

**PENGARUH REWARD, MORALITAS INDIVIDU, DAN
FRAUD HEXAGON TERHADAP PERILAKU FRAUD
(Studi pada Driver GO-JEK di Kota Semarang)**

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1
Program Studi Akuntansi



Disusun oleh :

Widyawaty Cahyaningrum

NIM : 31401900007

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEMARANG
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi

PENGARUH REWARD, MORALITAS, DAN FRAUD HEXAGON

TERHADAP PERILAKU FRAUD

(Studi Pada Driver GO-JEK di Kota Semarang)

Disusun Oleh :

Widyawaty Cahyaningrum

NIM : 31401900007

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian usulan penelitian skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 11 Agustus 2023

Pembimbing,

Khoirul Fuad, SE, M.Si, Ak, CA
NIK. 211413023

HALAMAN PERSETUJUAN
PENGARUH REWARD, MORALITAS INDIVIDU, DAN FRAUD
HEXAGON TERHADAP PERILAKU FRAUD
(Studi pada Driver GO-JEK di Kota Semarang)

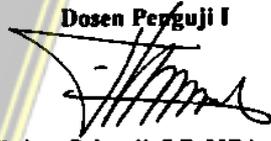
Disusun oleh :
Widyawaty Cahyaningrum
31401900007

Telah dipertahankan di depan penguji
Pada tanggal 18 Agustus 2023

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing

Khoirul Fuad, S.E., M.Si, Ak. CA
NIK.211413023

Dosen Penguji I

Dr. Chrisna Suhendi, S.E., MBA, Ak. CA
NIK.210493034

Dosen Penguji II

Dra. Osmad Mutaber, M.Si
NIK.210403050

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Tanggal 18 Agustus 2023

Ketua Program Studi Akuntansi

Provita Wijayanti, S.E., M.Si., Ak., CA
NIK.211403012

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama : Widyawaty Cahyaningrum

NIM : 31401900007

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa usulan penelitian skripsi berjudul **“PENGARUH REWARD, MORALITAS INDIVIDU, DAN FRAUD HEXAGON TERHADAP PERILAKU FRAUD (Studi pada Driver GO-JEK di Kota Semarang)”** adalah benar-benar hasil karya sendiri dan bukan hasil plagiasi atau duplikasi dari karya orang lain. Pendapat orang lain yang terdapat dalam usulan penelitian skripsi ini dikutip berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil plagiasi dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 11 Agustus 2023

Yang menyatakan,



Widyawaty Cahyaningrum

NIM 31401900007

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Widyawaty Cahyuningrum

NIM : 31401900007

Program Studi : S1 Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa ~~Tugas Akhir~~/Skripsi/Tesis/Disertasi* dengan judul :

“Pengaruh Reward, Moralitas, dan Fraud Hexagon terhadap Perilaku Fraud (Studi pada Driver GO-JEK di Kota Semarang)”

dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 11 Agustus 2023

Yang menyatakan,



Widyawaty Cahyaningrum

*Coret yang tidak perlu.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Dalam penelitian tidak ada yang sempurna. Sidang adalah merayakan apa yang sudah kita kerjakan. Allah Maha Berkendak.”

“ Home for all seasons = Ibu”

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

Ibuku tercinta yang super keras kepala, *dear* ibuku tercinta terima kasih telah menjadi manusia paling tidak egois sedunia. Terima kasih karena masih bisa bertahan dan selalu menjadi penguat serta pengingat paling hebat. Bahagia dan sehat selalu ibuku.

Adik laki-lakiku, *Dear* adik kecilku tersayang beruntungnya aku memiliki adik baik sepertimu. Terima kasih telah menjadi anak yang baik dan adik yang baik. Terima kasih karena selalu mau dimintai tolong. Tumbuhlah menjadi versi paling hebat adikku.

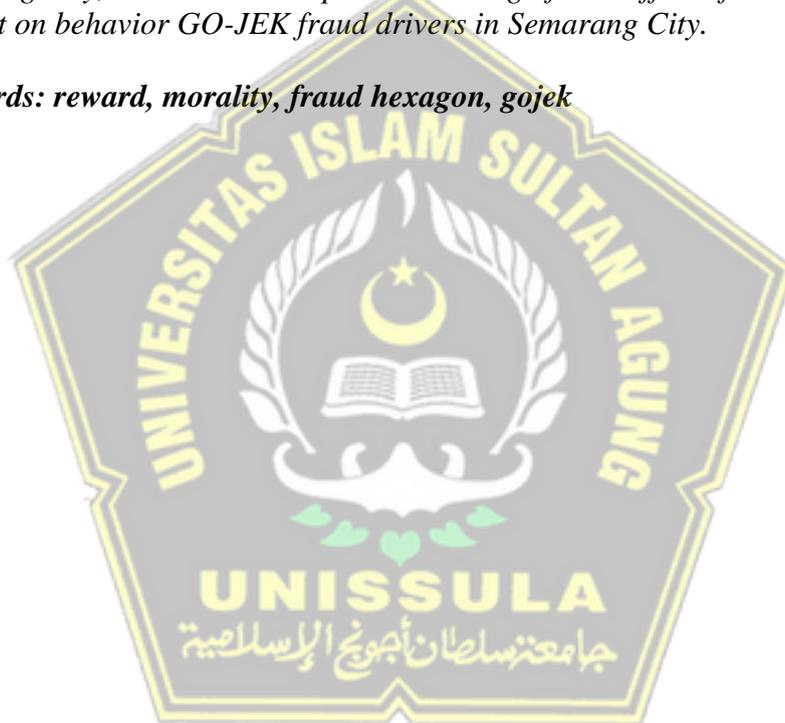
Sahabat dan teman-temanku terkasih. *See you on top, guys.*

