

**PENGARUH KEPRIBADIAN WAJIB PAJAK TERHADAP KEPATUHAN  
PAJAK**



**SKRIPSI**

Oleh:

Nama: Nepzie Pungky Kusumastuti  
No. Mahasiswa: 14312125

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA  
2018**

**PENGARUH KEPERIBADIAN WAJIB PAJAK TERHADAP KEPATUHAN  
PAJAK**

**SKRIPSI**

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai  
derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi UII

Oleh :

Nama : Nepzie Pungky Kusumastuti

No. Mahasiswa : 14312125

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**YOGYAKARTA**

**2018**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“ Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 07 Juni 2018

Penulis ,



(Nepzie Pungky Kusumastuti)

**PENGARUH KEPERIBADIAN WAJIB PAJAK TERHADAP KEPATUHAN  
PAJAK**

SKRIPSI

Diajukan Oleh :

Nama : Nepzie Pungky Kusumastuti

No. Mahasiswa : 14312125

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal .....7 Juni 2018.....

Dosen Pembimbing,



Ace utk diuji

( Dr. Mahmudi, S.E., M.Si)

**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI**

SKRIPSI BERJUDUL

**PENGARUH KEPERIBADIAN WAJIB PAJAK TERHADAP KEPATUHAN PAJAK**

Disusun Oleh : **NEPZIE PUNGKY KUSUMASTUTI**

Nomor Mahasiswa : **14312125**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Kamis, tanggal: 26 Juli 2018

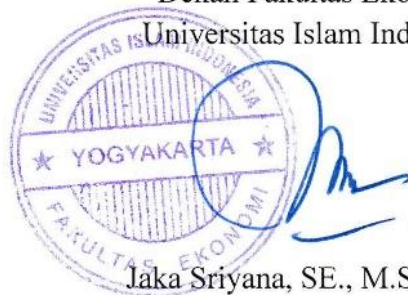
Penguji/ Pembimbing Skripsi : Mahmudi, Dr., SE., M.Si,Ak, CMA.

Penguji : Prapti Antarwiyati, Dra.,MS., Ak, CA.



.....  
.....

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia



Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

## **MOTTO**

“The more we are grateful, the more happiness we get”

“what you give, you’ll get it back”

“Do the best and pray. God will take care of the rest”

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai kesanggupannya” (QS Al  
Baqarah 286)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya  
bersama kesulitan itu ada kemudahan” (QS Al Insyirah 5-6)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahilabbil'alamin

Puji syukur kepada **Allah SWT** atas nikmat yang telah diberikan untukku dan senantiasanya mengiringi perjalanan hidupku.

Kupersembahkan skripsi ini untuk:

**Mama** dan **Papa** tercinta yang selalu mengiringi setiap langkahku dengan do'a yang tiada henti-hentinya dan kasih sayangnya, serta semangat yang selalu mama papa berikan untuk selalu berjuang dan berusaha atas apa yang harus dicapai. Membuatku selalu kuat dan mandiri, serta perjuangan mama papa dalam bekerja yang tiada putus asa untuk membiayakan dan memenuhi kebutuhanku selama ini.

*Thanks for everything Ma, Pa.*

**Abang** dan **adek** tersayang yang selalu mendoakan dan memberikan semangat untuk selalu berusaha dalam mengerjakan skripsi ini.

## KATA PENGANTAR

*Assalamu 'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh*

Segala puji bagi Allah Subhanahu wa Ta'ala yang telah memberikan kelimpahan karunia dan hikmah kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini. Shalawat serta salam tak lupa penulis junjungkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat-sahabat, dan umatnya yang telah membawa dan menyebarkan ajaran Islam sebagai rahmatan lil'alamin.

Penelitian yang berjudul "**Pengaruh Kepribadian Wajib Pajak Terhadap Kepatuhan Pajak**" merupakan tugas akhir yang penulis susun untuk memenuhi persyaratan guna menyelesaikan dan memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Strata 1 (S1) pada program studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan penelitian ini tidak terlepas dari bimbingan, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada berbagai pihak dibawah ini:

1. **Allah SWT**, yang selalu memberikan nikmat yang tak terhingga, memberikan kesehatan dan kemudahan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan baik dan lancar.
2. **Khusnul Khotimah** dan **Eka Yuli Setyawan** sebagai orang tua penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan sehingga penulis dapat melangkah sejauh ini berkat kasih sayang dan restunya.



3. **Adam Kamal** dan **M Alfa Rizky** sebagai abang dan adek yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.
4. Bapak **Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D.** selaku Rektor Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
5. Bapak **Dr. D. Agus Harjito, M.Si.** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
6. Bapak **Dekar Urumsah, Drs., S.Si, M.Com.(IS), Ph.D.** selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
7. Bapak **Mahmudi, S.E., M.Si** selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu membimbing dan memberikan saran dalam menyelesaikan skripsi.
8. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah berbagi ilmu selama masa perkuliahan.
9. Bapak **M Zahri Uza** terimakasih pak selalu mempermudah segala urusan yang ada dikampus.
10. **Maya Imelda Afitasari** sahabat jarak jauh yang selalu sabar menghadapi segala keluh kesah ku selama ini, terimakasih udah menjadi sahabat yang selalu ada yang selalu memberikan pelajaran dan motivasi untuk tetap menjadi yang terbaik. Terimakasih untuk dukungan dan doa mu, semoga Allah SWT selalu menyertai setiap langkah mu.

11. **Zana Eksantia Maharani** dan **Devina Fitria Sari**, terimakasih telah memberi warna-warni di kehidupanku selama ini, terimakasih selalu mau menjadi pendengar yang baik dan terimakasih untuk selalu memberikan semangat untuk tidak mengeluh. *Love you more than you know guys!*
12. **Eltin Salama, Nurul Sulistyaningsih dan Salsabila Putri Hapsari**, terimakasih udah mau menjadi sahabat terbaik selama masa perkuliahan, dan terimakasih banyak atas segala dukungannya. Sukses untuk kita semua, semoga bisa tetap bersama sampai tua nanti.
13. **Aziz, Bintang, Dio, Barra** dan **teman-teman SH** yang lainnya, terimakasih kalian teman-teman terbaik, ter gokil yang selalu membuat canda tawa tanpa henti dan yang bisa membuat air mata menjadi tawa.
14. **Debby Irfanti, Rara Ersihca Maulid, Fawzy Arya Putera** dan **Ahmad Hari Berli**, terimakasih selalu *support* walaupun dari jarak jauh, karna jarak bukan sebuah alasan untuk tidak saling *support* satu sama lain.
15. Teman-teman dan kakak-kakak **Entrepreneur Community (EC)** yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya dalam berwirausaha.
16. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas bantuan dan doa kalian semua.

Semoga Allah memberikan balasan yang setimpal atas segala bantuan dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran dan kritik serta masukan demi penyempurnaan dan perbaikan tulisan ini. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih atas dukungan dari semua pihak. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Yogyakarta, 05 Juni 2018

Penulis,

(Nepzie Pungky Kusumastuti)

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul .....	i
Halaman Judul .....	ii
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme .....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Berita Acara Ujian Skripsi .....	v
Halaman Motto .....	vi
Halaman Persembahan .....	vii
Kata Pengantar .....	viii
Daftar Isi .....	xii
Daftar Tabel .....	xv
Daftar Gambar .....	xvi
Daftar Lampiran .....	xvii
Abstrak .....	xviii

### BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
1.5. Sistematika penelitian .....	6

### BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1 Teori Kepribadian .....	7
2.1.2 <i>Big Five Personality</i> .....	8
2.1.3 Kepatuhan Wajib Pajak.....	11
2.2. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	12

2.3.	Hipotesis Penelitian	13
2.3.1	Pengaruh <i>Extraversion</i> Terhadap Kepatuhan Pajak.....	14
2.3.2	Pengaruh <i>Conscientiousness</i> Terhadap Kepatuhan Pajak.....	15
2.3.3	Pengaruh <i>Openness to Experience</i> Terhadap Kepatuhan Pajak....	16
2.3.4	Pengaruh <i>Neuroticism</i> Terhadap Kepatuhan Pajak.....	17
2.3.5	Pengaruh <i>Agreeableness</i> (X5) Terhadap Kepatuhan Pajak .....	17
2.4.	Kerangka Pemikiran .....	19
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>		
3.1.	Jenis Penelitian.....	20
3.2	Populasi dan Sampel.....	20
3.3.	Variabel dan Definisi Operasional Variabel .....	21
3.4.	Metode Pengumpulan Data .....	26
3.5.	Uji Kualitas Data.....	26
3.6.	Metode Analisis Data.....	27
<b>BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1.	Hasil Pengumpulan Data .....	31
4.2.	Karakteristik Responden .....	31
4.3.	Hasil Pengujian Kualitas Data.....	35
4.4.	Analisis Deskriptif.....	37
4.5.	Uji Asumsi Klasik.....	41
4.6.	Analisis Regresi Berganda .....	44
4.7	Uji Koefisien Determinasi.....	47
4.8.	Uji Hipotesis.....	48
4.9.	Pembahasan.....	50
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1.	Kesimpulan .....	55
5.2.	Keterbatasan Penelitian .....	56
5.3.	Saran .....	56

DAFTAR PUSTAKA .....	57
Lampiran .....	60

## DAFTAR TABEL

### Tabel

4.1. Data Kuesioner Disebar .....	31
4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	32
4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	32
4.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan.....	33
4.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	33
4.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	34
4.7. Hasil Uji Validitas.....	35
4.8. Hasil Uji Reliabilitas.....	37
4.9. Analisis Deskriptif Variabel Penelitian.....	38
4.10. Hasil Uji Normalitas .....	42
4.11. Hasil Uji Multikolinieritas .....	43
4.12. Hasil Analisis Regresi Berganda .....	45
4.13. Hasil Analisis Koefisien Determinasi.....	47

## DAFTAR GAMBAR

### Gambar

2.1. Kerangka Pemikiran .....	19
4.1. Skala Penilaian.....	37
4.2. Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	44



## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran

1.	Kuesioner Penelitian .....	61
2.	Data Karakteristik Responden .....	67
3.	Data Penelitian.....	72
4.	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas .....	81
5.	Hasil Regresi .....	87

## ABSTRACT

*This study aims to determine the effect of Extraversion, Conscientiousness, Openness to Experience, Neuroticism, and Agreeableness to tax compliance. Population used in data collection of this study is all personal taxpayers in the city of Yogyakarta. Sampling technique in this research is purposive sampling. Data analysis used multiple regression analysis. The results of this study prove that Extraversion have a significant positive effect on tax compliance, Conscientiousness has a significant positive effect on tax compliance, Openness to Experience has a significant positive effect on tax compliance, Neuroticism has a significant negative effect on tax compliance, and Agreeableness has significant positive effect on tax compliance.*

*Keywords: Extraversion, Conscientiousness, Openness to Experience, Neuroticism, Agreeableness and tax compliance*

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Extraversion*, *Conscientiousness*, *Openness to Experience*, *Neuroticism*, dan *Agreeableness* terhadap kepatuhan pajak. Populasi yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah seluruh wajib pajak pribadi di Kota Yogyakarta. Teknik pengambilan sampel (*sampling*) dalam penelitian ini adalah purposive sampling. Analisis data menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *Extraversion* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak, *Conscientiousness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak, *Openness to Experience* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak, *Neuroticism* berpengaruh negatif signifikan terhadap kepatuhan pajak, dan *Agreeableness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak.

Kata Kunci : *Extraversion*, *Conscientiousness*, *Openness to Experience*, *Neuroticism*, *Agreeableness* dan kepatuhan pajak

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pajak merupakan salah satu sumber pendanaan terbesar yang digunakan untuk membiayai pembangunan negara, jika dilihat pada Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) dari tahun 2011 sampai dengan 2018 Direktorat Jenderal Pajak selalu menaikkan target penerimaan Negara dari sektor pajak dari tahun ke tahun dan penerimaan pajak selalu dicatat dan dievaluasi setiap tahunnya oleh pemerintah.

Besarnya kontribusi penerimaan pajak tersebut terhadap pendapatan negara, sangat mempengaruhi jalannya roda pemerintahan dan perekonomian bangsa. Dana dari penerimaan pajak digunakan untuk membiayai APBN yang dialokasikan untuk pembangunan nasional baik dari sektor pertanian, industri, perbankan, kesehatan maupun pendidikan. Indonesia sudah melaksanakan reformasi perpajakan dengan berbagai macam kelemahan dan kelebihan sehingga diharapkan dapat merubah segala bentuk yang mendasar dari semua aspek perpajakan. Wajib pajak harus memiliki kepatuhan menjalankan kewajibannya yang merupakan faktor terpenting dalam menerapkan sistem tersebut, karena sekarang masih banyak masyarakat yang belum sadar untuk memenuhi kewajibannya sebagai wajib pajak (Prawirasuta & Setiawan, 2016).

Rasio pajak di Indonesia cenderung rendah hanya berkisar 10,8%. Rasio tersebut masih jauh dari rasio yang ditetapkan IMF, untuk mencapai pembangunan yang berkelanjutan, International Monetary Fund (IMF)

mensyaratkan rasio perpajakan sebuah negara minimal sebesar 12,5 persen ([www.liputan6.com](http://www.liputan6.com)). Tingkat kepatuhan pajak di Indonesia masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan negara-negara lain, yang tercermin dari rasio perpajakan (tax ratio). Rendahnya tingkat kepatuhan Wajib Pajak di Indonesia yang berdampak pada tidak optimalnya penerimaan pajak. Perubahan kebijakan perpajakan tidak akan memuaskan hasilnya jika tidak diikuti dengan reformasi administrasi perpajakan. Administrasi perpajakan yang efektif harus menciptakan lingkungan yang mendorong Wajib Pajak secara sukarela mematuhi peraturan yang berlaku.

Beberapa penelitian menunjukkan kepatuhan wajib pajak dipengaruhi oleh banyak faktor seperti sikap wajib pajak (Mahardika, 2015; Rahayu, 2017), pengetahuan wajib pajak (Ilhamsyah, Endang, & Dewantara, 2016; Rahayu, 2017; Saputra, Ekawati, & Fajriana, 2016; Susilawati & Budiarta, 2013), Kualitas pelayanan (Ilhamsyah et al., 2016; Mahardika, 2015; Putri & Jati, 2015; Saputra et al., 2016), sanksi pajak (Dharma & Ariyanto, 2014; Ilhamsyah et al., 2016), kesadaran wajib pajak (Amalia, Topowijono, & Dwiatmanto, 2016; Ilhamsyah et al., 2016; Putri & Jati, 2015; Saputra et al., 2016), faktor biaya kepatuhan oleh (Mangoting & Fuadi, 2013) dan faktor sosialisasi pajak (Ananda, et.al 2015; Widiastuti et.al 2013). Dari berbagai faktor yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak tersebut, belum terdapat penelitian mengenai pengaruh kepribadian wajib pajak terhadap tingkat kepatuhan mereka terhadap pajak.

Penelitian kepribadian menunjukkan bahwa kepribadian individu dapat dijelaskan oleh *Big Five personality* yang terdiri dari Neuroticism, Extraversion, Openness to Experience, Agreeableness, dan Conscientiousness (Costa & McCrae, 1992; McCrae & Costa, 1990). Meskipun *Big Five personality* berhasil dapat memprediksi perilaku di berbagai bidang, misalnya, pilihan pekerjaan, upah, kinerja pekerjaan, perilaku kesehatan, kehamilan remaja, dan kejahatan (Borghans, Duckworth, Heckman, & Bas ter, 2008), akan tetapi dalam literatur akuntansi hingga saat ini belum memusatkan perhatian pada pengaruh ciri-ciri kepribadian Big Five pada tindakan para profesional (Blaufus & Zinowsky, 2013) terutama pada penelitian mengenai kepatuhan wajib pajak.

*The Big Five personality* dirumuskan menggunakan berbagai macam metode penelitian dan dianggap berbasis genetik, stabil serta dapat diaplikasikan di budaya manapun. *The Big Five personality* menyediakan kerangka teori komprehensif yang tujuannya mengukur serta menentukan kepribadian seseorang (Kalshoven, Den Hartog, & de Hoogh, 2011). Kepribadian telah dijadikan panduan bagi para peneliti untuk melanjutkan penelitian sebelumnya tentang *extraversion*, *conscientiousness*, *openness to experience*, *neuroticism*, dan *agreeableness* dan menyimpulkan bahwa *the Big Five personality* dibutuhkan oleh individu yang ingin sukses dalam bisnis organisasi (Salter, et al., 2010).

