teoritis yaitu *social bonds* dan *commitment to institutional goals and means*. *Social bonds* dan *commitment to institutional goals and means* penting untuk

menjelaskan *resistance, disengagement* dan *managerial accommodation*. Sedangkan untuk menjelaskan *capture*, *element social bonds* lebih penting daripada *commitment to institutional goals and means* *commitment to institutional goals and means*

No	Pengarang	Judul	Populasi dan Sample	Hasil Penelitian
1	Yenny Mangoting dan Arja Sadjiarto (2013)	Pengaruh Postur Motivasi terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi	36 Wajib Pajak orang Pribadi yang memiliki usaha kecil di Surabaya	Postur Motivasi berupa variable <i>commitment</i> , <i>capitulation</i> , <i>resistance</i> , dan <i>disengagement</i> secara parsial tidak mempengaruhi kepatuhan wajib pajak. Variabel <i>game playing</i> secara parsial mempengaruhi kepatuhan wajib pajak
2.	Valerie Braithwaite, Kristina Murphy dan Monika Reinhart (2007)	Taxation Threat, Motivational Postures, and Responsive Regulation	3.253 wajib pajak orang pribadi di Australia	variabel <i>thinking morally</i> , <i>feeling oppressed</i> dan <i>taking control</i> berpengaruh secara signifikan terhadap kelompok wajib pajak yang sedang bermasalah dengan fiskus
3	Velerie Braithwaite (1995)	Game of Engagement : Postures Within the Regulatory Community	Wajib Pajak di Australia	<i>Social bonds</i> dan <i>commitment to institutional goals and means</i> penting untuk menjelaskan <i>resistance</i> , <i>disengagement</i> dan <i>managerial accommodation</i> . Sedangkan untuk menjelaskan <i>capture</i> , element <i>social bonds</i> lebih penting daripada <i>commitment to institutional goals and means</i>
4	Valerie Braithwaite (2002)	<i>Dancing with Tax Authorities:</i>	Wajib Pajak di Australia	92% wajib pajak menunjukkan postur <i>commitment</i> 73% wajib pajak menunjukkan postur

		<i>Motivational Postures and Non-compliant Actions</i>		<i>capitulation 55% wajib pajak menunjukkan postur resistance 7% wajib pajak menunjukkan postur disengagement 13% wajib pajak menunjukkan postur game playing</i>
5	Zefanya Limanto (2015)	Pengaruh Postur Motivasi terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi	36 Wajib Pajak orang pribadi yang melakukan kegiatan usaha di kota Bandung	Bahwa Variabel <i>Capitulation, Resistance, Disengagement, Game Playing</i> berpengaruh positif terhadap Kepatuhan Wajib Pajak namun tidak signifikan sedangkan Variabel <i>Commitment</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib Pajak
6	Dessy Natalia (2016)	Pengaruh Postur Motivasi Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi Di Surabaya	97 Wajib Pajak Orang Pribadi di Surabaya	<i>capitulation, disengagement, dan game playing</i> tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi, sedangkan postur motivasi berupa <i>commitment, dan resistance</i> memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi. Secara keseluruhan, postur motivasi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi

--	--	--	--	--

2.4 Hipotesis

Commitment menunjukkan keyakinan wajib pajak bahwa membayar pajak merupakan sebuah tanggung jawab moral yang harus dilaksanakan oleh setiap warga negara. Hubungan *Commitment* dengan kepatuhan wajib pajak adalah semakin tinggi *Commitment* semakin tinggi juga kepatuhan wajib pajak tersebut.

H01: *Commitment* berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi

Capitulation menunjukkan sebuah bentuk penyerahan diri diri dari seorang wajib pajak kepada fiskus, dimana wajib pajak menerima segala aturan yang ada

Selain itu *capitulation* juga menggambarkan individu yang menerima berbagai aturan yang diterapkan kepadanya oleh otoritas pajak tanpa harus merasa terlibat dengan misi otoritas pajak. Hubungan *capitulation* dengan kepatuhan wajib pajak adalah semakin tinggi *capitulation* semakin tinggi juga kepatuhan wajib pajak tersebut

H02: *Capitulation* berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi

Resistance menunjukkan adanya perlawanan wajib pajak terhadap fiskus, dalam hal ini, wajib pajak mulai merasakan kekhawatiran apakah fiskus memiliki tujuan yang baik terhadap dirinya. Hubungan antara *Resistance* dengan kepatuhan wajib pajak adalah semakin tinggi *Resistance* semakin rendah juga tingkat kepatuhan wajib pajak

H03 : *Resistance* berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi

Braithwaite (2007) menjelaskan bahwa *Disengagement* merupakan bentuk lain dari *Resistance* yang lebih ekstrim lagi, dalam tahap ini wajib pajak mulai tidak peduli dengan apa yang diinginkan fiskus akibat adanya kekecewaan yang meluas terhadap fiskus. Braithwaite (2007) juga menjelaskan terdapat keterpisahan psikologi antara wajib pajak dengan fiskus. Hubungan antara *Dissanggement* dengan kepatuhan wajib pajak adalah semakin tinggi *Dissanggement* maka wajib pajak tersebut semakin tidak patuh.

H04 : *Disengagement* berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi

Game Playing ditunjukkan dengan adanya perilaku imajinatif dari wajib pajak melalui penghindaran pajak yang dilakukan oleh wajib pajak. Wajib pajak mulai memainkan aturan-aturan perpajakan yang ada dengan memanfaatkan adanya celah pada setiap aturan. Hubungan antara *Game Playing* dengan kepatuhan wajib pajak adalah semakin tinggi *Game Playing* maka wajib pajak akan semakin tidak patuh.

H05 : *Game Playing* berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi

Penelitian-penelitian terdahulu juga menguji variabel Postur Motivasi yaitu *commitment, capitulation, resistance, disengagement, dan game playing* secara simultan, nantinya ke lima variabel tersebut akan di uji secara simultan dengan menggunakan uji-F. Uji F merupakan pengujian hubungan regresi secara simultan yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat.

H06 : *Commitment, capitulation, Resistance, Disengagement, dan Game Playing* secara simultan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak orang pribadi