

## Obedience To Compliance Wujud Sikap Positif Wajib Pajak Sistem Coretax Melalui Pendekatan Psikologi Komunikasi

Yeni Nuraeni<sup>1</sup>, Rina Astriani<sup>2\*</sup>, Sugiharti Binastuti<sup>3</sup>, Ashur Harmadi<sup>4</sup>  
Universitas Gunadarma

### Article History

Received : 07 January 2026  
Revised : 09 February 2026  
Accepted : 28 March 2026  
Published : 16 June 2026

### Corresponding author\*:

[rinaastriani86@gmail.com](mailto:rinaastriani86@gmail.com)

### Cite This Article:

Yeni Nuraeni, Rina Astriani, Sugiharti Binastuti, & Ashur Harmadi. (2026). Obedience To Compliance Wujud Sikap Positif Wajib Pajak Sistem Coretax Melalui Pendekatan Psikologi Komunikasi. *Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 5(1), 195–210.

### DOI:

<https://doi.org/10.56127/jushpen.v5i1.2839>

**Abstract:** Taxation is a crucial instrument for national development; however, its implementation in Indonesia continues to face psychological challenges, particularly when taxpayer adherence is driven more by coercion or fear of sanctions (obedience) than by voluntary awareness (compliance). This study aims to analyze how a psychological communication approach can transform taxpayers' attitudes from compulsory obedience into voluntary compliance through the implementation of the integrated digital Coretax system. This research employed a descriptive qualitative approach within a constructivist paradigm, drawing on compliance-gaining theory and attitude theory. Data were collected through observation, interviews, and documentation. The findings indicate that the application of five compliance-gaining strategies—rewarding, punishing, expertise, impersonal commitment, and personal commitment—effectively influenced taxpayers' perceptions and behavior. Positive attitude changes were reflected in cognitive, affective, and behavioral aspects, as shown by taxpayers' understanding that Coretax is a more accessible and transparent system, reduced fear and anxiety, and the emergence of pride and trust in the state. Behaviorally, account activation increased to 92%, the compliance rate rose to 80.7%, and reporting patterns shifted toward more disciplined and proactive behavior. This study concludes that the success of tax modernization depends not only on technology, but also on persuasive, clear, and psychologically grounded communication. The implication of this study is that the Coretax system can help transform formal tax obligations into moral responsibility and tangible contributions to national development.

**Keywords:** Psychological Communication; Coretax; Compliance Gaining; Attitud.

## PENDAHULUAN

Keberhasilan pembangunan negara dapat terwujud salah satunya dengan instrumen krusial yakni pajak, namun implementasinya selalu dihadapkan pada tantangan psikologis masyarakat. Secara historis, otoritas perpajakan di berbagai belahan dunia cenderung mengandalkan pendekatan koersif (*deterrence theory*) yang memicu ketaatan karena rasa takut (*obedience*). Hal ini dapat memicu ketidakharmonisan hubungan antara negara dan warga negara. Indonesia, melalui Direktorat Jenderal Pajak (DJP) melakukan implementasi sistem *coretax* berbasis digital terintegrasi yang dirancang untuk mempermudah administrasi perpajakan.

Sebagian besar wajib pajak masih melaporkan pajak karena kewajiban formal dan takut akan sanksi denda (*obedience*) menurut Baron, R. A., & Byrne, D. (2005). Teori *obedience* (kepatuhan) adalah bentuk pengaruh sosial di mana individu mengubah perilaku atau tindakannya untuk menuruti perintah langsung dari figur otoritas. Kepatuhan ini sering kali terjadi karena adanya unsur *power* (kekuatan/kekuasaan). Kepatuhan yang terpaksa ini rentan apabila pengawasan melemah, pola komunikasi yang kaku juga sering memicu penolakan psikologis (*psychological reactance*) Springer Nature Link (2025). di kalangan masyarakat, terutama ketika mereka merasa kebebasan finansialnya diintervensi oleh sistem digital perpajakan. Kepatuhan pajak di Indonesia didominasi oleh pendekatan ekonomi, hukum, dan manajemen keuangan, sementara aspek psikologi komunikasi sering

terabaikan, padahal komunikasi adalah jembatan utama untuk mentransformasikan informasi perpajakan menjadi sebuah sikap positif wajib pajak.