Dalam kerangka kepatuhan wajib pajak, kepribadian merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi tindakan perilaku seseorang dalam

membayar pajak. Kepribadian didefinisikan sebagai disposisi atau kecenderungan individu yang mengarah ke pola perilaku dan perilaku tertentu di seluruh situasi (Costa & McCrae, 1992). Kepribadian mencerminkan fitur luar biasa dari manusia, karakteristik yang menentukan esensi, dan itu tercermin dalam semua pemikiran dan tindakan (Devaraj, Easley, & Crant, 2008). Kepribadian ditemukan sangat berguna dalam menentukan kemampuan pengambilan keputusan individu (Santhanamery & Ramayah, 2015) salah satunya adalah kepatuhan wajib pajak dalam membayar pajak.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini meneliti mengenai kepatuhan wajib pajak dengan pendekatan *Big Five personality* dengan mengambil judul skripsi “**Pengaruh Kepribadian Wajib Pajak Terhadap Kepatuhan Pajak**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *extraversion* berpengaruh terhadap kepatuhan pajak?
2. Apakah *conscientiousness* berpengaruh terhadap kepatuhan pajak?
3. Apakah *openness to experience* berpengaruh terhadap kepatuhan pajak?
4. Apakah *neuroticism* berpengaruh terhadap kepatuhan pajak?
5. Apakah *agreeableness* berpengaruh terhadap kepatuhan pajak?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji pengaruh *extraversion* terhadap kepatuhan pajak.

2. Untuk menguji pengaruh *conscientiousness* terhadap kepatuhan pajak.
3. Untuk menguji pengaruh *openness to experience* terhadap kepatuhan pajak.
4. Untuk menguji pengaruh *neuroticism* terhadap kepatuhan pajak.
5. Untuk menguji pengaruh *agreeableness* terhadap kepatuhan pajak.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

##### **a. Manfaat Praktis**

Sebagai bahan masukan dan pertimbangan umum bagi pemerintah dalam meningkatkan kualitas kepatuhan wajib pajak melalui analisa kepribadian wajib pajak.

##### **b. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi penelitian dibidang Perpajakan mengenai Pengaruh Kepribadian Pajak Terhadap Kepatuhan Pajak karena belum banyak penelitian yang serupa.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

Berisi landasan teori, penelitian terdahulu, hipotesis penelitian, dan kerangka pemikiran.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Berisi populasi sampel, variabel penelitian dan definisi operasional variabel, jenis dan sumber data yang digunakan, metode pengumpulan data, serta metode analisis data.

### **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Berisi hasil dan pembatasan penelitian yang menguraikan analisis menyeluruh atas penelitian yang dilaksanakan beserta pembahasan hipotesisnya.

### **BAB V KESIMPULAN**

Berisi kesimpulan serta saran dan keterbatasan dari penulis yang merupakan hasil dari penelitian yang dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan.



## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Teori Kepribadian**

Kepribadian adalah karakteristik dinamik dan terorganisasi dari seorang individu yang mempengaruhi kognisi, motivasi, dan perilakunya. Kepribadian bersifat unik dan konsisten sehingga dapat digunakan untuk membedakan antara individu satu dengan lainnya (Feist & Feist, 2009). Keunikan inilah yang menjadikan kepribadian sebagai variabel yang digunakan untuk menggambarkan diri individu yang berbeda dengan individu lainnya.

*Personal traits/characteristic* dapat diartikan sebagai sifat personal ataupun kepribadian. Gibson, et al. (2012) mengungkapkan bahwa kepribadian seseorang dapat tercermin dari bagaimana cara seseorang bertindak dan berhubungan. Kreitner & Kinicki (2014) mengemukakan bahwa kepribadian didefinisikan sebagai kombinasi karakteristik fisik dan mental yang stabil yang memberikan identitas individu. Definisi kepribadian yang paling sering digunakan adalah yang dikemukakan Gordon Allport dari 60 tahun yang lalu, bahwa organisasi dinamik dari sistem-sistem psikologis dalam individu yang menentukan penyesuaian yang unik terhadap lingkungannya.

Model *Big Five personality* atau Model Lima Besar Kepribadian dibangun dengan pendekatan yang lebih sederhana. Walaupun teori *Big Five personality* terlihat begitu kompleks dibanding dengan teori lain sebelumnya,

beberapa pendekatan yang dilakukan dalam penelitian-penelitian lebih sederhana. Prosedur yang dipergunakan oleh para peneliti, yaitu mencoba menemukan unsur mendasar dari kepribadian dengan menganalisis kata-kata dalam penyusunan aitem skala yang dipergunakan oleh subjek peneliti. *Big Five personality* memiliki reliabilitas dan validitas yang relatif stabil, hingga seseorang menginjak dewasa (Pervin, Cervone, & Oliver, 2012).

### **2.1.2 Big Five Personality**

Model lima faktor (*five factor model*) yang digagas oleh (Costa & McCrae, 1992) merupakan suatu usaha untuk mengidentifikasi, memprediksi dan menjelaskan perilaku dalam mengembangkan respon pada suatu situasi atau pada orang lain. Komponen tersebut terdiri dari neurotisme (*neuroticism*), ekstrasversi (*extraversion*), keterbukaan terhadap pengalaman (*openness to experience*), keramahan (*agreeableness*), dan sikap hati-hati (*conscientiousness*). Dari kelima faktor tersebut, manusia cenderung memiliki salah satu faktor kepribadian sebagai faktor dominan yang akan mempengaruhi seseorang dalam memberikan respon terhadap suatu situasi atau orang lain.

#### **a. Extraversion (X1)**

Ekstrasversi merupakan tipe kepribadian yang mengukur jumlah dan intensitas interaksi interpersonal, tingkat aktivitas, kebutuhan untuk didukung, kemampuan untuk berbahagia. Dalam berinteraksi mereka akan cenderung memegang kontrol dan keintiman. Ekstrasversi dicirikan dengan perilaku seperti antusiasme yang tinggi, senang bergaul, energik,

tertarik dengan banyak hal, ambisius, pekerja keras dan ramah dengan orang lain serta dominan dalam lingkungannya. Individu yang memiliki skor tinggi pada tipe ini mereka cenderung mampu bersosialisasi, aktif, suka bicara, berorientasi pada hubungan dengan manusia, optimis, menyukai kegembiraan, dan setia sedangkan individu yang memiliki skor rendah mereka cenderung pendiam, tenang, tidak gembira, menyendiri, berorientasi tugas, pemalu, dan pendiam (Costa & McRae, 1992).

b. *Conscientiousness (X2)*

Tipe ini merupakan tipe kepribadian yang menilai kualitas orientasi individu kontinum mulai dari lemah lembut sampai antagonis didalam berpikir, perasaan dan perilaku. Orang yang dengan tipe ini mempercayai orang lain, percaya hal terbaik dari orang lain, dan jarang mencurigai adanya tujuan yang tersembunyi. Mereka mempercayai orang lain, sehingga mereka melihat diri mereka pun sebagai orang yang dapat dipercaya, yang ditandai dengan keterusterangan mereka namun sering kali rasa percaya diri mereka cenderung menurun ketika menghadapi konflik karena mereka tidak suka berkonflik dengan orang lain. Individu yang memiliki skor tinggi pada tipe ini mereka cenderung berhati lembut, percaya, suka menolong, mudah memaafkan, mudah tertipu, dan terus terang (Costa & McRae, 1992).

c. *Openness to Experience* (X3)

Tipe ini merupakan tipe kepribadian yang menggambarkan individu yang menilai usahanya secara proaktif dan penghargaan terhadap pengalaman demi kepentingannya sendiri. Menilai bagaimana ia menggali sesuatu yang baru dan tidak biasa. Individu dengan keterbukaan terhadap pengalaman memiliki ciri mudah toleransi, mudah menyerap informasi, fokus, kreatif, imajinatif, dan berpikir luas (Costa & McRae, 1992).

d. *Neuroticism* (X4)

Neurotisme menggambarkan ketidakstabilan emosi individu, individu yang mudah stress, memiliki ide yang tidak realistis, menginginkan sesuatu secara berlebihan dan *coping response* yang mal adaptif. Mereka kesulitan dalam menjalin hubungan dan berkomitmen, mereka juga memiliki rasa percaya diri yang rendah. Individu dengan tipe ini mudah mengalami kecemasan, depresi, khawatir, marah, dan memiliki kecenderungan *emotionally reactive*. Individu yang memiliki skor tinggi pada tipe ini mereka cenderung khawatir, gugup, emosional, tidak aman, tidak cukup, cenderung tertekan, bersedih sedangkan individu yang memiliki skor rendah mereka cenderung tenang, rileks, tidak emosional, aman, merasa puas, dan tabah cenderung sinis, kasar, curiga, tidak kooperatif, pendendam, kejam, lekas marah, dan suka memanipulasi. Dengan karakteristik ini, tidak jarang dari mereka akan menghindari sebuah konflik (Costa & McRae, 1992).

e. *Agreeableness* (X5)

Tipe ini merupakan tipe kepribadian yang menilai kemampuan individu di dalam organisasi, ketekunan dan motivasi untuk mencapai tujuan. Individu dengan tipe ini merupakan individu yang rasional, berpusat pada informasi, dan secara umum berpikir bahwa mereka adalah orang yang kompeten. Mereka yang memiliki skor tinggi pada tipe ini biasanya dikenal oleh teman-temannya sebagai individu yang pandai mengatur, mengorganisasikan sesuatu, tepat waktu, dan ambisius sedangkan individu yang memiliki skor rendah pada tipe ini cenderung tidak memiliki tujuan, tidak dapat diandalkan, pemalas, tidak peduli, lemah, lalai, lemah dalam kemauan, dan suka bersenang-senang (Costa & McRae, 1992).

### **2.1.3 Kepatuhan Wajib Pajak**

Kepatuhan pajak adalah suatu sikap terhadap fungsi pajak, berupa konstelasi dari komponen kognitif, efektif, dan konatif yang berinteraksi dalam memahami, merasakan dan berperilaku terhadap makna dan fungsi pajak (Susilawati & Budiarta, 2013). Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan RI No. 74/PMK.03/2012 tentang tata cara penetapan wajib pajak dengan kriteria tertentu dalam rangka pengembalian pendahuluan kelebihan pembayaran pajak Bab II pasal 2, wajib pajak patuh adalah mereka yang memenuhi empat kriteria, yakni: (1) tepat waktu dalam menyampaikan surat pemberitahuan untuk semua jenis pajak, (2) tidak mempunyai tunggakan

pajak, kecuali tunggakan pajak yang telah memperoleh izin mengangsur atau menunda pembayaran pajak, (3) laporan keuangan diaudit oleh akuntan publik atau lembaga pengawasan keuangan pemerintah dengan pendapat wajar tanpa pengecualian selama 3 (tiga) tahun berturut-turut, dan (4) tidak pernah dipidana karena melakukan tindak pidana di bidang perpajakan berdasarkan putusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap dalam jangka 5 (lima) tahun terakhir.

Isu kepatuhan menjadi penting karena ketidakpatuhan secara bersamaan akan menimbulkan upaya menghindarkan pajak yang mengakibatkan berkurangnya penyeteroran dana pajak ke kas negara. Jadi semakin tinggi tingkat kebenaran menghitung dan memperhitungkan, ketepatan menyeter, serta mengisi dan memasukkan surat pemberitahuan wajib pajak, maka diharapkan semakin tinggi tingkat kepatuhan wajib pajak dalam melaksanakan dan memenuhi kewajiban pajaknya (Rahayu, 2017).

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Penelitian Blaufus & Zinowsky (2013) mengenai bagaimana ciri-ciri kepribadian Big Five dan pengalaman profesional memengaruhi agresivitas rekomendasi pembuat pajak. Untuk tujuan ini, kami melakukan survei di antara para profesional pajak dari perusahaan akuntansi Big Four dan mahasiswa pajak. Menggunakan regresi efek-perlakuan, kami menemukan bahwa ciri-ciri kepribadian memiliki efek langsung dan tidak langsung pada agresivitas pajak. Efek tidak langsung disebabkan oleh efek seleksi. Karakter kepribadian mempengaruhi keputusan untuk tetap berada di lingkungan

organisasi dari perusahaan akuntansi Big Four, dan pengalaman dalam perusahaan ini secara signifikan terkait dengan agresivitas pajak. Data kami menunjukkan bahwa meningkatkan pengalaman kerja di perusahaan akuntansi mengarah ke agresivitas pajak yang lebih rendah dan bahwa budaya organisasi tampaknya menjadi penentu penting dari agresivitas pajak. Selain itu, kami memberikan bukti bahwa bahaya kerugian reputasi potensial mengurangi keagresifan pajak subjek terlepas dari apakah subjek tersebut sangat berpengalaman.

Penelitian (Santhanamery & Ramayah, 2015) meneliti pengaruh karakteristik demografis individu usia, jenis kelamin, pendapatan, pendidikan dan etnis, dan Big Five ciri kepribadian *extraversion*, *hati nurani*, *neurotisme*, *keramahan* dan *keterbukaan terhadap pengalaman*, pada pemanfaatan penggunaan berkelanjutan *e-filing*. Data dikumpulkan dari lima negara perkotaan di Malaysia, yaitu, Penang, Perak, Selangor, Kuala Lumpur dan Johor. Hasilnya menunjukkan dukungan yang signifikan untuk sebagian besar variabel demografi dan kepribadian. Implikasi penelitian dan penelitian masa depan diuraikan dalam diskusi.

## **2.3 Hipotesis Penelitian**

### **2.3.1 Pengaruh *Extraversion* terhadap Kepatuhan Pajak**

Salah satu dimensi dari teori model lima besar kepribadian adalah *ekstraversion*. Dimensi dari *extraversion* berhubungan dengan tingkat kenyamanan dalam sebuah hubungan. Seseorang dengan kepribadian *ekstrovert* cenderung suka berteman, tegas dan ramah, sedangkan *introvert*

cenderung pendiam, pemalu dan tenang (Robbins & Judge, 2014). *Extraversion* dicirikan dengan kecenderungan untuk menjadi percaya diri, dominan, aktif dan menunjukkan emosi yang positif. Selain itu *extraversion* pada umumnya dikaitkan dengan kecenderungan untuk bersikap optimis. *Extraversion* secara umum mempunyai *sanguine temperament* yang dapat membuatnya fokus pada sesuatu hal yang positif dari pengalamannya. Selain itu *extraversion* cenderung dikaitkan dengan cara seseorang menggunakan rasionalnya, dan cara bagaimana mengatasi permasalahannya (Bakker, Van Der Zee, Lewig, & Dollard, 2006).

Seseorang yang memiliki faktor *extraversion* yang tinggi, akan mengingat semua interaksi sosial, berinteraksi dengan lebih banyak orang dibandingkan dengan seseorang dengan tingkat *extraversion* yang rendah. Dalam berinteraksi, mereka juga akan lebih banyak memegang kontrol dan keintiman. Seseorang yang mempunyai sifat *extraversion* akan lebih aktif dalam mencari informasi mengenai pajak. *Extraversion* dengan skor tinggi lebih mudah bergaul, aktif, *person-oriented*, optimis, menyenangkan, kasih sayang, dan bersahabat dari dirinya sendiri terhadap lingkungan. Dari gambaran tersebut, individu yang memiliki skor tinggi pada dimensi kepribadian ini akan meningkatkan perilaku kepatuhan mereka terhadap pajak. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis pertama penelitian ini adalah:

**H1: *Extraversion* berpengaruh positif terhadap Kepatuhan Pajak**



### **2.3.2 Pengaruh *Conscientiousness* terhadap Kepatuhan Pajak**

Orang dengan *conscientiousness* yang tinggi adalah seseorang yang bertanggung jawab, terorganisir, dapat diandalkan dan orang yang gigih. Orang yang mempunyai skor rendah adalah orang yang mudah bimbang, tidak terorganisir dan tidak dapat diandalkan (Robbins & Judge, 2014). Individu dengan tipe kepribadian ini digambarkan sebagai individu yang teratur, penuh pengendalian diri, terorganisasikan, ambisius, fokus pada pencapaian, dan disiplin diri. Pada umumnya orang yang memiliki skor tinggi dalam *conscientiousness* adalah pekerja keras, peka terhadap suara hati, tepat waktu, dan tekun. Sebaliknya, pribadi yang rendah skor cenderung tidak terorganisasikan, malas, ceroboh, dan tidak berarah-tujuan dan mudah menyerah jika suatu proyek menjadi sulit (Feist & Feist, 2009).

