

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memperoleh bukti empiris tentang bagaimana perspektif teori perilaku terencana sebagai kerangka teori pendekatan psikologis menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi niat kepatuhan pajak wajib pajak daerah dalam kondisi non-ekonomi dan interaksinya dengan faktor ekonomi terhadap perpajakan dan niat pada akhirnya memengaruhi perilaku kepatuhan. Objek penelitian merupakan wajib pajak daerah objek restoran di Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Pemilihan partisipan untuk wawancara diklasifikasikan ke dalam dua kategori: patuh dan tidak patuh. Metodologi yang digunakan untuk memilih partisipan disesuaikan untuk setiap kategori. Partisipan yang termasuk dalam kategori patuh dipilih dengan menggunakan metode *convenience sampling*. Sementara untuk partisipan yang termasuk dalam kategori tidak patuh dipilih berdasarkan data yang disediakan oleh otoritas pajak Kabupaten Sleman. Metode ini melibatkan perolehan informasi dari otoritas pajak mengenai wajib pajak yang diidentifikasi ketidakpatuhannya dalam hal kewajiban perpajakan mereka mulai dari tahap pelaporan hingga waktu bayar, kewajaran angka yang dilaporkan, serta memiliki riwayat pemeriksaan pajak dalam lima tahun terakhir. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus tunggal. Proses pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap terhadap kepatuhan pajak dalam kategori wajib pajak yang patuh mempersepsikan perilaku yang efektif mengarah pada kepatuhan pajak kolaboratif. Sementara dalam kategori wajib pajak yang tidak patuh sikap yang efektif terhadap kepatuhan pajak mengarah pada perencanaan pajak. Dua kategori wajib pajak mengakui bahwa pengetahuan pajak yang baik dalam proses evaluasi sikap terhadap kepatuhan pajak berimplikasi pada lebih siapnya usaha dan sumber daya organisasi berupa keahlian pajak untuk menavigasi kompleksitas sistem perpajakan dan membuat keputusan yang tepat terkait kepatuhan pajak dengan interaksi kuat melalui evaluasi ancaman hukum persepsian serta probabilitas risiko deteksi yang akan dihadapi di usaha restoran. Peneliti juga menemukan bahwa dua kategori wajib pajak mempersepsikan lingkungan sosial mereka sebagai pembentuk keputusan perilaku kepatuhan pajak yang diambil serta mengakui bahwa peran iklim interaksi komunikasi dari otoritas pajak dalam bentuk persuasi moral sangat efektif membentuk niat berperilaku patuh. Berdasarkan hasil mengenai kendali perilaku persepsian, peneliti menemukan bahwa wajib pajak dalam dua kategori mempersepsikan efikasi dirinya dalam niat berperilaku patuh berdasarkan kemudahan dan kesulitan yang dihadapi dalam kompleksitas sistem pajak dari pengalaman masa lalu, antisipasi kejadian di masa yang akan datang, keadilan pajak, insentif pengakuan sosial, serta orientasi layanan.

Kata Kunci: kepatuhan pajak, teori perilaku terencana, faktor non-ekonomi, wajib pajak daerah, wajib pajak restoran.

Psychological Approaches to Shaping Taxpayer Compliance Behavior: A Case Study of Local Taxpayers in the Special Region of Yogyakarta

Abstract

This study aims to identify and obtain empirical evidence on how the perspective of the theory of planned behavior as a psychological approach theoretical framework explains the factors that influence local taxpayers' tax compliance intentions in non-economic conditions and their interaction with economic factors on taxation and intentions ultimately affect compliance behavior. The objects of research were local taxpayers of restaurant objects in Sleman Regency, Yogyakarta. The selection of participants for interviews was classified into two categories: compliant and non-compliant. The methodology used to select participants was customized for each category. Participants belonging to the compliant category were selected using the convenience sampling method. Meanwhile participants in the non-compliant category were selected based on data provided by the Sleman Regency tax authority. This method involved obtaining information from the tax authority regarding taxpayers identified as non-compliant in terms of their tax obligations from the reporting stage to the time of payment, the reasonableness of the reported figures, and a history of tax audits in the last five years. This research used a qualitative approach with a single case study design. The data collection process was carried out by in-depth interviews. The results showed that attitudes towards tax compliance in the compliant taxpayer category perceived effective behavior led to collaborative tax compliance. Meanwhile in the category of non-compliant taxpayers, an effective attitude towards tax compliance led to tax planning. Two categories of taxpayers acknowledged that good tax knowledge in the process of evaluating attitudes toward tax compliance had implications for better-prepared businesses and organizational resources in the form of tax expertise to navigate the complexity of the tax system and make the right decisions regarding tax compliance with strong interaction through the evaluation of perceived legal threats and the probability of detection risks that would be faced in the restaurant business. The researcher also found that two categories of taxpayers perceived their social environment as shaping the tax compliance behavior decisions taken and recognized that the role of communication interactions from tax authorities in the form of moral persuasion was very effective in shaping the intention to behave compliantly. As a result of perceived behavioral control, the researcher found that taxpayers in two categories perceived their self-efficacy in the intention to behave compliantly based on the ease and difficulty encountered in the complexity of the tax system from past experiences, anticipation of future events, tax justice, social recognition incentives, and service orientation.

Keywords: tax compliance, theory of planned behavior, non-economic factors, local taxpayers, restaurant taxpayers.