Penelitian ini mencoba menjawab pertanyaan bagaimana pendekatan psikologi komunikasi dapat mewujudkan sikap positif wajib pajak dari keterpaksaan menjadi kesadaran melalui sistem *coretax*. Pendekatan psikologi komunikasi dibutuhkan dalam praktik komunikasi dan sosialisasi aplikasi atau sistem perpajakan *coretax* agar proses penyampaian informasi tidak hanya teknis, namun juga persuasif yang membentuk sikap, persepsi, dan perilaku wajib pajak. Keberhasilan kepatuhan wajib pajak tidak hanya ditentukan oleh regulasi atau sistem yang baik, tetapi juga oleh seberapa efektif pesan komunikasi diterima, dipahami, dan diinternalisasi oleh wajib pajak. Melalui komunikasi yang jelas, sederhana, dan persuasif, wajib pajak dapat memahami bahwa kepatuhan pajak adalah kewajiban moral sekaligus kontribusi nyata bagi pembangunan nasional

Dalam ranah akademik, strategi komunikasi persuasif yang diterapkan dalam perpajakan dapat dianalisis menggunakan teori *compliance gaining*. Menurut Marwell & Schmitt, yang dikembangkan oleh Wilson 2015. *Compliance gaining* adalah bentuk komunikasi yang diarahkan untuk memengaruhi orang lain agar melakukan tindakan yang diharapkan atau menghentikan perilaku yang tidak diinginkan. Teori ini relevan karena inti dari sosialisasi perpajakan adalah mendorong wajib pajak agar mematuhi aturan secara sukarela. Ada lima unsur utama yang digunakan dalam penelitian ini:

- Rewarding: Pemberian apresiasi atau keuntungan bagi yang patuh.
- Punishing: Penegasan risiko atau konsekuensi jika tidak patuh.
- Expertise: Penggunaan keahlian dan pengetahuan untuk membangun kepercayaan.
- Impersonal Commitment: Penekanan pada kewajiban hukum dan aturan yang berlaku umum.
- Personal Commitment: Pendekatan personal dan moral untuk membangun tanggung jawab.

Petugas DJP maupun konsultan pajak dapat merancang strategi komunikasi yang tidak hanya informatif, tetapi juga mampu mengubah perilaku wajib pajak secara berkelanjutan, selain itu, sosialisasi dalam perpajakan sebaiknya dipandang sebagai proses komunikasi jangka panjang, bukan sekadar kampanye sesaat. Sosialisasi harus mencakup beberapa aspek penting :

- Edukasi teknis untuk meningkatkan pemahaman wajib pajak terkait prosedur dan penggunaan sistem digital,
- Komunikasi persuasif untuk menumbuhkan motivasi kepatuhan yang bersifat sukarela,
- Pendampingan berkelanjutan untuk memastikan wajib pajak dapat mandiri dalam menerapkan kepatuhan wajib pajak.

Penelitian ini menggunakan pendekatan teori psikologi komunikasi untuk melihat perubahan sikap menurut Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. (2012). *Consumer Behavior* (10th ed.). Cengage Learning. melalui unsur *kognitif, afektif, behavioral* dan strategi *Compliance gaining* Menurut Marwell & Schmitt, yang dikembangkan oleh Wilson 2015 dengan unsur-unsur *rewarding, punishing, expertise, impersonal commitment, personal commitment*.