Seseorang dengan sifat *conscientiousness* akan berperilaku berorientasi tugas, tujuan dan kontrol implus yang dipersyaratkan secara sosial, sifat-sifatnya meliputi kompeten, patuh pada kewajiban, penuh rencana dan disiplin sehingga orang yang nilainya tinggi pada dimensi ini umumnya cenderung berhati-hati, bisa diandalkan, teratur dan bertanggung jawab (Pervin et al., 2012) salah satunya adalah tanggung jawab terhadap pembayaran pajak. Hal ini berarti Orang dengan *conscientiousness* yang tinggi akan meningkatkan rasa tanggung jawab salah satunya adalah kepatuhan dalam membayar pajak. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis kedua penelitian ini adalah:

**H2: *Conscientiousness* berpengaruh positif terhadap Kepatuhan Pajak**

### **2.3.3 Pengaruh *Openness to Experience* terhadap Kepatuhan Pajak**

Pribadi yang secara konsisten mencari pengalaman-pengalaman yang berbeda dan beragam akan memperoleh skor tinggi dalam *openness to experience* (Feist & Feist, 2009). *Openness to experience* berhubungan dengan kreatifitas ilmiah dan artistik (Judge, Heller, & Mount, 2002). Orang yang memiliki skor tinggi pada dimensi *openness to experience* (keterbukaan dari pengalaman) akan cenderung memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, ketertarikan luar, kreatif, original, imajinatif, tidak ketinggalan zaman. Sehingga dia berani untuk melakukan hal-hal baru seperti menolong sesama tanpa melihat perbedaan ras. Serta individu yang memiliki dimensi kepribadian *openness to experience* termasuk individu yang memiliki tingkat asertifitas yang tinggi. Sehingga melakukan perilaku yang prososial.

Individu dengan tipe keterbukaan terhadap pengalaman menilai usahanya secara proaktif dan penghargaan terhadap pengalaman demi kepentingannya sendiri, menilai bagaimana ia menggali sesuatu yang baru dan tidak biasa. Karakteristik individu tipe ini akan cenderung imajinatif, benar-benar sensitif dan memiliki intelektual yang tinggi. Sejalan dengan hal itu, maka individu dengan tipe kepribadian ini memiliki hubungan terhadap kepatuhan terhadap pajak. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis ketiga penelitian ini adalah:

**H3: *Openness to Experience* berpengaruh positif terhadap Kepatuhan Pajak**

### **2.3.4 Pengaruh *Neuroticism* terhadap Kepatuhan Pajak**

*Neuroticism* disebut juga *emotional instability* bertolak belakang dengan stabilitas emosional yang mencakup perasaan negatif, sehingga orang yang tinggi dalam dimensi ini akan cenderung mengalami kecemasan, rasa sedih, rasa rapuh, dan ketegangan saraf yang ditambah dengan kecemasan, rasa bermusuhan, depresi, impulsivitas, merasa tidak aman, sensitif dan mudah tegang (Pervin et al., 2012).

Tipe kepribadian neurotisme menggambarkan ketidakstabilan emosi seseorang, mengidentifikasi individu yang mudah stress, memiliki ide yang tidak realistis, menginginkan sesuatu secara berlebihan dan *coping response* yang mal adaptif. Karakteristik individu tipe ini memiliki kekhawatiran yang tinggi dalam menyikapi segala sesuatu sehingga individu dengan tipe neurotisme diasumsikan memiliki hubungan dengan perilaku narsistik. Hal ini dapat digambarkan bila indikator kecemasan, depresi, permusuhan, dan impulsif terdapat pada subjek. Hal ini berarti orang dengan *neuroticism* yang tinggi akan menurunkan rasa tanggung jawab salah satunya adalah kepatuhan dalam membayar pajak. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis keempat penelitian ini adalah:

**H4: *Neuroticism* berpengaruh negatif terhadap Kepatuhan Pajak**

### **2.3.5 Pengaruh *Agreeableness* (X5) terhadap Kepatuhan Pajak**

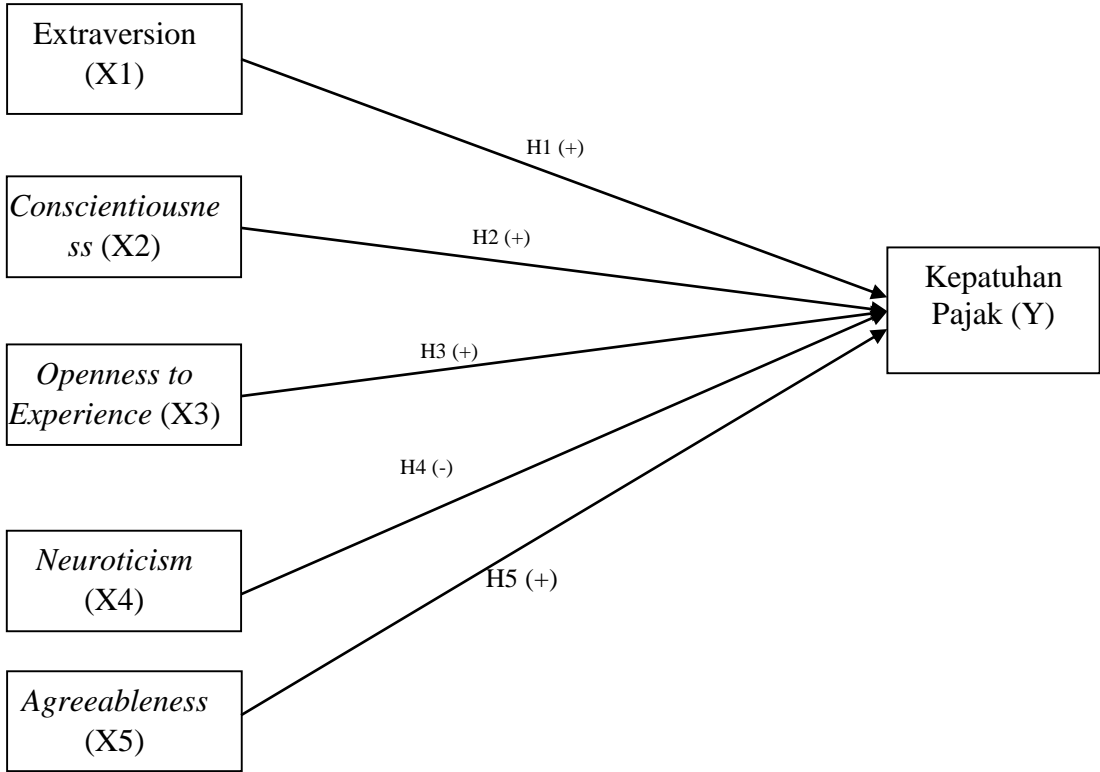
Dimensi dari *agreeableness* mengacu pada kecenderungan untuk tunduk kepada orang lain. Orang dengan tingkat *agreeableness* yang tinggi,

adalah orang yang kooperatif, hangat dan penuh kepercayaan, sedangkan seseorang yang mendapat skor rendah, adalah orang yang dingin, tidak mudah patuh dan antagonistik. Altruisme, *nurturance* dan kepedulian adalah karakteristik dari *agreeableness* (Bakker et al., 2006). Individu dengan tipe keramahan menilai kualitas orientasi individu kontinum mulai dari lemah lembut sampai antagonis didalam berpikir, perasaan dan perilaku. Tipe kepribadian keramahan diasumsikan memiliki hubungan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini dapat digambarkan bila indikator kerendahan hati, altruisme, berhati lembut, sikap terus terang, kepercayaan, mengalah tunduk dengan kerelaan tidak terdapat pada subjek. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis kelima penelitian ini adalah:

**H5: *Agreeableness* berpengaruh positif terhadap Kepatuhan Pajak**

2.4 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1  
Kerangka Pemikiran



## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang digunakan untuk meneliti populasi atau sample tertentu, teknik pengambilan sample pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2014).

#### **3.2 Populasi dan Sampel**

##### **3.2.1 Populasi**

Populasi yaitu kumpulan dari seluruh elemen-elemen atau individu yang merupakan sumber informasi dalam suatu penelitian, sedangkan sampelnya merupakan bagian atau wakil dari populasi yang memiliki karakteristik sama dengan populasinya, diambil sebagai sumber data penelitian (Sugiyono, 2014). Berdasarkan pengertian tersebut target populasi dalam penelitian ini adalah seluruh wajib pajak pribadi di Kota Yogyakarta.

##### **3.2.2 Sampel**

Sampel terdiri atas sejumlah anggota yang dipilih dari populasi (Sekaran dan Bougie, 2013). Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan

kriteria tertentu. Adapun kriteria pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.2.2.1 Wajib pajak pribadi yang memiliki NPWP

3.2.2.2 Wajib pajak pribadi yang secara rutin melaporkan SPT pajak

### **3.3 Variabel dan Definisi Operasional Variabel Penelitian**

#### **3.3.1 Variabel Penelitian**

Variabel penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Variabel bebas/*independen* (X) merupakan variabel stimulus atau variabel yang mempengaruhi variabel lain. Dalam penelitian ini yang menjadi variable Independen adalah *Big Five personality* (X).
2. Variabel terikat/*dependent* (Y) adalah variabel yang memberikan reaksi atau respon jika dihubungkan dengan variabel bebas. Dalam penelitian ini variabel *dependent* (Y) adalah kepatuhan pajak (Y).

#### **3.3.2 Definisi Operasional dan Indikator**

##### **1. *Big Five Personality* (X)**

Kepribadian didefinisikan sebagai disposisi atau kecenderungan individu yang mengarah ke pola perilaku dan perilaku tertentu di seluruh situasi (Costa & McRae, 1992). Dimensi-dimensi dari *Big Five personality* menggunakan pendapat dari (Costa & McRae, 1992). Pengukuran variabel ini menggunakan instrumen kuesioner, dengan model skala Likert lima poin. Dimensi-dimensi dari *Big Five personality* adalah sebagai berikut:

a. *Extraversion (X1)*

Ekstraversi merupakan tipe kepribadian yang mengukur jumlah dan intensitas interaksi interpersonal, tingkat aktivitas, kebutuhan untuk didukung, kemampuan untuk berbahagia. (Costa & McRae, 1992). Indikator-indikator untuk menilai kepribadian *ekstraversion* adalah sebagai berikut:

- a. Kehangatan menggambarkan individu yang mudah bergaul dan membagi kasih sayang.
- b. Suka berteman menggambarkan individu yang senang berada diantara orang banyak dan memiliki banyak teman.
- c. Asertif menggambarkan kemampuan individu dalam menyampaikan keinginan dan perasaannya tanpa hambatan kepada orang lain.
- d. Aktivitas menggambarkan keadaan individu yang menyukai kesibukan, penuh energi, aktif mengikuti berbagai kegiatan dan memiliki semangat yang tinggi.
- e. Gemar mencari kesenangan menggambarkan individu yang gemar kesenangan, lebih menyukai lingkungan yang memberikan umpan balik kepada mereka.
- f. Emosi positif menggambarkan individu yang cenderung mengalami emosi-emosi positif seperti cinta, bahagia, dan kegembiraan.

b. *Conscientiousness (X2)*

Tipe ini merupakan tipe kepribadian yang menilai kualitas orientasi individu kontinum mulai dari lemah lembut sampai antagonis



didalam berpikir, perasaan dan perilaku. (Costa & McRae, 1992). Indikator-indikator untuk menilai kepribadian *conscientiousness* adalah sebagai berikut:

- a. Kepercayaan menggambarkan tingkat kepercayaan individu terhadap orang lain.
- b. Sikap terus terang menggambarkan individu yang terus terang dan sungguh-sungguh dalam menyatakan sesuatu.
- c. Altruisme menggambarkan individu yang murah hati dan senang membantu orang lain.
- d. Mengalah tunduk dengan kerelaan menggambarkan orang yang penurut, mereka akan lebih memilih menunda keinginannya ketika dihambat daripada bertindak agresif.
- e. Kerendahan hati menggambarkan individu yang sederhana dan rendah hati.

c. *Openness to Experience* (X3)

Tipe ini merupakan tipe kepribadian yang menggambarkan individu yang menilai usahanya secara proaktif dan penghargaan terhadap pengalaman demi kepentingannya sendiri. (Costa & McRae, 1992). Indikator-indikator untuk menilai kepribadian *openness to experience* adalah sebagai berikut:

- a. Imajinatif menggambarkan individu yang memiliki imajinasi yang tinggi dan aktif.

- b. Estetika menggambarkan individu yang terbuka dan sensitif terhadap seni dan keindahan.
- c. Perasaan menggambarkan individu yang menyadari dan menyelami perasaannya sendiri, memiliki perasaan yang kuat.
- d. Aksi menggambarkan individu yang ingin selalu mencoba hal-hal baru.
- e. Ide menggambarkan keterbukaan terhadap nilai-nilai, rasa ingin tahu.

d. *Neuroticism* (X4)

Neurotisme menggambarkan ketidakstabilan emosi individu, individu yang mudah stress, memiliki ide yang tidak realistis, menginginkan sesuatu secara berlebihan dan *coping response* yang mal adaptif (Costa & McRae, 1992). Indikator-indikator untuk menilai kepribadian neurotisme adalah sebagai berikut:

- a. Kecemasan merupakan kecenderungan individu merasakan kegelisahan, kekhawatiran, takut, gugup dan tegang.
- b. Permusuhan menggambarkan individu yang mudah marah, frustrasi, dan penuh kebencian.
- c. Depresi merupakan kecenderungan individu untuk mengalami depresi pada diri sendiri, merasa tidak berguna, mudah sedih, putus asa, dan kesepian.
- d. *Self consciousness* merupakan kecenderungan individu untuk mudah mengalami perasaan malu, merasa tidak nyaman diantara

banyak orang, terlalu sensitif, dan mudah merasa tidak percaya diri.

e. Impulsif menggambarkan kecenderungan individu untuk bertindak laku yang didasarkan pada hawa nafsu dan keinginan yang kuat atau berlebihan.

f. *Vulnerability* menggambarkan ketidakmampuan mengatasi stress.

e. *Agreeableness* (X5)

Tipe ini merupakan tipe kepribadian yang menilai kemampuan individu di dalam organisasi, ketekunan dan motivasi untuk mencapai tujuan. (Costa & McRae, 1992). Indikator-indikator untuk menilai kepribadian *agreeableness* adalah sebagai berikut:

a. Kompetensi menggambarkan kesanggupan, keefektifitan, dan kebijaksanaan dalam melakukan sesuatu.

b. Teratur menggambarkan kemampuan individu dalam mengorganisasikan sesuatu.

c. Patuh menggambarkan individu yang memegang erat prinsip hidup.

d. Pencapaian prestasi menggambarkan aspirasi individu dalam mencapai prestasi.

e. Disiplin diri menggambarkan individu yang mampu mengatur dirinya sendiri.

## **2. Kepatuhan Wajib Pajak (Y)**

Menurut Mangoting (2013) kepatuhan pajak adalah keadaan saat wajib pajak memenuhi semua kewajiban perpajakan dan melaksanakan hak perpajakannya. Kepatuhan wajib pajak dalam penelitian ini akan diukur dengan menggunakan skala likert dengan poin 1-5. Penilaian kepatuhan wajib pajak menggunakan 5 item pertanyaan dalam penelitian ini yang diambil dari penelitian Sari & Fidiana (2017).

### **3.4 Metode Pengumpulan Data**

Alat pengumpulan data untuk penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner merupakan alat pengumpulan data yang berupa serangkaian daftar pertanyaan untuk dijawab responden. Kuesioner atau angket merupakan alat pengumpulan data yang berupa daftar pertanyaan yang disusun sedemikian rupa untuk dijawab responden, pertanyaan-pertanyaan tersebut harus cukup terperinci dan lengkap. Jenis pertanyaan yang akan diajukan dalam penelitian bersifat tertutup. Pertanyaan tertutup yaitu pertanyaan yang jawabannya sudah ditentukan lebih dahulu beserta alternatif jawaban.

### **3.5 Kualitas Data**

#### **3.5.1 Uji Validitas**

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu data dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkap sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2013). Suatu instrument dikatakan valid jika mampu mengukur apa yang diinginkan. Untuk itu dilakukan analisis item dengan metode korelasi *product*

*moment pearson* ( $r$ ). Uji validitas dengan metode ini dilakukan dengan cara mengkorelasikan skor jawaban yang diperoleh pada masing-masing item dengan skor total dari keseluruhan item. Pengujian validitas dalam penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi sebesar  $\alpha = 5\%$ . Pernyataan valid bilamana memenuhi kriteria sebagai berikut:

Valid :  $r \text{ hitung} > r \text{ table}$  atau  $\text{sig probabilitas} < 0,05$

Tidak valid :  $r \text{ hitung} < r \text{ table}$  atau  $\text{sig probabilitas} > 0,05$

### **3.5.2 Uji Reliabilitas Konstruk Variabel**

Reliabilitas konstruk variabel adalah tingkat kehadiran kuesioner, mengungkap variabel penelitian. Suatu data dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2013). Metode yang digunakan untuk mengukur reliabilitas adalah *Cronbach Alpha* dari hasil pengolahan data dengan program SPSS Statistic 21. Suatu pertanyaan dikatakan reliabel jika nilai koefisien alpha lebih besar dari 0,6 (Sekaran dan Bougie, 2013).

## **3.6 Metode Analisis Data**

### **3.6.1 Analisis Deskriptif**

Penelitian akan dilakukan terhadap keseluruhan responden, selanjutnya dilakukan analisis penggambaran responden. Analisis dalam bentuk tabel yang selanjutnya diberikan penjelasan seperlunya.

### **3.6.2 Uji Asumsi Klasik**

#### **3.6.2.1 Uji Normalitas**

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, residual memiliki distribusi normal (Ghozali 2013). Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Teknik pengujian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *One Sample Kolmogorov Sminorv Test*.

#### **3.6.2.2 Uji Multikolinearitas**

Uji Multikolinearitas dimaksudkan untuk mendeteksi gejala korelasi antara variabel independen yang satu dengan variabel independen yang lain. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi antara variabel independen. Uji Multikolinearitas dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu dengan melihat VIF (*Variance Inflation Faktors*) dan nilai tolerance. Jika  $VIF > 10$  dan nilai tolerance  $< 0,10$  maka terjadi gejala Multikolinearitas (Ghozali, 2013).

#### **3.6.2.3 Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah data dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Salah satu

cara untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah menggunakan uji glejser (Ghozali, 2013).

### 3.6.3 Analisis Regresi Berganda

Metode analisis data dilakukan dengan menggunakan regresi berganda, untuk melihat pengaruh *Big Five personality* terhadap kepatuhan wajib pajak.

Model regresi moderasi ditunjukkan oleh persamaan berikut ini:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = Kepatuhan Pajak

$\alpha$  = Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$  = Koefisien Regresi

X1 = *Extraversion* (X1)

X2 = *Conscientiousness* (X2)

X3 = *Openness to Experience* (X3)

X4 = *Neuroticism* (X4)

X5 = *Agreeableness* (X4)

$\varepsilon$  = Error

### 3.6.4 Analisis Koefisien Determinasi (Uji R<sup>2</sup>)

Koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) digunakan untuk mengetahui sampai seberapa besar presentase variasi variabel terikat pada model dapat diterangkan oleh variabel bebas. Koefisien detrminasi (R<sup>2</sup>) dinyatakan dalam persentase yang nilainya berkisar antara  $0 < R^2 < 1$ .

Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas (Ghozali, 2013). Nilai yang mendekati 1 (satu) berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

### 3.6.5 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan Uji Parsial (Uji t). Uji Parsial (Uji t) digunakan untuk melakukan pengujian untuk mengetahui kemampuan masing-masing variabel independen dalam menjelaskan perilaku variabel dependen. Peneliti menggunakan  $\alpha = 5\%$ . Langkah-langkah yang di tempuh dalam pengujian ini adalah (Ghozali, 2013):

1. Menyusun hipotesis nol ( $H_0$ ) dan hipotesis alternatif ( $H_1$ ).
  - $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = 0$ , diduga variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
  - $H_1 : \beta_1 \neq 0$ , diduga variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Menetapkan kriteria pengujian yaitu:
  - a. Tolak  $H_0$  jika angka signifikansi lebih kecil dari  $\alpha = 5\%$
  - b. Terima  $H_0$  jika angka signifikansi lebih besar dari  $\alpha = 5\%$



## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Pengumpulan Data**

Populasi dalam penelitian ini adalah Populasi dalam penelitian ini adalah wajib pajak pribadi di Yogyakarta. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mengantar langsung kuesioner kepada seluruh calon responden dan membagi 110 kuesioner yang terdiri dari dibagikan pada masing-masing wajib pajak orang pribadi di Yogyakarta. Dari rencana kuesioner yang disebar kepada responden sebanyak 110 buah, namun hanya 100 kuesioner yang memenuhi syarat untuk dianalisis. Cara pengumpulan data dalam penelitian ini sehingga menghasilkan kuesioner yang siap untuk dianalisis sebagaimana nampak pada tabel berikut:

**Tabel 4.1.**

#### **Data kuesioner yang disebar**

<b>Keterangan</b>	<b>Total</b>
Kuesioner disebar	110
Kuesioner tidak kembali	(8)
Kuesioner tidak lengkap	(2)
Kuesioner yang dapat diolah	100

**Sumber : data diolah, 2018**

#### **4.2 Karakteristik Responden**

Karakteristik responden yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi umur, jenis kelamin, pendidikan, penghasilan dan pekerjaan. Karakteristik responden tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### 4.2.1 Umur

Karakteristik responden berdasarkan umur adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Umur**

Umur	Jumlah	Presentase
Kurang dari 25 tahun	21	21%
25-35 tahun	35	35%
36-45 tahun	22	22%
>45 tahun	22	22%
Jumlah	100	100 %

Sumber : data primer 2018

Berdasarkan data di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah berumur 25-35 tahun sebanyak 35 responden atau sebesar 35%. Kemudian secara berturut-turut responden dengan umur 36-45 tahun dan > 45 tahun sebesar 22 responden atau 32%, responden kurang dari 25 tahun sebesar 21 responden atau 21%.

#### 4.2.2 Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis kelamin	Jumlah	Presentase
Pria	43	43%
Wanita	57	57%
Jumlah	100	100 %

Sumber : data primer 2018

Berdasarkan data di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah wanita sebanyak 57 responden atau sebesar 57% sedangkan responden pria sebesar 43 responden atau 43%.

### 4.2.3 Penghasilan

Karakteristik responden berdasarkan penghasilan adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.4**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan**

Penghasilan	Jumlah	Presentase
3 juta – 5 juta	32	32%
5 juta - 7,5 juta	31	31%
7,5 juta – 10 juta	14	14%
>10 juta	23	23%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer 2018

Dari tabel 4.4 dapat diketahui bahwa mayoritas responden adalah mereka yang mempunyai penghasilan 3 sampai 5 juta yaitu sebanyak 32 responden atau 32%, urutan kedua yaitu mempunyai penghasilan 5 sampai 7,5 juta sebanyak 31 responden atau 31%, urutan ketiga yaitu mempunyai penghasilan > 10 juta sebanyak 23 responden atau 23%, dan terakhir responden dengan penghasilan 7,5 juta sampai 10 juta sebesar 14 responden atau 14%.

### 4.2.4 Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan pendidikan adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan**

Pendidikan	Jumlah	Presentase
SMA	8	8%
D3	21	21%
S1	60	60%
S2	11	11%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer 2018

Dari tabel 4.5 dapat diketahui bahwa mayoritas responden adalah mereka yang mempunyai pendidikan S1 yaitu sebanyak 60 responden atau 60%, urutan

kedua yaitu mempunyai pendidikan D3 sebanyak 21 responden atau 21%, urutan ketiga yaitu mempunyai pendidikan S2 sebanyak 11 responden atau 11%, dan terakhir responden dengan pendidikan SMA sebesar 8 responden atau 8%.

#### 4.2.5 Pekerjaan

Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan**

Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Karyawan Swasta	45	45%
Pegawai BUMN	3	3%
PNS	18	18%
Wirausaha	32	32%
Lainnya	2	2%
Jumlah	100	100%

Sumber: Data primer 2018

Dari tabel 4.5 dapat diketahui bahwa mayoritas responden adalah mereka yang mempunyai pekerjaan sebagai karyawan swasta yaitu sebanyak 45 responden atau 45%, urutan kedua yaitu mempunyai pekerjaan wirausaha sebanyak 32 responden atau 32%, urutan ketiga yaitu mempunyai pekerjaan PNS sebanyak 18 responden atau 18%, urutan keempat yaitu mempunyai pekerjaan pegawai BUMN sebesar 3 responden atau 3% dan terakhir responden dengan pekerjaan lainnya sebesar 2 responden atau 2%.

### 4.3. Hasil Pengujian Kualitas Data

#### 4.3.1. Uji Validitas

Validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur. Suatu skala pengukur dikatakan valid apabila skala tersebut

digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Uji validitas adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Validitas**

Item Pernyataan	Pearsons's Correlations	Sig	Keterangan
<i>Extraversion</i>			
Butir 1	0,789	0.000	Valid
Butir 2	0,778	0.000	Valid
Butir 3	0,763	0.000	Valid
Butir 4	0,666	0.000	Valid
Butir 5	0,734	0.000	Valid
Butir 6	0,756	0.000	Valid
<i>Conscientiousness</i>			
Butir 1	0,495	0.000	Valid
Butir 2	0,651	0.000	Valid
Butir 3	0,706	0.000	Valid
Butir 4	0,613	0.000	Valid
Butir 5	0,733	0.000	Valid
<i>Openness to Experience</i>			
Butir 1	0,724	0.000	Valid
Butir 2	0,731	0.000	Valid
Butir 3	0,346	0.000	Valid
Butir 4	0,612	0.000	Valid
Butir 5	0,798	0.000	Valid
<i>Neuroticism</i>			
Butir 1	0,684	0.000	Valid
Butir 2	0,758	0.000	Valid
Butir 3	0,842	0.000	Valid
Butir 4	0,784	0.000	Valid
Butir 5	0,699	0.000	Valid
Butir 6	0,760	0.000	Valid
<i>Agreeableness</i>			
Butir 1	0,651	0.000	Valid
Butir 2	0,595	0.000	Valid
Butir 3	0,789	0.000	Valid
Butir 4	0,763	0.000	Valid
Butir 5	0,645	0.000	Valid
<i>Kepatuhan Pajak</i>			
Butir 1	0,606	0.000	Valid
Butir 2	0,801	0.000	Valid
Butir 3	0,723	0.000	Valid
Butir 4	0,732	0.000	Valid
Butir 5	0,821	0.000	Valid

**Sumber : Data Diolah**

Adapun kriteria yang digunakan dalam menemukan valid tidaknya pernyataan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut apabila nilai signifikansi  $< 0,05$ , maka bukti pernyataan dikatakan valid. Dari Tabel diatas diperoleh bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur variable-variabel yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai nilai signifikansi koefisien  $< 0,05$  sehingga semua indikator tersebut adalah valid.

#### 4.3.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat dihandalkan (Situmorang, 2010). Perhitungan reliabilitas dilakukan terhadap butir pertanyaan atau pernyataan yang sudah valid. Reliabilitas instrumen penelitian dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan koefisien *Cronbachs Alpha*. Jika nilai koefisien alpha lebih besar dari 0,6 maka disimpulkan bahwa instrumen penelitian tersebut handal dan reliabel (Ghozali, 2011). Hasil uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.8**

**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Koefisien Cronbach Alpha	Standar Koefisien	Keterangan
<i>Extraversion</i>	0,839	0,60	Reliabel
<i>Conscientiousness</i>	0,639	0,60	Reliabel
<i>Openness to Experience</i>	0,653	0,60	Reliabel
<i>Neuroticism</i>	0,847	0,60	Reliabel
<i>Agreeableness</i>	0,717	0,60	Reliabel
Kepatuhan Pajak	0,781	0,60	Reliabel

Sumber : Data primer diolah, 2018

Hasil tersebut menunjukkan bahwa semua variable mempunyai *Cronbach Alpha* yang cukup besar yaitu di atas 0,60 sehingga dapat dikatakan semua konsep

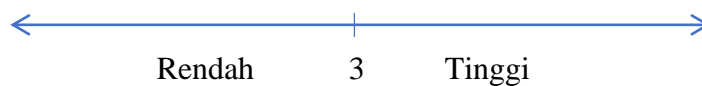
pengukur masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliabel sehingga untuk selanjutnya item-item pada masing-masing konsep variabel tersebut layak digunakan sebagai alat ukur.

#### 4.4 Analisis Deskriptif

Analisis ini menggunakan nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), dan standar deviasi atas jawaban responden dari tiap-tiap variabel. Penilaian masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

**Gambar 4.1**

**Skala Penilaian**



Hasil analisis deskriptif variabel penelitian adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.9**  
**Analisis Deskriptif Variabel Penelitian**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1	100	1,67	4,83	3,8217	,66846
X2	100	2,00	4,80	3,6980	,48866
X3	100	2,00	5,00	3,6280	,60169
X4	100	1,00	4,33	2,2650	,84024
X5	100	2,20	4,60	3,8680	,56010
Y	100	2,00	4,80	3,7760	,58554
Valid N (listwise)	100				

Sumber : Data Output SPSS, 2018

Dari hasil analisis data di atas, maka dapat disimpulkan deskripsi masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

1. Variabel *extraversion* nilai minimum sebesar 1,67 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas *extraversion* adalah sebesar 1,67. Nilai maksimumnya sebesar 4,83 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas *extraversion* adalah sebesar 4,83. Nilai rata-rata *extraversion* adalah sebesar 3,8217 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas *extraversion*, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,8217. Nilai rata-rata tersebut dapat diartikan bahwa *extraversion* dalam kategori tinggi karena nilai rata-rata  $> 3$ . Sedangkan standar deviasi sebesar 0,66846 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel *extraversion* adalah sebesar 0,66846 dari 100 responden.
2. Variabel *conscientiousness* nilai minimum sebesar 2 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas *conscientiousness* adalah sebesar 2. Nilai maksimumnya sebesar 4,80 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas *conscientiousness* adalah sebesar 4,80. Nilai rata-rata *conscientiousness* adalah sebesar 3,6980 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas *conscientiousness*, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,6980. Nilai rata-rata tersebut dapat diartikan bahwa *conscientiousnes* dalam kategori tinggi karena nilai rata-rata  $> 3$ . Sedangkan standar deviasi sebesar 0,48866 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel *conscientiousnes* adalah sebesar 0,48866 dari 100 responden.



3. Variabel *openness to experience* nilai minimum sebesar 2 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas *openness to experience* adalah sebesar 2. Nilai maksimumnya sebesar 5,00 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban *openness to experience* adalah sebesar 5,00. Nilai rata-rata *openness to experience* adalah sebesar 3,6280 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas *openness to experience*, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,6280. Nilai rata-rata tersebut dapat diartikan bahwa ukuran *openness to experience* dalam katagori tinggi karena nilai rata-rata  $> 3$ . Sedangkan standar deviasi sebesar 0,60169 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel *openness to experience* adalah sebesar 0,60619 dari 100 responden.
4. Variabel *neuroticism* nilai minimum sebesar 1 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas *neuroticism* adalah sebesar 1. Nilai maksimumnya sebesar 4,33 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas *neuroticism* adalah sebesar 4,33. Nilai rata-rata *neuroticism* adalah sebesar 2,2650 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas *neuroticism*, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 2,2650. Nilai rata-rata tersebut dapat diartikan bahwa *neuroticism* dalam kategori rendah karena nilai rata-rata  $< 3$ . Sedangkan standar deviasi sebesar 0,84024 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel *neuroticism* adalah sebesar 0,84024 dari 100 responden.

5. Variabel *agreebleness* nilai minimum sebesar 2,20 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas *agreebleness* adalah sebesar 2. Nilai maksimumnya sebesar 4,60 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas *agreebleness* adalah sebesar 4,60. Nilai rata-rata *agreebleness* adalah sebesar 3,8680 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas *agreebleness*, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,8680. Nilai rata-rata tersebut dapat diartikan bahwa ukuran *agreebleness* dalam katagori tinggi karena nilai rata-rata  $> 3$ . Sedangkan standar deviasi sebesar 0,56010 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel *agreebleness* adalah sebesar 0,56010 dari 100 responden.
6. Variabel kepatuhan pajak nilai minimum sebesar 2 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas kepatuhan wajib adalah sebesar 2. Nilai maksimumnya sebesar 4,80 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas kepatuhan pajak adalah sebesar 4,80. Nilai rata-rata kepatuhan pajak adalah sebesar 3,7760 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas kepatuhan pajak, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,7760. Nilai rata-rata tersebut dapat diartikan bahwa *agreebleness* dalam kategori tinggi karena nilai rata-rata  $> 3$ . Sedangkan standar deviasi sebesar 0,58554 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel kepatuhan pajak adalah sebesar 0,58544 dari 100 responden.