Teori Perubahan Sikap, Mengacu pada Engel, Blackwell, dan Miniard (2012), perubahan sikap seseorang diukur melalui tiga komponen utama yang saling berkaitan:

- Kognitif: Berkaitan dengan pengetahuan, pemahaman, dan kepercayaan seseorang terhadap suatu objek atau sistem.
- Afektif: Berkaitan dengan aspek emosional, perasaan nyaman, rasa percaya, atau ketakutan terhadap sistem tersebut.
- Behavioral: Berkaitan dengan tindakan nyata atau perilaku yang ditunjukkan sebagai respons terhadap pemahaman dan perasaan yang dimiliki.

Penelitian terdahulu "*Evaluasi Implementasi Sistem CoreTax dalam Meningkatkan Efisiensi Administrasi Perpajakan*" (2023). A. Gunawan, R. K. Putri, dan S. Rahman. Studi ini membahas bagaimana digitalisasi pajak secara signifikan memangkas biaya operasional dan mempercepat layanan wajib pajak. Selanjutnya "*Harmonisasi Regulasi CoreTax dalam Kerangka Transformasi Digital Nasional*" (2023). Kusnandar, R., Pratama, S., & Wijaya, D. Studi ini menyoroti perlunya menyelaraskan aturan hukum perpajakan dengan sistem modernisasi administrasi Direktorat Jenderal Pajak (DJP). Harmonisasi ini merupakan fondasi vital agar operasional sistem perpajakan digital berjalan lancar. Berikutnya "*Analisis Infrastruktur Teknologi dalam Implementasi CoreTax di Daerah*" (2023). A. Nugroho, M. Santoso, dan R. Widodo. Studi ini membahas tantangan dan kesiapan infrastruktur di berbagai wilayah di Indonesia menyoroti bagaimana disparitas jaringan, kapasitas server, dan literasi digital memengaruhi adopsi sistem *Coretax*. Berdasarkan berbagai studi penelitian terdahulu terdapat perbedaan bahwa penelitian yang sedang dilakukan terfokus pada bagaimana implementasi strategi *compliance gaining* dalam pelaksanaan sistem *coretax* yang dapat mewujudkan sikap positif wajib pajak dari *obedience* menjadi *compliance*.

## METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan paradigma penelitian konstruktivisme. Pendekatan ini dipilih untuk memahami secara mendalam makna, persepsi, dan pengalaman wajib pajak dalam berinteraksi dengan sistem CoreTax serta bagaimana komunikasi memengaruhi perubahan sikap mereka.

Fokus analisis diarahkan pada penerapan unsur-unsur *compliance gaining* (*rewarding, punishing, expertise, impersonal commitment, personal commitment*) serta melihat perubahan sikap melalui dimensi kognitif, afektif, dan perilaku.

Dalam penelitian kualitatif, pemilihan informan dilakukan secara purposive sampling. Adapun kriteria informan dalam penelitian ini yaitu:

- Memiliki pengetahuan mendalam mengenai kebijakan, tujuan, dan mekanisme sistem CoreTax.
- Terlibat langsung dalam perencanaan, penyusunan strategi komunikasi, dan pelaksanaan sosialisasi CoreTax kepada masyarakat.
- Telah menggunakan sistem CoreTax secara mandiri dan aktif minimal sejak tahun 2025.
- Memiliki pengalaman menggunakan sistem perpajakan sebelumnya (E-SPT/E-Filing) sehingga dapat membandingkan persepsi dan kemudahan antara sistem lama dan baru.