## 4.5 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dalam penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas. Uji autokorelasi tidak digunakan dalam penelitian ini karena data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data *cross section* bukan data time series.

### 4.5.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Dalam penelitian ini pengujian normalitas dilakukan uji statistik kolmogorov-smirnov. Hasil uji normalitas dengan menggunakan uji kolmogorov-smirnov dapat dilihat pada tabel 4.10 di bawah ini:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Normalitas**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,41143361
Most Extreme Differences	Absolute	,066
	Positive	,066
	Negative	-,030
Kolmogorov-Smirnov Z		,659
Asymp. Sig. (2-tailed)		,778

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**Sumber : Data Output SPSS, 2018**

Dari hasil uji kolmogorov-smirnov di atas, dihasilkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,778. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa data residual

dalam model regresi ini terdistribusi normal karena nilai Asymp. Sig. (2-tailed) di atas 0,05 dan model regresi tersebut layak digunakan untuk analisis selanjutnya.

#### 4.5.2 Multikolinieritas

Uji multikolinieritas adalah uji yang bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebasnya. Dengan menggunakan nilai *tolerance*, nilai yang terbentuk harus di atas 10% dengan menggunakan VIF (*Variance Inflation Faktor*), nilai yang terbentuk harus kurang dari 10, bila tidak maka akan terjadi multikolinieritas dan model regresi tidak layak untuk digunakan.

**Table 4.11**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 X1	,491	2,038
X2	,883	1,132
X3	,582	1,719
X4	,715	1,398
X5	,472	2,120

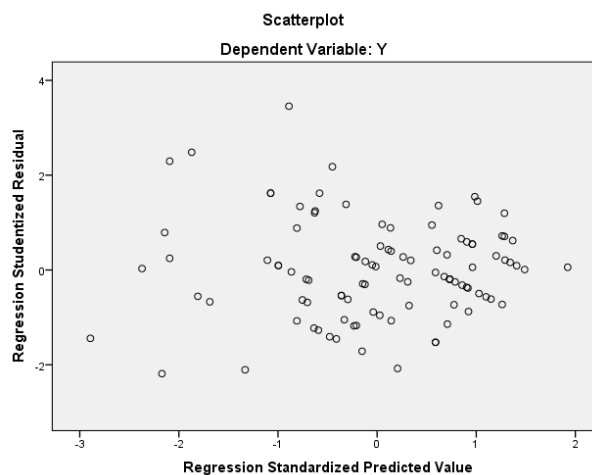
Sumber : Data SPSS diolah

Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa pada bagian *collinierity statistic*, nilai VIF pada seluruh variabel independen lebih kecil dari 10 dan nilai tolerance di atas 0.1. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa seluruh variabel independen pada penelitian ini tidak ada gejala multikolinieritas.

### 4.5.3 Heteroskedastisitas

Penyimpangan asumsi model klasik yang lain adalah adanya heteroskedastisitas, artinya varians variabel dalam model tidak sama (konstan). Pengujian heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan menggunakan grafik *scatterplots*, jika grafik terlihat titik-titik menyebar secara acak dan tersebar di atas maupun dibawah angka 0 sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi. Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada Gambar 4.1 di bawah ini:

**Gambar 4.1**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**



Sumber : Data SPSS diolah

Dari hasil analisis uji heteroskedastisitas di atas, pada grafik *scatterplot* terlihat titik-titik menyebar secara acak dan tersebar di atas maupun dibawah angka 0 sumbu Y. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas dalam model regresi dan dapat digunakan untuk analisis selanjutnya.

#### 4.6 Analisis Regresi Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen yaitu pengaruh kepribadian terhadap variabel dependen yaitu kepatuhan pajak. Hasil analisis mengenai koefisien model regresi adalah seperti yang tercantum dalam table berikut ini:

**Tabel 4.12**  
**Hasil Analisis Regresi Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,983	,525		1,873	,064
1 X1	,187	,091	,214	2,066	,042
X2	,193	,092	,161	2,085	,040
X3	,203	,092	,209	2,199	,030
X4	-,123	,060	-,177	-2,062	,042
X5	,234	,110	,224	2,125	,036

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data SPSS diolah

Berdasarkan tabel diatas, maka model regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,983 + 0,187X1 + 0,193X2 + 0,203X3 - 0,123X4 + 0,234X5 + e$$

Keterangan :

Y = Kepatuhan Pajak

$\alpha$  = Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$  = Koofisien Regresi

X1 = *Extraversion* (X1)

X2	= <i>Conscientiousness</i> (X2)
X3	= <i>Openness to Experience</i> (X3)
X4	= <i>Neuroticism</i> (X4)
X5	= <i>Agreeableness</i> (X5)
$\varepsilon$	= Error

Dari hasil persamaan regresi linier dapat diartikan sebagai berikut:

- 1 Konstanta ( $\alpha$ ) sebesar 0,983 memberi pengertian jika seluruh variabel independen dengan nol (0), maka besarnya kepatuhan pajak sebesar 0,983 satuan.
- 2 Untuk variabel *extraversion*, diperoleh nilai koefisien sebesar 0,187 dengan tanda positif yang berarti apabila pada variabel *extraversion* meningkat sebesar 1 satuan, maka kepatuhan wajib pajak akan meningkat sebesar 0,187 satuan dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan.
- 3 Untuk variabel *conscientiousness*, diperoleh nilai koefisien sebesar 0,193 dengan tanda positif yang berarti apabila pada variabel *conscientiousnes* meningkat sebesar 1 satuan, maka kepatuhan wajib pajak akan meningkat sebesar 0,193 satuan dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan.
- 4 Untuk variabel *openness to experience*, diperoleh nilai koefisien sebesar 0,203 dengan tanda positif yang berarti apabila pada variabel *openness to experience* meningkat sebesar 1 satuan, maka kepatuhan wajib pajak akan meningkat sebesar 0,203 satuan dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan.

- 5 Untuk variabel *neuroticism*, diperoleh nilai koefisien sebesar -0,123 dengan tanda negatif yang berarti apabila pada variabel *neuroticism* meningkat sebesar 1 satuan, maka kepatuhan wajib pajak akan menurun sebesar 0,123 satuan dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan.
- 6 Untuk variabel *agreeableness*, diperoleh nilai koefisien sebesar 0,234 dengan tanda positif yang berarti apabila pada variabel *agreeableness* meningkat sebesar 1 satuan, maka kepatuhan wajib pajak akan meningkat sebesar 0,234 satuan dengan asumsi bahwa variabel independen lain dalam kondisi konstan.

#### **4.7 Uji Koefisien Determinasi**

Koefisien determinan ( $R^2$ ) pada intinya digunakan untuk mengetahui seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Semakin besar nilai koefisien maka semakin besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Sebaliknya, semakin kecil nilai koefisien maka semakin kecil pula kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai koefisien determinan ditunjukkan dengan nilai *adjusted R square* bukan *R square* dari model regresi karena *R square* bias terhadap jumlah variabel dependen yang dimasukkan ke dalam model, sedangkan *adjusted R square* dapat naik turun jika suatu variabel independen ditambahkan dalam model. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Hasil analisis koefisien determinasi adalah sebagai berikut:



**Tabel 4.13**  
**Hasil Analisis Koefisien Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,712 <sup>a</sup>	,506	,480	,42223

a. Predictors: (Constant), X5, X2, X4, X3, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber : Data SPSS diolah

Hasil analisis uji determinasi dihasilkan nilai adjusted *R square* sebesar 0,480. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa besarnya kemampuan model dalam hal ini variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen adalah sebesar 48%. Sedangkan sisanya 52% dipengaruhi variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi.

#### 4.8 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji statistic t. Hasil uji statistic t dapat dilihat pada tabel 4.12. Adapun hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### 1. Pengujian Hipotesis Pertama

Pengujian terhadap hipotesis ini dilakukan melalui pengujian signifikansi koefisien regresi dari variabel *extraversion*. Besarnya koefisien regresi *extraversion* yaitu 0,187 dan nilai signifikansi sebesar 0,042. Pada tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$ ; maka koefisien regresi tersebut signifikan karena  $0,042 < 0,05$  yang diartikan bahwa *extraversion* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak sehingga **hipotesis pertama** penelitian ini **didukung**.

## 2. Pengujian Hipotesis Kedua

Pengujian terhadap hipotesis ini dilakukan melalui pengujian signifikansi koefisien regresi dari variabel *conscientiousness*. Besarnya koefisien regresi *conscientiousness* yaitu 0,193 dan nilai signifikansi sebesar 0,040. Pada tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$ ; maka koefisien regresi tersebut signifikan karena  $0,040 < 0,05$  yang diartikan bahwa *conscientiousness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak sehingga **hipotesis kedua** penelitian ini **didukung**.

## 3. Pengujian Hipotesis Ketiga

Pengujian terhadap hipotesis ini dilakukan melalui pengujian signifikansi koefisien regresi dari variabel *openness to experience*. Besarnya koefisien regresi *openness to experience* yaitu 0,203 dan nilai signifikansi sebesar 0,030. Pada tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$ ; maka koefisien regresi tersebut signifikan karena  $0,030 < 0,05$  yang diartikan bahwa *openness to experience* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak sehingga **hipotesis ketiga** penelitian ini **didukung**.

## 4. Pengujian Hipotesis Keempat

Pengujian terhadap hipotesis ini dilakukan melalui pengujian signifikansi koefisien regresi dari variabel *neuroticism*. Besarnya koefisien regresi *neuroticism* yaitu -0,123 dan nilai signifikansi sebesar 0,042. Pada tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$ ; maka koefisien regresi tersebut signifikan karena  $0,042 < 0,05$  yang diartikan bahwa *neuroticism* berpengaruh negatif signifikan terhadap kepatuhan pajak sehingga **hipotesis keempat** penelitian ini **didukung**.

## 5. . Pengujian Hipotesis Kelima

Pengujian terhadap hipotesis ini dilakukan melalui pengujian signifikansi koefisien regresi dari variabel *agreeableness*. Besarnya koefisien regresi *agreeableness* yaitu 0,234 dan nilai signifikansi sebesar 0,036. Pada tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$ ; maka koefisien regresi tersebut signifikan karena  $0,036 < 0,05$  yang diartikan bahwa *agreeableness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak sehingga **hipotesis kelima** penelitian ini **didukung**.

## 4.9 Pembahasan

### 4.9.1 Pengaruh *Extraversion* (X1) terhadap Kepatuhan Pajak

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *extraversion* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak. Semakin tinggi *extraversion* akan meningkatkan kepatuhan pajak. Hal ini dibuktikan dengan besarnya koefisien regresi *extraversion* yaitu 0,187 dan nilai signifikansi sebesar 0,042.

Dimensi dari *extraversion* berhubungan dengan tingkat kenyamanan dalam sebuah hubungan. Seseorang dengan kepribadian *ekstrovert* cenderung suka berteman, tegas dan ramah, sedangkan *introvert* cenderung pendiam, pemalu dan tenang (Robbins & Judge, 2014). *Extraversion* dicirikan dengan kecenderungan untuk menjadi percaya diri, dominan, aktif dan menunjukkan emosi yang positif. Selain itu *extraversion* pada umumnya dikaitkan dengan kecenderungan untuk bersikap optimis. *Extraversion* secara umum mempunyai *sanguine temperament* yang dapat membuatnya fokus pada sesuatu hal yang positif dari pengalamannya. Selain itu *extraversion* cenderung dikaitkan dengan cara seseorang menggunakan

rasionalnya, dan cara bagaimana mengatasi permasalahannya (Bakker, Van Der Zee, Lewig, & Dollard, 2006).

Seseorang yang memiliki faktor *extraversion* yang tinggi, akan mengingat semua interaksi sosial, berinteraksi dengan lebih banyak orang dibandingkan dengan seseorang dengan tingkat *extraversion* yang rendah. Dalam berinteraksi, mereka juga akan lebih banyak memegang kontrol dan keintiman. Seseorang yang mempunyai sifat *extraversion* akan lebih aktif dalam mencari informasi mengenai pajak. *Extraversion* dengan skor tinggi akan mengalami mudah bergaul, aktif, *person-oriented*, optimis, menyenangkan, kasih sayang, dan bersahabat dari dirinya sendiri terhadap lingkungan. Dari gambaran tersebut, individu yang memiliki skor tinggi pada dimensi kepribadian ini akan meningkatkan perilaku kepatuhan mereka terhadap pajak.

#### **4.9.2 Pengaruh *Conscientiousness* (X2) terhadap Kepatuhan Pajak**

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *conscientiousness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak. Semakin tinggi *conscientiousness* akan meningkatkan kepatuhan pajak. Hal ini diuktikan dengan besarnya koefisien regresi *conscientiousness* yaitu 0,193 dan nilai signifikansi sebesar 0,040.

Orang dengan *conscientiousness* yang tinggi adalah seseorang yang bertanggung jawab, terorganisir, dapat diandalkan dan orang yang gigih. Orang yang mempunyai skor rendah adalah orang yang mudah bimbang, tidak terorganisir dan tidak dapat diandalkan (Robbins & Judge, 2014). Individu dengan tipe kepribadian ini digambarkan sebagai individu yang teratur, penuh pengendalian diri, terorganisasikan, ambisius, fokus pada pencapaian, dan disiplin

diri. Pada umumnya orang yang memiliki skor tinggi dalam *conscientiousness* adalah pekerja keras, peka terhadap suara hati, tepat waktu, dan tekun. Sebaliknya, pribadi yang rendah skor cenderung tidak terorganisasikan, malas, ceroboh, dan tidak berarah-tujuan dan mudah menyerah jika suatu proyek menjadi sulit (Feist & Feist, 2009).

Seseorang dengan sifat *conscientiousness* akan berperilaku berorientasi tugas, tujuan dan kontrol implus yang dipersyaratkan secara sosial, sifat-sifatnya meliputi kompeten, patuh pada kewajiban, penuh rencana dan disiplin sehingga orang yang nilainya tinggi pada dimensi ini umumnya cenderung berhati-hati, bisa diandalkan, teratur dan bertanggung jawab (Pervin et al., 2012) salah satunya adalah tanggung jawab terhadap pembayaran pajak. Hal ini berarti Orang dengan *conscientiousness* yang tinggi akan meningkatkan rasa tanggung jawab salah satunya adalah kepatuhan dalam membayar pajak.

#### **4.9.3 Pengaruh *Openness to Experience* (X3) terhadap Kepatuhan Pajak**

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *openness to experience* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak. Semakin tinggi *openness to experience* akan meningkatkan kepatuhan pajak. Hal ini dibuktikan dengan besarnya koefisien regresi *openness to experience* yaitu 0,203 dan nilai signifikansi sebesar 0,030.

Pribadi yang secara konsisten mencari pengalaman-pengalaman yang berbeda dan beragam akan memperoleh skor tinggi dalam *openness to experience* (Feist & Feist, 2009). *Openness to experience* berhubungan dengan kreatifitas ilmiah dan artistik (Judge, Heller, & Mount, 2002). Orang yang memiliki skor

tinggi pada dimensi *opennes to experience* (keterbukaan dari pengalaman) akan cenderung memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, ketertarikan luar, kreatif, original, imajinatif, tidak ketinggalan zaman. Sehingga dia berani untuk melakukan hal-hal baru seperti menolong sesama tanpa melihat perbedaan ras. Serta individu yang memiliki dimensi *opennes to experience* termasuk individu yang memiliki tingkat asertifitas yang tinggi. Sehingga melakukan perilaku yang prososial.

Individu dengan tipe keterbukaan terhadap pengalaman menilai usahanya secara proaktif dan penghargaan terhadap pengalaman demi kepentingannya sendiri, menilai bagaimana ia menggali sesuatu yang baru dan tidak biasa. Karakteristik individu tipe ini akan cenderung imajinatif, benar-benar sensitif dan memiliki intelektual yang tinggi. Sejalan dengan hal itu, maka individu dengan tipe kepribadian ini memiliki hubungan terhadap kepatuhan terhadap pajak.

#### **4.9.4 Pengaruh *Neuroticism* (X4) terhadap Kepatuhan Pajak**

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *neuroticism* berpengaruh negatif signifikan terhadap kepatuhan pajak. Semakin tinggi *neuroticism* akan menurunkan kepatuhan pajak. Hal ini dibuktikan dengan besarnya koefisien regresi *Neuroticism* yaitu -0,123 dan nilai signifikansi sebesar 0,042.

*Neuroticism* disebut juga *emotional instability* bertolak belakang dengan stabilitas emosional yang mencakup perasaan negatif, sehingga orang yang tinggi dalam dimensi ini akan cenderung mengalami kecemasan, rasa sedih, rasa rapuh, dan ketegangan saraf yang ditambah dengan kecemasan, rasa bermusuhan, depresi, impulsivitas, merasa tidak aman, sensitif dan mudah tegang. (Pervin et al., 2012).

Tipe kepribadian neurotisme menggambarkan ketidakstabilan emosi seseorang, mengidentifikasikan individu yang mudah stress, memiliki ide yang tidak realistis, menginginkan sesuatu secara berlebihan dan *coping response* yang mal adaptif. Karakteristik individu tipe ini memiliki kekhawatiran yang tinggi dalam menyikapi segala sesuatu sehingga individu dengan tipe neurotisme diasumsikan memiliki hubungan dengan perilaku narsistik. Hal ini dapat digambarkan bila indikator kecemasan, depresi, permusuhan, dan impulsif terdapat pada subjek. Hal ini berarti Orang dengan *neuroticism* yang tinggi akan menurunkan rasa tanggung jawab salah satunya adalah kepatuhan dalam membayar pajak.

#### **4.9.5 Pengaruh *Agreeableness* (X5) terhadap Kepatuhan Pajak**

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *agreeableness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan pajak. Semakin tinggi *agreeableness* akan meningkatkan kepatuhan pajak. Hal ini dibuktikan dengan besarnya koefisien regresi *agreeableness* yaitu 0,203 dan nilai signifikansi sebesar 0,036.

Dimensi dari *agreeableness* mengacu pada kecenderungan untuk tunduk kepada orang lain. Orang dengan tingkat *agreeableness* yang tinggi, adalah orang yang kooperatif, hangat dan penuh kepercayaan, sedangkan seseorang yang mendapat skor rendah, adalah orang yang dingin, tidak mudah patuh dan antagonistik. Altruisme, *nurturance* dan kepedulian adalah karakteristik dari *Agreeableness* (Bakker et al., 2006). Individu dengan tipe keramahan menilai kualitas orientasi individu kontinum mulai dari lemah lembut sampai antagonis didalam berpikir, perasaan dan perilaku. Tipe kepribadian keramahan diasumsikan

memiliki hubungan terhadap kepatuhan pajak. Hal ini dapat digambarkan bila indikator kerendahan hati, altruisme, berhati lembut, sikap terus terang, kepercayaan, mengalah tunduk dengan kerelaan tidak tedapat pada subjek.



## BAB V

### KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *extraversion* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Semakin tinggi *extraversion* akan meningkatkan kepatuhan pajak.
2. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *conscientiousness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Semakin tinggi *conscientiousness* akan meningkatkan kepatuhan pajak.
3. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *openness to experience* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Semakin tinggi *openness to experience* akan meningkatkan kepatuhan pajak.
4. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *neuroticism* berpengaruh negatif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Semakin tinggi *neuroticism* akan menurunkan kepatuhan pajak.
5. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *agreeableness* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Semakin tinggi *agreeableness* akan meningkatkan kepatuhan pajak.

## **5.2. Keterbatasan Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang mungkin dapat mempengaruhi hasil dari penelitian ini. Keterbatasan tersebut antara lain:

1. Responden dalam penelitian ini terbatas hanya pada wajib pajak orang pribadi di Yogyakarta.
2. Data yang dikumpulkan dan dianalisis menggunakan metode kuesioner, sehingga memungkinkan terjadinya pengisian kuesioner responden yang tidak bersungguh-sungguh dan dapat menimbulkan hasil yang menyesatkan.

## **5.3 Saran**

Berdasarkan keterbatasan-keterbatasan penelitian-penelitian di atas, maka saran yang diberikan penulis untuk penelitian di masa yang akan datang adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan wajib pajak pribadi di luar Yogyakarta.
2. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan metode wawancara sehingga mendapatkan hasil yang lebih spesifik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, I. N., Atmanto, D., & Jauhari, A. (2015). Pengaruh Persepsi Wajib Pajak Orang Pribadi Terhadap Pelaksanaan Self Assessment System (Studi Kasus Pada Wajib Pajak Orang Pribadi Di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Batu Imam). *Jurnal Perpajakan (JEJAK)*, 7(1), 1–7.
- Amalia, R., Topowijono, & Dwiatmanto. (2016). pengaruh pengenaan Sanksi Administrasi dan Kesadaran Wajib Pajak Terhadap BERMOTOR ( Studi pada Kantor Samsat Kabupaten Bengkalis Riau ). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 31(1), 35–41.
- Ananda, P. R., Kumadji, S., & Husaini, A. (2015). Pengaruh Sosialisasi Perpajakan, Tarif Pajak, dan Pemahaman Perpajakan terhadap kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Perpajakan (JEJAK)*, 6(2), 1–9.
- Bakker, A., Van Der Zee, K., Lewig, K., & Dollard, M. (2006). The Relationship Between the Big Five Personality Factors and Burnout : A Study Among Volunteer Counselors The Relationship Between the Big Five Personality Factors and Burnout : A Study Among Volunteer Counselors. *The Journal of Social Psychology*, 135(5), 1–20. <https://doi.org/10.3200/SOCP.146.1.31-50>
- Blaufus, K., & Zinowsky, T. (2013). Investigating the determinants of experts' tax aggressiveness: Experience and personality traits. *ARGUS*, 151(November 2013), 1–44.
- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & Baister, W. (2008). *The Economics and Psychology of Personality Traits*.
- Costa, P. T., & McCrae, R. (1992). The Five Factor Model of Personality and Its Relevance to Personality Disorders. *Journal of Personality Disorders*, 6(4), 3–14. <https://doi.org/10.1037/10423-001>
- Devaraj, U. S., Easley, R. F., & Michael Crant, J. (2008). How does personality matter? Relating the five-factor model to technology acceptance and use. *Information Systems Research*, 19(1), 93–105. <https://doi.org/10.1287/isre.1070.0153>
- Dharma, M. T., & Ariyanto, S. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak orang pribadi di Lingkungan kantor Pelayanan Pajak Pratama Tiga Raksa Tangerang. *Binus Business Review*, 5(2), 497–509. <https://doi.org/446855>
- Feist, J., & Feist, G. (2009). *Theories Of Personality (Teori Kepribadian)*. Jakarta: Salemba Humanika.

- Ghozali, I. (2013). *Analisis Multivariat dengan Program SPSS*. Semarang: Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., Donnelly, J. H., & Konopaske, R. (2012). *Organizations: Behavior, Structure, Processes* (14th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Ilhamsyah, R., Endang, M., & Dewantara, R. (2016). Pengaruh Pemahaman dan Pengetahuan Wajib Pajak tentang Peraturan Perpajakan, Kesadaran Wajib Pajak, Kualitas Pelayanan, dan Sanksi Perpajakan Terhadap kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor (Studi Samsat Kota Malang). *Jurnal Perpajakan (JEJAK)*, 8(1), 1–9.
- Judge, T. A., Heller, D., & Mount, M. K. (2002). Five-factor model of personality and job satisfaction: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 87(3), 530–541. <https://doi.org/10.1037//0021-9010.87.3.530>
- Kalshoven, K., Den Hartog, D. N., & de Hoogh, A. H. B. (2011). Ethical Leader Behavior and Big Five Factors of Personality. *Journal of Business Ethics*, 100(2), 349–366. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0685-9>
- Kreitner, R., & Kinicki, A. (2014). *Organizational Behaviour* (5th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Mahardika, I. gusti N. P. (2015). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Sikap Wajib Pajak Pribadi Di Kpp Pratama Singaraja. *Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi*, 5 Nomer 1.
- Mangoting, Y. (2013). Pengaruh Postur Motivasi Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi, 15(2), 106–116. <https://doi.org/10.9744/jak.15.2.106-116>
- Mangoting, Y., & Fuadi, A. O. (2013). Pengaruh Kualitas Pelayanan Petugas Pajak, Sanksi Perpajakan dan Biaya Kepatuhan Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak UMKM. *Tax & Accounting Review*, 1, 18–27.
- McRae, R., & Costa, P. (1990). *Personality in adulthood*. New York: Guilford.
- Nurlaela, S. (2014). Pengaruh pengetahuan dan pemahaman, kesadaran, persepsi terhadap kemauan membayar pajak wajib pajak orang pribadi yang melakukan pekerjaan bebas. *Jurnal Paradigma*, 11(16930827), 89–101.
- Pervin, L. A., Cervone, D., & Oliver, P. J. (2012). *Psikologi kepribadian: Teori dan Penelitian* (9th ed.). Jakarta: Prenada Media.
- Prawirasuta, M. W., & Setiawan, P. E. (2016). Itegritas Pemoderasi Pengaruh

- Sanksi Pajak dan Kesadaran Pada Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 16(2), 1661–1686.
- Putri, A. S., & Jati, I. K. (2015). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Dalam Membayar Pajak Kendaraan Bermotor di Denpasar. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, (2011), 661–677.
- Rahayu, N. (2017). Pengaruh Pengetahuan Perpajakan, Ketegasan Sanksi Pajak, dan Tax Amnesty Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. *Akuntansi Dewantara*, 1(1), 15–30.
- Robbins, S. P., & Judge, T. (2014). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Salter, C., Green, M., DUncan, P., Berre, A., & Torti, C. (2010). Virtual Communication, Transformational Leadership, and Implicit Leadership. *Journal of Leadership Studies*, 4(2), 6–17. <https://doi.org/10.1002/jls>
- Santhanamery, T., & Ramayah, T. (2015). Understanding the Effect of Demographic and Personality Traits on the E-Filing Continuance Usage Intention in Malaysia. *Global Business Review*, 16(1), 1–20. <https://doi.org/10.1177/0972150914553459>
- Saputra, L. A., Ekawati, Ri. K., & Fajriana, I. (2016). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Pengetahuan Pajak, dan Kualitas Pelayanan Terhadap kepatuhan Wajib Pajak Reklame di Dinas Pendapatan Daerah Kota Palembang. *Journal Jurusan Akuntansi STIE MDP Palembang*.
- Sari, V. A. P., & Fidiana. (2017). Pengaruh Tax Amnesty, Pengetahuan Perpajakan, dan Pelayanan Fiskus Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 6(2), 744–760.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business*. United Kingdom: Jhon Wiley & Sons Ltd.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Susilawati, K. E., & Budiarta, K. (2013). Pengaruh kesadaran wajib pajak, pengetahuan pajak, sanksi perpajakan dan akuntabilitas pelayanan publik pada kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 2, 345–357. <https://doi.org/ISSN: 2302-8556>
- Widiastuti, D., Astuti, E. S., & Susilo, H. (2013). Pengaruh Sosialisasi, Motivasi, dan Pemahaman Wajib Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Pada Pengusaha Kena Pajak di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Malang Utara). *Journal Perpajakan*, 1–9.

# LAMPIRAN

## LAMPIRAN 1

### KUESIONER PENELITIAN

Kuesioner ini ditujukan kepada Wajib Pajak Orang Pribadi yang telah memiliki penghasilan dan yang telah memiliki NPWP. Saya mohon Bapak/Ibu/Sdr/i dapat menjawab pertanyaan dibawah ini dengan benar dan jujur.

#### DATA DEMOGRAFI

Petunjuk: Isilah data berikut dengan data pribadi anda.

Pertanyaan point I berupa identitas Bapak/Ibu/Sdr/i. Berilah tanda (√) pada jawaban anda

1. Nama : ..... (boleh tidak diisi)
2. Jenis Kelamin :  Pria  Wanita
3. Usia :  <25 tahun  26-35 tahun  
 36-45 tahun  lebih dari 45 tahun
4. Pendidikan Terakhir :  SMA  S1  
 D3  S2
5. Penghasilan :  Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000  
 Rp. 5.000.000 – Rp. 7.500.000  
 Rp. 7.500.000 – Rp. 10.000.000  
 > Rp.10.000.000
6. Pekerjaan :  PNS  Karyawan Swasta  
 Pegawai BUMN  Wirausaha  
 Lainnya.....

#### PETUNJUK PENGISIAN

Pertanyaan pada point II merupakan tolak ukur pengaruh dari variabel penelitian ini. Oleh Karena itu Bapak/Ibu/Sdr/i dimohon memberikan tanda (√) pada salah satu kolom jawaban sesuai dengan pilihan anda.

#### Keterangan :

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak setuju

N : Ragu-ragu

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

## DAFTAR PERNYATAAN PENELITIAN:

### Bagian I

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya adalah orang yang mudah bergaul dan membagi kasih sayang					
2	Saya adalah orang yang suka berteman menggambarkan individu yang senang berada diantara orang banyak dan memiliki banyak teman					
3	Saya mempunyai kemampuan dalam menyampaikan keinginan dan perasaan tanpa hambatan kepada orang lain					
4	Saya menyukai kesibukan, penuh energi, aktif mengikuti berbagai kegiatan dan memiliki semangat yang tinggi					
5	Saya adalah orang yang gemar mencari kesenangan, lebih menyukai lingkungan yang memberikan umpan balik kepada mereka					
6	Saya adalah individu yang cenderung mengalami emosi-emosi positif seperti cinta, bahagia, dan kegembiraan					



**Bagian II**

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya adalah orang yang selalu percaya kepada orang lain					
2	Saya adalah orang yang selalu terus terang dan sungguh-sungguh dalam menyatakan sesuatu					
3	Saya murah hati dan senang membantu orang lain					
4	Saya adalah orang yang penurut dan akan lebih memilih menunda keinginannya ketika dihambat daripada bertindak agresif					
5	Saya adalah individu yang sederhana dan rendah hati					

**Bagian III**

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya adalah individu yang memiliki imajinasi yang tinggi dan aktif					
2	Saya adalah individu yang terbuka dan sensitif terhadap seni dan keindahan					
3	Saya adalah individu yang menyadari dan menyelami perasaannya sendiri,					

	memiliki perasaan yang kuat					
<b>4</b>	Saya adalah individu yang ingin selalu mencoba hal-hal baru					
<b>5</b>	Saya adalah individu yang suka menggambarkan keterbukaan terhadap nilai-nilai, rasa ingin tahu					

#### **Bagian IV**

<b>No</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
<b>1</b>	Saya adalah individu yang sering merasakan kegelisahan, kekhawatiran, takut, gugup dan tegang					
<b>2</b>	Saya adalah individu yang mudah marah, frustrasi, dan penuh kebencian					
<b>3</b>	Saya mudah mengalami depresi pada diri sendiri, merasa tidak berguna, mudah sedih, putus asa, dan kesepian					
<b>4</b>	Saya adalah individu untuk mudah mengalami perasaan malu, merasa tidak nyaman diantara banyak orang, terlalu sensitif, dan mudah merasa rendah diri					
<b>5</b>	Saya adalah individu untuk bertingkah laku yang didasarkan pada hawa nafsu dan keinginan yang kuat/berlebihan					

<b>6</b>	Saya tidak mampu mengatasi stress					
----------	-----------------------------------	--	--	--	--	--

**Bagian V**

<b>No</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
<b>1</b>	Saya adalah individu yang sanggup dalam keefektifan dan kebijaksanaan dalam melakukan sesuatu					
<b>2</b>	Saya mempunyai kemampuan dalam mengorganisasikan sesuatu					
<b>3</b>	Saya adalah individu yang memegang erat prinsip hidup					
<b>4</b>	Saya selalu berusaha dalam mencapai prestasi					
<b>5</b>	Saya adalah individu yang mampu mengatur dirinya sendiri					

**Bagian VI**

<b>No</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
<b>1.</b>	Saya selalu memahami peraturan perundang-undangan perpajakan terbaru					
<b>2.</b>	Saya selalu mengisi SPT dengan benar					
<b>3.</b>	Saya selalu patuh membayar pajak sesuai dengan nominal yang dibayarkan					

<b>4.</b>	Saya selalu membayar pajak tepat waktu					
<b>5</b>	Saya selalu melaporkan SPT tepat waktu					

## LAMPIRAN 2

### DATA KARAKTERISTIK RESPONDEN

Res	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan	Penghasilan	Pekerjaan
1	Wanita	> 45tahun	S2	> Rp.10.000.000	PNS
2	Wanita	> 45tahun	S1	> Rp.10.000.000	PNS
3	Pria	> 45tahun	S1	> Rp.10.000.000	PNS
4	Wanita	> 45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
5	Pria	36- 45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
6	Wanita	36- 45tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
7	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
8	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
9	Wanita	26- 35tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
10	Pria	26- 35tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
11	Pria	26- 35tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
12	Pria	26- 35tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
13	Pria	<25tahun	S1	>Rp.10.000.000	Wirausaha
14	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
15	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
16	Wanita	36- 45tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Wirausaha
17	Pria	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
18	Pria	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
19	Pria	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
20	Pria	36- 45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
21	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
22	Wanita	35-	S1	Rp.5.000.000-	Wirausaha