Berikut adalah daftar informan yang menjadi sumber data utama dalam penelitian ini, yang dipilih berdasarkan kriteria di atas:

No	Nama	Pekerjaan	Keterangan
1	Tri Handayani, S.E., M.M.	Pejabat DJP	Narasumber
2	Andi Pratama	Karyawan Swasta, Wajib Pajak Orang Pribadi	Informan

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan cara mendeskripsikan fakta yang ditemukan di lapangan, kemudian dikaitkan dengan teori yang digunakan untuk menarik kesimpulan mengenai perubahan sikap yang terjadi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### HASIL PENELITIAN

Penerapkan strategi *compliance gaining* untuk memperkuat perilaku kepatuhan wajib pajak :

Pertama, strategi *rewarding* dijalankan dengan memberikan apresiasi kepada wajib pajak yang berhasil melakukan pelaporan pajak secara mandiri melalui Coretax. Petugas biasanya memberi pujian langsung, baik secara lisan maupun tertulis, misalnya dengan mengirim pesan singkat yang berisi ucapan selamat karena telah menyelesaikan pelaporan tepat waktu. Dalam beberapa kasus, petugas juga menampilkan nama perusahaan yang patuh sebagai contoh baik dalam forum sosialisasi. Apresiasi ini memberikan motivasi psikologis, karena wajib pajak merasa usahanya diakui. Hal ini mendorong mereka untuk mengulang perilaku kepatuhan di periode berikutnya.

Kedua, strategi *punishing* digunakan untuk menciptakan rasa urgensi terhadap kewajiban perpajakan. Konsultan menegaskan risiko denda administratif, bunga keterlambatan, hingga potensi pemeriksaan pajak jika kewajiban tidak dijalankan, misalnya, saat wajib pajak cenderung menunda penyampaian SPT, petugas pajak mengingatkan secara tegas bahwa keterlambatan sehari pun dapat menimbulkan konsekuensi finansial yang merugikan. Dengan cara ini, wajib pajak terdorong untuk bertindak segera, bukan karena dipaksa, tetapi karena memahami bahwa mengabaikan kewajiban akan membawa dampak nyata yang tidak diinginkan.

Ketiga, strategi *expertise* ditunjukkan dengan cara konsultan memperlihatkan keahlian teknis dalam penggunaan coretax, saat wajib pajak merasa bingung menghadapi fitur validasi transaksi, petugas pajak tidak hanya menjelaskan, tetapi juga melakukan simulasi langsung di hadapan mereka. Dengan memperlihatkan penguasaan penuh terhadap sistem, petugas pajak membangun rasa percaya diri wajib pajak bahwa mereka pun mampu melakukan hal yang sama. Keahlian ini berfungsi sebagai legitimasi komunikasi, wajib pajak menerima arahan karena percaya bahwa konsultan memang ahli di bidangnya.

Keempat, strategi *impersonal commitment* dilakukan dengan mengingatkan wajib pajak bahwa kepatuhan pajak adalah kewajiban hukum yang bersifat mengikat, bukan pilihan. Konsultan sering menekankan bahwa setiap entitas, baik individu maupun badan usaha, memiliki tanggung jawab fiskal yang tidak bisa dinegosiasikan, misalnya, dalam konsultasi, konsultan menyatakan bahwa "*membayar pajak bukan sekadar administrasi, tetapi bagian dari kontrak sosial dengan negara.*" Penekanan ini mengingatkan wajib pajak bahwa kewajiban pajak melekat pada status hukum mereka sebagai warga negara atau entitas usaha, sehingga kepatuhan menjadi keharusan yang tidak dapat dihindari.

Kelima, strategi *personal commitment* diterapkan melalui pendekatan interpersonal. Konsultan berusaha membangun kedekatan emosional, misalnya dengan memahami kondisi bisnis klien, mendengarkan kesulitan yang dihadapi, bahkan memberi solusi yang realistis, sebagai contoh, kepada pelaku UMKM yang kesulitan mengelola pembukuan, petugas pajak tidak hanya menegaskan kewajiban, tetapi juga memberikan tips sederhana agar proses pencatatan lebih mudah. Dengan kedekatan ini, wajib pajak melihat kepatuhan bukan hanya sebagai beban hukum, tetapi juga sebagai tanggung jawab moral terhadap diri sendiri, keluarga, dan masyarakat.

Tri Handayani, S.E., M.M. Kepala Bidang Penyuluhan, Pelayanan, dan Humas Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak Jakarta Timur menyatakan :

*“Kami terapkan unsur-unsur teori Compliance Gaining secara langsung di sistem ini : a. Expertise. Semua pesan, panduan, dan formulir kami susun berdasar hukum dan data sah. Kami tunjukkan kami paham aturan, dan kami berikan pengetahuan itu ke mereka. Kalau mereka paham aturan, mereka mau patuh. b. Rewarding: 'Kalau lengkap, benar, dan tepat waktu maka proses cepat, hak didapat cepat, bebas sanksi'. Ini imbalan positif yang menguntungkan mereka. c. Impersonal Commitment: Aturan dan format sama persis untuk semua orang. Tidak ada pilih kasih. Ini bikin mereka merasa adil, dan rasa adil itu yang bikin mereka mau ikut aturan. d. Punishing: 'Kalau salah, kurang lengkap, atau terlambat akan dikembalikan, diproses lama, atau ada sanksi”.*

*“Komunikasi adalah kunci keberhasilan utamanya. Sistem Coretax itu alatnya, tapi komunikasi yang membuat alat itu berguna. Tanpa pendekatan psikologi komunikasi akan kurang implementasinya, Faktanya di lapangan sejak kami terapkan psikologi komunikasi, pemahaman wajib pajak naik, kesalahan lapor turun, dan kepatuhan sukarela melonjak. Coretax dapat berhasil karena kami tidak hanya membuat system pajak, namun kami lakukan pendekatan psikologi komunikasi yang benar dan mengajarkan mereka cara berperan aktif dalam sistem perpajakan ini.”*


**Tabel 1.** Perkembangan Aktivasi Akun Coretax (Indikator Adaptasi)

Periode Waktu	Jumlah Aktivasi Akun	Persentase	Tren
Akhir 2025	2,7 Juta	12%	Rendah
Januari 2026	12,4 Juta	58%	Naik Tajam
Maret 2026	17,2 Juta	85%	Meningkat
Mei 2026	19,3 Juta	92%	Puncak

**Tabel 2.** Tingkat Kepatuhan Formal Sebelum dan Sesudah Coretax

Indikator	Sebelum Coretax (2022-2024)	Sesudah Coretax (2026)	Perubahan
Tingkat Kepatuhan	70% - 72%	80,7%	+ 8 - 10 %
Waktu Pelaporan	70% di akhir periode	45% di awal periode	Lebih Disiplin

**Grafik 1.** Perbandingan Jumlah Pelaporan SPT Tahunan

Jumlah Laporan (dalam Juta)  
 14 |  (13,06 Juta)

12 | ██████████ (11,2 Juta)  
10 | ██████████ (10,8 Juta)

---

2024 (Lama) 2025 2026 (Coretax)

### Sikap Positif Wajib Pajak

Komponen *Kognitif*. Komponen ini berkaitan dengan apa yang dipahami, dipikirkan, dan dipercayai oleh wajib pajak mengenai coretax. Perubahan sikap positif di tingkat kognitif ditandai dengan :

- Pemahaman kebermanfaatan. Wajib pajak meyakini coretax bukan alat kontrol yang mengancam, melainkan sistem yang mempermudah, dan menghemat waktu mereka.
- Transparansi alokasi. Timbulnya kesadaran rasional bahwa sistem digital terintegrasi tersebut meminimalis celah korupsi oknum, sehingga wajib pajak meyakini dana pajak benar-benar masuk ke kas negara.
- Efikasi Diri (*Self-Efficacy*). Wajib pajak merasa mampu dan percaya diri untuk mengimplementasikan fitur-fitur Coretax tanpa perlu bergantung pada konsultan.