		45tahun		Rp.7.500.000	
23	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
24	Pria	35- 45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
25	Wanita	35- 45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
26	Wanita	26- 45tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
27	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
28	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Wirausaha
29	Wanita	<25tahun	SMA	>Rp.10.000.000	Wirausaha
30	Wanita	26- 35tahun	S1	>Rp.10.000.000	Pegawai BUMN
31	Wanita	26- 35tahun	S1	>Rp.10.000.000	Karyawan Swasta
32	Pria	<25tahun	S1	>Rp.10.000.000	Wirausaha
33	Pria	26- 35tahun	S1	>Rp.10.000.000	Pegawai BUMN
34	Pria	26- 35tahun	S1	>Rp.10.000.000	Wirausaha
35	Pria	>45tahun	D3	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	Karyawan Swasta
36	Wanita	26- 35tahun	S2	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	Karyawan Swasta
37	Pria	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS
38	Wanita	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS
39	Pria	<25tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
40	Pria	36- 45tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
41	Pria	26- 35tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
42	Wanita	26- 35tahun	SMA	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Lainnya
43	Wanita	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
44	Wanita	<25tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Wirausaha
45	Wanita	36- 45tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
46	Pria	36-	S1	Rp.5.000.000-	Karyawan

		45tahun		Rp.7.500.000	Swasta
47	Wanita	<25tahun	SMA	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
48	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
49	Wanita	<25tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
50	Wanita	<25tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
51	Pria	26- 35tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
52	Pria	26- 35tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
53	Wanita	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
54	Wanita	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
55	Wanita	26- 35tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Lainnya
56	Wanita	26- 35tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
57	Pria	26- 35tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
58	Wanita	36- 45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
59	Pria	36- 45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
60	Pria	26- 35tahun	S1	>Rp.10.000.000	Wirausaha
61	Wanita	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
62	Pria	26- 35tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
63	Wanita	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
64	Pria	<25tahun	D3	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
65	Pria	36- 45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
66	Wanita	26- 35tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
67	Wanita	26- 35tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
68	Pria	26- 35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha

69	Pria	26-35tahun	SMA	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Wirausaha
70	Pria	26-35tahun	SMA	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Wirausaha
71	Pria	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
72	Wanita	26-35tahun	S1	>Rp.10.000.000	Wirausaha
73	Wanita	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS
74	Wanita	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS
75	Pria	36-45tahun	S2	RP.7.500.000- Rp.10.000.000	Pegawai BUMN
76	Wanita	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS
77	Wanita	>45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
78	Pria	>45Tahun	S1	>Rp.10.000.000	Karyawan Swasta
79	Pria	>45tahun	S1	>Rp.10.000.000	Karyawan Swasta
80	Wanita	>45tahun	S1	>Rp.10.000.000	PNS
81	Wanita	25-35tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
82	Pria	36-45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
83	Wanita	36-45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
84	Pria	>45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
85	Wanita	>45Tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
86	Wanita	>45tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
87	Pria	36-45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
88	Wanita	>45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	Karyawan Swasta
89	Wanita	>45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	Wirausaha
90	Wanita	>45tahun	S1	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	PNS
91	Wanita	36-45tahun	S2	>Rp.10.000.000	Wirausaha
92	Pria	36-45tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha



93	Wanita	26-35tahun	D3	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
94	Pria	36-45tahun	S1	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Karyawan Swasta
95	Pria	26-35tahun	SMA	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	Wirausaha
96	Wanita	<25tahun	S1	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	Karyawan Swasta
97	Wanita	36-45tahun	SMA	Rp.7.500.000- Rp.10.000.000	Wirausaha
98	Wanita	36-45tahun	SMA	Rp.5.000.000- Rp.7.500.000	Wirausaha
99	Pria	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS
100	Pria	>45tahun	S2	>Rp.10.000.000	PNS

**LAMPIRAN 3**  
**DATA PENELITIAN**

Res	Ekstraversion						Mean	Conscientiousnes					Mean
	1	2	3	4	5	6		1	2	3	4	5	
1	5	5	5	4	4	4	4,5	3	4	5	4	4	4
2	5	5	4	4	4	4	4,333	4	4	5	4	5	4,4
3	5	5	4	4	4	4	4,333	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4,2
5	5	5	5	4	5	5	4,833	4	5	5	5	4	4,6
6	4	4	3	4	3	4	3,667	4	4	4	3	4	3,8
7	2	2	2	2	2	2	2	4	4	3	4	3	3,6
8	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2,6
9	4	4	4	3	4	4	3,833	3	3	4	4	3	3,4
10	5	5	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3,6
11	5	4	4	4	4	4	4,167	4	4	4	5	5	4,4
12	5	5	3	4	4	5	4,333	4	4	4	3	4	3,8
13	4	3	3	4	3	3	3,333	4	3	4	3	5	3,8
14	4	4	4	4	3	4	3,833	3	4	4	4	4	3,8
15	4	5	2	4	4	4	3,833	4	4	4	4	3	3,8
16	3	3	4	4	4	3	3,5	3	4	4	4	3	3,6
17	3	4	3	4	3	4	3,5	4	4	3	4	4	3,8
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3,6
19	4	4	5	4	4	5	4,333	5	4	5	4	4	4,4
20	4	4	3	3	4	4	3,667	3	3	4	4	4	3,6
21	4	4	5	5	4	4	4,333	4	3	4	3	3	3,4
22	4	4	5	4	4	4	4,167	3	5	5	5	5	4,6
23	4	4	4	3	4	4	3,833	3	5	4	3	4	3,8
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
25	3	3	2	2	4	3	2,833	2	4	3	2	3	2,8
26	4	3	3	3	3	3	3,167	3	3	4	4	4	3,6
27	3	4	3	4	3	3	3,333	3	4	4	4	4	3,8
28	4	4	3	2	4	4	3,5	2	3	4	4	3	3,2
29	4	4	4	3	3	4	3,667	3	3	4	3	4	3,4
30	4	4	2	4	3	3	3,333	2	5	4	3	4	3,6
31	5	5	4	4	4	3	4,167	3	3	5	3	5	3,8
32	4	4	2	4	4	2	3,333	2	5	5	2	2	3,2
33	4	4	3	4	4	4	3,833	4	4	4	3	3	3,6
34	4	4	5	5	5	5	4,667	3	2	2	2	1	2
35	4	4	4	3	3	4	3,667	4	4	5	4	4	4,2
36	5	5	4	4	5	4	4,5	4	5	4	3	4	4

37	4	4	4	5	4	3	4	3	4	5	3	4	3,8
38	4	4	4	5	5	3	4,167	4	3	5	2	4	3,6
39	4	4	3	4	4	5	4	2	3	4	4	4	3,4
40	4	4	4	4	3	4	3,833	3	4	4	4	4	3,8
41	5	4	4	5	3	4	4,167	4	5	3	4	5	4,2
42	5	5	4	3	4	4	4,167	3	4	4	2	4	3,4
43	4	4	3	4	3	4	3,667	3	3	4	5	4	3,8
44	4	4	3	3	3	4	3,5	3	4	4	5	4	4
45	5	5	4	4	4	4	4,333	3	4	5	5	5	4,4
46	4	1	2	4	2	4	2,833	5	4	5	2	5	4,2
47	4	5	4	4	5	4	4,333	4	5	5	4	4	4,4
48	4	5	2	1	5	4	3,5	3	3	3	4	4	3,4
49	4	3	3	3	3	3	3,167	3	3	3	3	3	3
50	4	5	4	2	3	3	3,5	3	4	4	4	3	3,6
51	4	5	5	5	5	4	4,667	3	3	3	4	4	3,4
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
53	4	4	4	3	3	4	3,667	2	2	4	4	4	3,2
54	5	5	5	5	4	5	4,833	3	4	4	4	4	3,8
55	5	5	5	5	4	5	4,833	3	4	4	4	4	3,8
56	5	5	4	5	4	4	4,5	2	4	5	2	4	3,4
57	5	5	5	5	4	5	4,833	2	4	5	3	5	3,8
58	2	2	3	4	3	2	2,667	3	3	5	5	5	4,2
59	4	5	5	5	5	5	4,833	4	5	5	4	5	4,6
60	4	5	5	5	5	5	4,833	3	3	3	4	3	3,2
61	4	3	5	3	3	2	3,333	4	4	3	3	2	3,2
62	3	4	3	4	4	4	3,667	2	3	4	2	3	2,8
63	5	5	4	4	4	4	4,333	3	4	5	5	5	4,4
64	4	5	2	4	4	4	3,833	3	4	4	4	3	3,6
65	4	5	4	5	3	4	4,167	4	4	4	4	4	4
66	4	4	5	5	4	2	4	4	4	4	4	3	3,8
67	4	4	4	4	5	4	4,167	4	4	4	4	4	4
68	4	4	2	4	2	4	3,333	3	3	4	4	4	3,6
69	4	4	4	5	3	3	3,833	3	3	4	4	4	3,6
70	4	4	2	5	5	4	4	3	4	5	4	4	4
71	5	5	3	5	4	4	4,333	3	3	4	4	3	3,4
72	4	4	3	4	4	4	3,833	4	4	4	3	3	3,6
73	4	4	2	4	4	2	3,333	3	3	3	3	4	3,2
74	5	5	4	4	4	3	4,167	3	4	4	4	4	3,8
75	4	4	2	4	3	3	3,333	2	5	4	3	4	3,6
76	4	4	4	3	3	4	3,667	3	3	4	3	4	3,4
77	4	4	3	2	4	4	3,5	2	3	4	4	3	3,2

78	4	4	5	5	5	5	4,667	4	5	5	5	5	4,8
79	4	4	2	4	4	2	3,333	3	3	3	4	3	3,2
80	5	5	4	4	4	3	4,167	3	3	5	3	5	3,8
81	5	5	5	5	4	5	4,833	2	4	4	3	4	3,4
82	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
83	4	5	5	5	5	5	4,833	4	5	5	4	5	4,6
84	2	2	3	4	3	2	2,667	3	3	5	5	5	4,2
85	5	5	5	5	4	5	4,833	2	4	5	3	5	3,8
86	5	5	5	5	4	5	4,833	2	5	5	3	4	3,8
87	4	4	4	3	3	4	3,667	3	3	3	3	4	3,2
88	4	5	4	2	3	3	3,5	4	3	3	4	4	3,6
89	1	5	3	4	2	2	2,833	3	3	4	4	3	3,4
90	3	3	4	4	4	3	3,5	3	4	4	4	3	3,6
91	3	4	2	2	3	3	2,833	4	4	4	4	4	4
92	5	5	5	4	4	4	4,5	3	4	5	4	4	4
93	5	5	4	4	4	3	4,167	3	3	5	3	5	3,8
94	4	4	2	4	4	2	3,333	4	3	3	3	3	3,2
95	1	2	2	1	2	2	1,667	5	5	5	5	4	4,8
96	4	4	2	4	3	3	3,333	4	4	3	3	4	3,6
97	5	5	5	4	5	5	4,833	4	4	4	4	5	4,2
98	4	4	2	4	4	2	3,333	3	3	3	3	3	3
99	4	4	2	4	3	3	3,333	4	4	3	3	4	3,6
100	5	5	4	4	4	3	4,167	4	4	5	3	5	4,2

Res	<i>Openness To Experience</i>					Mean	<i>Neuroticism</i>						Mean
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	6	
1	4	4	4	4	4	4	2	3	2	2	2	3	2,333
2	4	4	4	5	4	4,2	2	1	1	2	2	3	1,833
3	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	2	3	2,667
4	4	4	4	4	4	4	2	2	1	2	1	2	1,667
5	4	4	4	4	4	4	3	2	2	2	1	1	1,833
6	4	4	4	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2,167
7	2	2	2	4	4	2,8	4	4	4	4	3	3	3,667
8	2	2	4	3	2	2,6	4	3	4	4	4	4	3,833
9	3	4	3	3	4	3,4	3	1	1	1	1	1	1,333
10	4	3	3	3	3	3,2	3	3	2	3	2	3	2,667
11	2	4	4	2	4	3,2	4	2	2	2	4	2	2,667
12	3	3	4	4	3	3,4	2	2	2	2	2	2	2
13	4	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3,5
14	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	2	2	2,833
15	2	3	3	5	4	3,4	2	2	2	3	3	2	2,333
16	3	4	4	2	3	3,2	3	4	3	4	3	2	3,167
17	2	3	2	3	2	2,4	1	2	2	3	2	2	2
18	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	2	3
19	4	5	4	4	5	4,4	2	2	1	2	1	2	1,667
20	3	3	2	4	3	3	4	2	2	3	1	2	2,333
21	4	4	4	4	4	4	2	3	2	3	2	2	2,333
22	5	4	4	4	5	4,4	3	2	1	2	1	2	1,833
23	3	3	3	3	3	3	5	2	2	3	2	2	2,667
24	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	1	1
25	5	3	4	4	4	4	1	2	2	2	1	1	1,5
26	4	3	4	4	3	3,6	4	2	2	2	2	2	2,333
27	4	4	4	4	4	4	3	2	2	3	2	2	2,333
28	4	3	4	2	2	3	3	1	1	1	3	2	1,833
29	3	4	4	3	3	3,4	4	3	4	4	3	4	3,667
30	5	4	4	4	4	4,2	2	1	1	1	1	2	1,333
31	5	4	3	5	5	4,4	1	1	1	1	1	1	1
32	4	2	5	1	2	2,8	1	1	1	1	1	1	1
33	3	3	3	5	5	3,8	4	3	2	4	5	3	3,5
34	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3,667
35	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1
36	3	3	3	4	4	3,4	2	2	2	1	1	2	1,667
37	4	3	3	4	4	3,6	1	1	1	1	1	1	1
38	5	3	4	5	5	4,4	2	1	1	2	1	2	1,5
39	3	4	2	4	4	3,4	3	2	1	2	2	1	1,833

40	2	2	2	4	3	2,6	2	1	3	4	1	2	2,167
41	4	5	3	4	5	4,2	1	1	2	1	1	1	1,167
42	2	2	4	4	3	3	3	2	2	1	2	4	2,333
43	4	4	4	5	4	4,2	2	2	2	4	1	2	2,167
44	2	3	4	5	2	3,2	3	2	2	1	1	4	2,167
45	4	4	4	4	4	4	2	1	2	2	1	1	1,5
46	4	2	5	4	4	3,8	4	2	1	2	1	1	1,833
47	3	2	4	4	4	3,4	4	1	2	2	1	2	2
48	3	2	4	4	2	3	5	4	4	4	4	5	4,333
49	3	2	5	4	5	3,8	1	5	3	4	1	2	2,667
50	4	3	4	3	4	3,6	1	5	3	4	1	2	2,667
51	4	2	2	5	4	3,4	1	1	1	2	1	2	1,333
52	4	3	1	3	3	2,8	4	4	4	4	4	5	4,167
53	4	2	4	4	4	3,6	3	2	2	2	2	2	2,167
54	5	4	5	4	4	4,4	4	4	4	2	2	2	3
55	5	4	5	4	4	4,4	4	4	4	2	2	2	3
56	4	3	4	5	4	4	4	2	2	1	2	2	2,167
57	5	4	4	4	4	4,2	1	1	1	1	1	1	1
58	2	2	3	4	3	2,8	4	3	5	4	2	5	3,833
59	4	4	4	4	3	3,8	2	2	2	2	2	3	2,167
60	5	4	4	5	5	4,6	1	2	1	1	1	1	1,167
61	3	1	4	3	3	2,8	4	3	4	4	3	5	3,833
62	5	3	2	5	2	3,4	1	1	1	3	1	2	1,5
63	4	4	4	4	4	4	2	1	2	2	1	1	1,5
64	5	2	4	4	2	3,4	3	2	1	2	1	2	1,833
65	3	4	4	5	4	4	2	2	1	3	2	1	1,833
66	2	4	4	4	4	3,6	2	2	2	4	3	2	2,5
67	2	2	4	4	2	2,8	3	1	1	3	1	1	1,667
68	4	2	4	4	4	3,6	2	2	2	2	2	2	2
69	3	4	4	5	4	4	4	2	2	4	3	1	2,667
70	4	4	5	4	2	3,8	2	2	4	2	1	4	2,5
71	4	3	4	5	4	4	4	2	2	1	2	2	2,167
72	3	3	3	5	5	3,8	4	3	2	4	5	3	3,5
73	4	2	5	1	2	2,8	5	1	1	2	4	2	2,5
74	5	4	3	5	5	4,4	4	2	1	2	2	1	2
75	5	4	4	4	4	4,2	2	1	1	1	1	2	1,333
76	3	4	4	3	3	3,4	4	3	4	4	3	4	3,667
77	4	3	4	2	2	3	3	1	1	1	4	2	2
78	5	5	5	5	5	5	2	2	1	2	2	1	1,667
79	4	2	5	1	2	2,8	1	1	1	2	2	2	1,5
80	5	4	3	5	5	4,4	4	2	1	2	2	1	2