Komponen *Afektif*. Komponen ini melibatkan emosional, kenyamanan batin, dan perasaan wajib pajak pada sistem baru. Perubahan positif di tingkat afektif ditandai dengan :

- Reduksi rasa takut, hilangnya kecemasan atau merasa terintimidasi saat menerima notifikasi dari pajak. Notifikasi dari coretax sebagai pengingat layanan, bukan ancaman hukuman.
- Rasa bangga kontributif, munculnya perasaan bangga dan merasa dihargai sebagai warga negara yang baik karena berkontribusi pada kewajiban laporan dan bayar pajak, ditandai dengan memberikan kepuasan emosional.
- Kepercayaan. Tumbuhnya rasa aman dan percaya bahwa data finansial pribadi mereka terlindungi dengan baik di dalam sistem Coretax.

Komponen *Behavioral*. Komponen ini merupakan tindakan nyata wajib pajak dalam menggunakan coretax tanpa paksaan. Perubahan positif di tingkat perilaku ditandai dengan : Kepatuhan Proaktif. Wajib pajak melaporkan SPT Tahunan dan membayar pajak di awal waktu secara sukarela, bukan di hari-hari terakhir menjelang batas waktu karena takut denda. Akurasi data sukarela. Mengisi data profil, validasi NIK-NPWP, dan mendeklarasikan omzet/aset secara jujur dan presisi di dalam system Coretax.

Informan WP Andi Pratama menyatakan setelah dapat input data secara mandiri melalui system coretax :

*"Sudah menggunakan aplikasi coretax, telah melapor dan membayar pajak Tahun Pajak 2025 secara mandiri. "Jauh lebih jelas dan terstruktur dibanding sistem lama. Dulu bahasanya rumit, banyak istilah hukum yang saya tidak paham, dan penjelasannya tidak lengkap. Sekarang di Coretax, setiap kolom isian ada penjelasan langsung, ada contoh hitungan, dan aturannya diuraikan dengan bahasa sederhana yang mudah dimengerti. Komunikasinya sangat efektif: langsung pada intinya, tidak berbelit-belit, dan lengkap. Karena informasinya jelas begini, saya jadi paham sepenuhnya apa kewajiban saya, apa hak saya, dan langkah apa yang harus saya lakukan. Ini sangat membantu saya supaya berani dan percaya diri mengerjakan semuanya sendiri."*

*"Saya merasa sangat besar peran komunikasinya, bahkan hampir 90% keberhasilannya ada di situ. Sistem coretax itu alatnya, tapi kalau komunikasinya buruk, tidak jelas, tidak dimengerti, alat itu tidak akan berguna. Tapi karena para petugas pajak*

menyampaikan aturan dengan jelas, menjelaskan manfaatnya, dan membuat kami merasa diperlakukan adil, kami jadi paham, mau patuh, dan berani mengerjakan sendiri. Jadi kesimpulannya: Semakin efektif komunikasi, semakin kami paham aturan, semakin kami mau patuh, dan semakin sukses kami melaksanakan penilaian sendiri dengan benar dan jujur”

#### Data Keberhasilan Implementasi

Efektivitas pendekatan ini terlihat jelas dari data statistik:

- Aktivasi Akun: Meningkat drastis dari 12% pada akhir 2025 menjadi 92% pada Mei 2026.
- Tingkat Kepatuhan: Naik dari rentang 70%–72% menjadi 80,7% pada tahun 2026.
- Jumlah Pelaporan: Terus meningkat dari 10,8 Juta laporan (2024) menjadi 13,06 Juta laporan (2026).

Data ini membuktikan bahwa sistem Coretax berhasil bukan hanya karena teknologinya canggih, melainkan karena didukung oleh pendekatan psikologi komunikasi yang tepat sasaran.

### KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan pendekatan psikologi komunikasi dengan penerapan strategi *compliance gaining* dan aspek sikap berhasil mewujudkan *obedience to compliance* wajib pajak melalui :

Penerapan strategi *compliance gaining* terwujud dalam : *Rewarding*, dengan memberikan apresiasi berupa pujian atau pengakuan atas keberhasilan wajib pajak melaporkan pajaknya secara mandiri, sehingga tercipta motivasi intrinsik untuk mengulang perilaku serupa. *Punishing*, dengan menegaskan risiko sanksi apabila kewajiban diabaikan, yang menumbuhkan *sense of urgency*. *Expertise*, dengan menunjukkan kompetensi teknis petugas pajak melalui simulasi system coretax, sehingga meningkatkan kepercayaan wajib pajak. *Impersonal commitment*, dengan menekankan bahwa kepatuhan pajak adalah tanggung jawab hukum yang melekat pada setiap entitas. *Personal commitment*, dengan membangun kedekatan interpersonal yang menumbuhkan tanggung jawab moral.

Sikap positif wajib pajak terwujud dalam : *Aspek Kognitif* berupa pemahaman fitur, kesadaran otomatisasi, literasi keamanan. *Aspek Afektif* berupa rasa percaya, penurunan stress kepatuhan, kebanggaan secara moral. *Aspek Behavioral* berupa pelaporan mandiri proaktif, transparansi pengungkapan, pemanfaatan fitur interaktif. Perubahan sikap positif terwujud pada wajib pajak secara *obedience* memperlihatkan perilaku yang tunduk secara langsung pada perintah dari figur otoritas demi menghindari hukuman atau *enforced compliance* (kepatuhan yang dipaksakan karena kekuasaan otoritas), selanjutnya wajib pajak secara *compliance* merespons permintaan atau kesepakatan secara sukarela, bahkan tanpa adanya tekanan fisik langsung dari otoritas atau *voluntary compliance* (kepatuhan sukarela) yang didorong oleh kepercayaan (*trust*) kepada Pemerintah.

### DAFTAR PUSTAKA

- Baron, R. A., & Byrne, D. (2005). *Social Psychology* (10th ed.). Pearson/Allyn and Bacon. (Edisi terbaru dan rujukannya diterjemahkan secara luas, lihat Sarwono, S. W., 2009. *Teori-Teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Rajawali Pers).
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. (2012). *Consumer Behavior* (10th ed.). Cengage Learning.
- Gunawan, A., Putri, R. K., & Rahman, S. (2023). Evaluasi Implementasi Sistem CoreTax dalam

- Meningkatkan Efisiensi Administrasi Perpajakan. *Jurnal Perpajakan Indonesia*, 15(2), 45-62.
- Kusnandar, R., Pratama, S., & Wijaya, D. (2023). Harmonisasi Regulasi CoreTax dalam Kerangka Transformasi Digital Nasional. *Jurnal Kebijakan Digital*, 18(1), 89-106.
- Marwell, G., & Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of Compliance-Gaining Behavior: An Empirical Analysis. *Sociometry*, 30(4), 350-364
- Nugroho, A., Santoso, M., & Widodo, R. (2023). Analisis Infrastruktur Teknologi dalam Implementasi CoreTax di Daerah. *Jurnal Teknologi Informasi*, 16(4), 167-184.
- Wilson, S. R. (2015). Compliance-Gaining and Resisting Strategies and Principles. Dalam *The International Encyclopedia of Interpersonal Communication* (hlm. 1–9). John Wiley & Sons, Inc
- Springer Nature Link (2025). Psychological Reactance Theory and Tax Evasion Intentions. *Journal of Business Ethics*, 1-18.
- Harvard Business School (2014). Eliciting Taxpayer Preferences Increases Tax Compliance. *HBS Working Paper Series*, No. 14-106
- Direktorat Jenderal Pajak. (2026). Buku Panduan Komunikasi dan Sosialisasi CoreTax. Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Direktorat Jenderal Pajak. (2026). Laporan Statistik Implementasi CoreTax: Periode 2025–2026. Kementerian Keuangan Republik Indonesia.