81	5	4	4	4	5	4,4	4	4	4	2	2	2	3
82	4	3	1	3	3	2,8	5	4	5	4	2	5	4,167
83	4	4	4	4	3	3,8	2	2	2	2	2	3	2,167
84	2	2	3	4	3	2,8	4	3	5	4	2	5	3,833
85	5	4	4	4	4	4,2	4	4	2	2	2	2	2,667
86	5	4	5	4	4	4,4	4	4	4	2	2	2	3
87	4	2	4	4	4	3,6	3	2	2	2	2	2	2,167
88	4	3	4	3	4	3,6	1	5	3	4	1	2	2,667
89	4	2	2	5	2	3	1	1	1	2	1	2	1,333
90	3	4	4	2	3	3,2	1	2	1	1	1	1	1,167
91	2	2	4	3	2	2,6	4	3	4	4	4	4	3,833
92	4	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1	3	1,333
93	5	4	3	5	5	4,4	4	2	1	2	2	1	2
94	4	2	5	1	2	2,8	5	1	1	2	4	2	2,5
95	1	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1,667
96	5	4	4	4	4	4,2	2	1	1	1	1	2	1,333
97	4	4	4	4	3	3,8	3	3	2	2	2	1	2,167
98	4	4	4	4	4	4	5	1	1	2	4	2	2,5
99	5	4	4	4	4	4,2	2	1	1	1	1	2	1,333
100	5	4	3	5	5	4,4	4	2	1	2	2	1	2

Res	Agreebleness					Mean	Kepatuhan Pajak					Mean
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
1	4	4	4	5	5	4,4	4	5	5	4	4	4,4
2	4	4	4	5	4	4,2	4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	5	4	4,2	5	5	5	4	4	4,6
4	4	4	4	5	4	4,2	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	5	4	4,2	5	5	5	4	4	4,6
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
7	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
8	3	2	3	3	3	2,8	2	2	2	2	2	2
9	4	4	3	3	4	3,6	3	4	4	4	4	3,8
10	4	4	4	4	3	3,8	3	4	3	3	3	3,2
11	4	4	4	4	5	4,2	4	4	4	4	4	4
12	4	3	4	4	4	3,8	3	3	3	3	3	3
13	3	2	3	4	5	3,4	3	4	2	4	4	3,4
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
15	2	3	3	3	3	2,8	5	4	2	2	4	3,4
16	4	4	4	4	5	4,2	3	3	3	3	3	3
17	2	3	2	3	3	2,6	3	2	2	3	2	2,4
18	3	4	4	4	3	3,6	3	3	3	3	3	3
19	4	4	5	5	4	4,4	4	5	4	5	4	4,4
20	4	3	3	4	4	3,6	3	3	3	3	3	3
21	4	4	5	5	4	4,4	4	5	4	4	5	4,4
22	3	5	5	5	5	4,6	4	5	3	5	5	4,4
23	4	4	4	3	4	3,8	3	3	3	3	3	3
24	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4
25	3	4	4	4	2	3,4	2	4	4	3	4	3,4
26	3	3	4	3	4	3,4	3	3	3	3	3	3
27	3	3	5	5	3	3,8	3	3	5	4	4	3,8
28	4	2	3	5	4	3,6	3	4	3	3	3	3,2
29	3	3	4	4	3	3,4	3	3	4	3	4	3,4
30	3	4	4	3	3	3,4	2	3	4	4	4	3,4
31	3	3	4	5	5	4	3	3	5	4	5	4
32	4	4	4	4	2	3,6	4	4	4	4	4	4
33	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
34	4	5	4	4	4	4,2	4	5	3	5	5	4,4
35	3	3	4	4	2	3,2	3	4	5	3	3	3,6
36	4	5	5	5	4	4,6	3	4	4	4	4	3,8
37	4	4	5	5	4	4,4	3	4	5	4	4	4
38	4	4	5	5	4	4,4	4	5	5	5	5	4,8
39	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4



40	4	3	5	5	4	4,2	2	3	4	4	3	3,2
41	4	4	5	4	5	4,4	4	4	5	4	5	4,4
42	4	3	5	5	4	4,2	2	4	4	4	4	3,6
43	4	2	4	4	4	3,6	5	4	4	4	4	4,2
44	5	3	4	4	3	3,8	3	4	4	4	4	3,8
45	5	4	5	4	4	4,4	3	5	5	5	5	4,6
46	4	4	2	5	4	3,8	3	3	4	4	3	3,4
47	4	4	5	4	4	4,2	4	3	4	4	3	3,6
48	3	3	3	3	3	3	1	3	3	4	3	2,8
49	3	2	4	5	5	3,8	4	4	3	4	2	3,4
50	3	4	4	5	3	3,8	2	3	4	5	3	3,4
51	4	4	5	5	4	4,4	3	4	5	5	4	4,2
52	2	3	3	3	2	2,6	2	2	3	4	3	2,8
53	4	2	5	4	5	4	2	3	4	4	3	3,2
54	4	4	4	5	5	4,4	5	4	5	4	4	4,4
55	4	4	4	5	5	4,4	5	4	5	4	4	4,4
56	4	4	5	5	4	4,4	4	4	4	4	4	4
57	4	4	4	4	5	4,2	5	4	4	5	4	4,4
58	3	3	1	2	2	2,2	4	3	4	2	2	3
59	3	4	5	5	5	4,4	3	5	5	5	5	4,6
60	3	4	4	4	4	3,8	4	5	5	5	5	4,8
61	2	2	1	4	3	2,4	2	4	4	3	3	3,2
62	5	3	4	5	3	4	5	4	2	2	4	3,4
63	5	4	5	4	4	4,4	5	3	4	4	4	4
64	4	4	5	5	2	4	4	4	4	5	4	4,2
65	4	5	5	5	3	4,4	4	4	4	4	4	4
66	4	5	4	5	3	4,2	4	4	3	4	4	3,8
67	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3,4
68	4	4	4	5	4	4,2	3	4	4	4	4	3,8
69	4	5	4	5	4	4,4	4	4	4	3	3	3,6
70	4	4	5	3	4	4	4	3	3	5	4	3,8
71	4	4	5	5	4	4,4	3	4	5	4	5	4,2
72	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3,8
73	4	4	4	4	2	3,6	4	4	4	4	4	4
74	3	3	4	5	5	4	3	3	5	4	5	4
75	4	4	4	5	5	4,4	2	3	4	4	4	3,4
76	3	3	4	4	3	3,4	3	3	4	3	4	3,4
77	4	2	3	5	4	3,6	3	4	3	3	3	3,2
78	4	5	4	4	4	4,2	4	5	4	5	5	4,6
79	4	4	4	4	2	3,6	4	4	4	4	4	4
80	3	3	4	5	5	4	3	3	5	4	5	4

81	4	4	4	5	5	4,4	3	4	4	4	4	3,8
82	2	2	5	5	4	3,6	2	2	3	4	3	2,8
83	3	4	5	5	5	4,4	4	5	5	5	5	4,8
84	3	3	1	2	2	2,2	4	3	4	4	4	3,8
85	4	4	4	5	5	4,4	4	4	5	4	4	4,2
86	4	4	4	4	5	4,2	5	4	5	4	4	4,4
87	4	2	5	4	5	4	3	4	4	4	4	3,8
88	3	4	4	5	3	3,8	2	3	4	4	4	3,4
89	4	4	5	5	4	4,4	3	4	5	5	4	4,2
90	4	4	4	4	5	4,2	3	4	5	4	4	4
91	3	2	3	3	3	2,8	3	4	5	4	4	4
92	4	4	4	5	5	4,4	4	5	5	4	4	4,4
93	3	3	4	5	5	4	3	3	5	4	5	4
94	4	4	4	4	2	3,6	4	4	4	4	4	4
95	4	5	4	4	4	4,2	4	5	4	5	5	4,6
96	4	4	4	5	5	4,4	3	4	5	4	4	4
97	4	4	5	5	4	4,4	3	4	5	4	4	4
98	4	4	4	4	2	3,6	4	4	5	4	4	4,2
99	4	4	4	5	5	4,4	2	3	4	4	4	3,4
100	3	3	4	5	5	4	3	3	5	4	5	4

**LAMPIRAN 4**  
**HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS**

		Correlations					
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6
X1.1	Pearson Correlation	1	,684**	,464**	,403**	,501**	,529**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	,684**	1	,449**	,355**	,553**	,491**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	,464**	,449**	1	,437**	,446**	,537**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	,403**	,355**	,437**	1	,402**	,358**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	,501**	,553**	,446**	,402**	1	,465**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.6	Pearson Correlation	,529**	,491**	,537**	,358**	,465**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	,789**	,778**	,763**	,666**	,734**	,756**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100

		Correlations		Total
X1.1	Pearson Correlation			,789
	Sig. (2-tailed)			,000
	N			100
X1.2	Pearson Correlation			,778**
	Sig. (2-tailed)			,000
	N			100
X1.3	Pearson Correlation			,763**
	Sig. (2-tailed)			,000
	N			100
X1.4	Pearson Correlation			,666**
	Sig. (2-tailed)			,000
	N			100
X1.5	Pearson Correlation			,734**
	Sig. (2-tailed)			,000
	N			100
X1.6	Pearson Correlation			,756**
	Sig. (2-tailed)			,000
	N			100
Total	Pearson Correlation			1**
	Sig. (2-tailed)			
	N			100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Scale: ALL VARIABLES

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,839	6

### Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Total
X2.1	Pearson Correlation	1	,243*	,040	,182	,150	,495**
	Sig. (2-tailed)		,015	,689	,069	,135	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	,243*	1	,423**	,169	,281**	,651**
	Sig. (2-tailed)	,015		,000	,093	,005	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	,040	,423**	1	,234*	,567**	,706**
	Sig. (2-tailed)	,689	,000		,019	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.4	Pearson Correlation	,182	,169	,234*	1	,321**	,612**
	Sig. (2-tailed)	,069	,093	,019		,001	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X2.5	Pearson Correlation	,150	,281**	,567**	,321**	1	,733**
	Sig. (2-tailed)	,135	,005	,000	,001		,000
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	,495**	,651**	,706**	,612**	,733**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
N		100	100	100	100	100	100

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,639	5

**Correlations**

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Total
X3.1	Pearson Correlation	1	,434**	,233*	,237*	,403**	,724**
	Sig. (2-tailed)		,000	,019	,017	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.2	Pearson Correlation	,434**	1	,130	,284**	,521**	,731**
	Sig. (2-tailed)	,000		,198	,004	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	,233*	,130	1	-,190	,034	,346**
	Sig. (2-tailed)	,019	,198		,059	,739	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.4	Pearson Correlation	,237*	,284**	-,190	1	,575**	,612**
	Sig. (2-tailed)	,017	,004	,059		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.5	Pearson Correlation	,403**	,521**	,034	,575**	1	,798**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,739	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	,724**	,731**	,346**	,612**	,798**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
N		100	100	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,653	5

**Correlations**

		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4.6
X4.1	Pearson Correlation	1	,328**	,401**	,324**	,606**	,372**
	Sig. (2-tailed)		,001	,000	,001	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X4.2	Pearson Correlation	,328**	1	,736**	,628**	,321**	,442**
	Sig. (2-tailed)	,001		,000	,000	,001	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X4.3	Pearson Correlation	,401**	,736**	1	,649**	,330**	,701**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,001	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X4.4	Pearson Correlation	,324**	,628**	,649**	1	,476**	,502**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X4.5	Pearson Correlation	,606**	,321**	,330**	,476**	1	,439**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,001	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
X4.6	Pearson Correlation	,372**	,442**	,701**	,502**	,439**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	,684**	,758**	,842**	,784**	,699**	,760**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100

**Correlations**

		Total
X4.1	Pearson Correlation	,684
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
X4.2	Pearson Correlation	,758**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
X4.3	Pearson Correlation	,842**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
X4.4	Pearson Correlation	,784**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
X4.5	Pearson Correlation	,699**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
X4.6	Pearson Correlation	,760**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
Total	Pearson Correlation	1**
	Sig. (2-tailed)	
	N	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,847	6

**Correlations**

		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	Total
X5.1	Pearson Correlation	1	,428**	,426**	,324**	,222*	,651**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,001	,027	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X5.2	Pearson Correlation	,428**	1	,375**	,266**	,064	,595**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,007	,527	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X5.3	Pearson Correlation	,426**	,375**	1	,559**	,337**	,789**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,001	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X5.4	Pearson Correlation	,324**	,266**	,559**	1	,454**	,763**
	Sig. (2-tailed)	,001	,007	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X5.5	Pearson Correlation	,222*	,064	,337**	,454**	1	,645**
	Sig. (2-tailed)	,027	,527	,001	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	,651**	,595**	,789**	,763**	,645**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,717	5

**Correlations**

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	TOTAL
Y1	Pearson Correlation	1	,528**	,164	,153	,301**	,606**
	Sig. (2-tailed)		,000	,102	,128	,002	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y2	Pearson Correlation	,528**	1	,395**	,472**	,564**	,801**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y3	Pearson Correlation	,164	,395**	1	,515**	,573**	,723**
	Sig. (2-tailed)	,102	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y4	Pearson Correlation	,153	,472**	,515**	1	,626**	,732**
	Sig. (2-tailed)	,128	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y5	Pearson Correlation	,301**	,564**	,573**	,626**	1	,821**
	Sig. (2-tailed)	,002	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
TOTAL	Pearson Correlation	,606**	,801**	,723**	,732**	,821**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,781	5



**LAMPIRAN 5**  
**HASIL REGRESI**

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X5, X2, X4, X3, X1 <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Y

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,712 <sup>a</sup>	,506	,480	,42223

a. Predictors: (Constant), X5, X2, X4, X3, X1

b. Dependent Variable: Y

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	17,184	5	3,437	19,277	,000 <sup>b</sup>
	Residual	16,758	94	,178		
	Total	33,942	99			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X5, X2, X4, X3, X1

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	,983	,525		1,873	,064
	X1	,187	,091	,214	2,066	,042
	X2	,193	,092	,161	2,085	,040
	X3	,203	,092	,209	2,199	,030
	X4	-,123	,060	-,177	-2,062	,042
	X5	,234	,110	,224	2,125	,036

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics		
	Tolerance	VIF	
1	(Constant)		
	X1	,491	2,038
	X2	,883	1,132
	X3	,582	1,719
	X4	,715	1,398
	X5	,472	2,120

a. Dependent Variable: Y

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	X1	X2	X3
1	1	5,820	1,000	,00	,00	,00	,00
	2	,135	6,568	,00	,01	,00	,01
	3	,020	17,064	,02	,15	,37	,16
	4	,011	22,669	,02	,56	,00	,68
	5	,009	24,761	,06	,14	,39	,09
	6	,005	35,764	,89	,15	,23	,07

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Variance Proportions	
		X4	X5
1	1	,00	,00
	2	,52	,01
	3	,06	,00
	4	,01	,02
	5	,00	,52
	6	,42	,45

a. Dependent Variable: Y

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2,5709	4,5770	3,7760	,41662	100
Std. Predicted Value	-2,893	1,923	,000	1,000	100
Standard Error of Predicted Value	,055	,242	,098	,032	100
Adjusted Predicted Value	2,6497	4,5741	3,7681	,42759	100
Residual	-,87160	1,19471	,00000	,41143	100
Std. Residual	-2,064	2,829	,000	,974	100
Stud. Residual	-2,187	3,454	,008	1,031	100
Deleted Residual	-,97864	1,78049	,00789	,46354	100
Stud. Deleted Residual	-2,233	3,677	,011	1,047	100
Mahal. Distance	,683	31,581	4,950	4,454	100
Cook's Distance	,000	,975	,024	,101	100
Centered Leverage Value	,007	,319	,050	,045	100

a. Dependent Variable: Y

## Charts