Ayo sempatkan waktu untuk sekedar berkabar. Bahagia dan sehat selalu kalian teman-teman baikku. Info naik gunung contact me sih.

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of reward variables, individual morality, and hexagon fraud elements on fraudulent behavior of GO-JEK online-based transportation services in Semarang City. The sample in this study were GO-JEK partners or drivers who live in Semarang City. Determining the sample size in this study uses the Lameshow formula (1997), this is due to the large and varied population size. Multiple linear regression analysis was used as a data analysis method. The results showed that there was a positive effect of the reward variable on the behavior of GO-JEK driver fraud in Semarang City, there was a negative effect of individual morality variables on the behavior of GO-JEK driver fraud in Semarang City, and there was a positive and significant effect of the hexagon fraud element on behavior GO-JEK fraud drivers in Semarang City.

Keywords: *reward, morality, fraud hexagon, gojek*



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel *reward*, moralitas individu, dan elemen *fraud hexagon* terhadap perilaku fraud jasa transportasi berbasis online GO-JEK di Kota Semarang. Sampel dalam penelitian ini adalah mitra atau driver GO-JEK yang berdomisili di Kota Semarang. Penentuan ukuran sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Lameshow (1997), hal ini disebabkan jumlah populasi yang cukup banyak dan berubah-ubah. Analisis regresi linier berganda digunakan sebagai metode analisis data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif variabel reward terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang, terdapat pengaruh negatif variabel moralitas individu terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang, dan terdapat pengaruh positif dan signifikan pada elemen fraud hexagon terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang.

Kata kunci : reward, moralitas, *fraud hexagon*, GO-JEK



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr.wb

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah dan senantiasa memberikan petunjuk, ketenangan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“Pengaruh Reward, Moralitas Individu, dan Fraud Hexagon terhadap Perilaku Fraud (Studi pada driver GO-JEK di Kota Semarang) ”** yang disusun sebagai syarat akademis untuk menyelesaikan Program Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Pada kesempatan kali ini, dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih atas bantuan, bimbingan, dukungan, semangat, dan doa baik yang diucapkan secara langsung maupun tidak langsung kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Heru Sulistyono, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Ibu Provita Wijayanti SE., M.Si., CA Selaku Ketua Jurusan Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Khoirul Fuad, SE, M.Si, Ak, CA. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya dengan sabar, memberikan arahan, motivasi, dan saran yang sangat berguna bagi penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

4. Seluruh Dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Unissula atas Kerjasama dan bantuannya selama menempuh perkuliahan di Fakultas Ekonomi Unissula Semarang.
5. Ibuku tercinta, Ibu Srinawaty Dukalang Laji, Pintu surgaku yang selalu menjadi rumah di segala musim, senantiasa mendoakan, menjadi penguat dan motivasi untuk selalu bertahan hidup, mendukung baik dari segi moral maupun materil sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Adikku tersayang, Akbar Wildan Farel Maulana yang selalu menjadi alasan untuk tetap semangat, mendukung suasana hati menjadi lebih baik, dan selalu menjadi adik sholeh dan baik sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Sahabatku Krisdianto, Zaenal Abidin, Aldi Febri Hernanda, Rico Ardiyanto sahabat gunungku yang selalu memberikan kedua telinganya menjadi pendengar yang baik dan apresiatif. Puanwati, Yupi, Miftahul Jannah, Rahmawati, Three, Addina yang selalu membukakan pintu rumah dan kos-kosan serta meminjamkan laptopnya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Teman-temanku Aditya Pratama, Annisa Okta, Indana, Alisia, yang selalu memberi info *healing* sampai hilang dan membantu menyebarkan kuesioner penelitian. Memberikan doa dan semangat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Seluruh pihak yang membantu penyusunan skripsi dari awal hingga akhir, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga seluruh bantuan dan dukungan serta doa yang baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan pahala dari Allah SWT. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Semarang, 11 Agustus 2023

Penulis

Widyawaty Cahyaningrum
NIM 31401900007



DAFTAR ISI

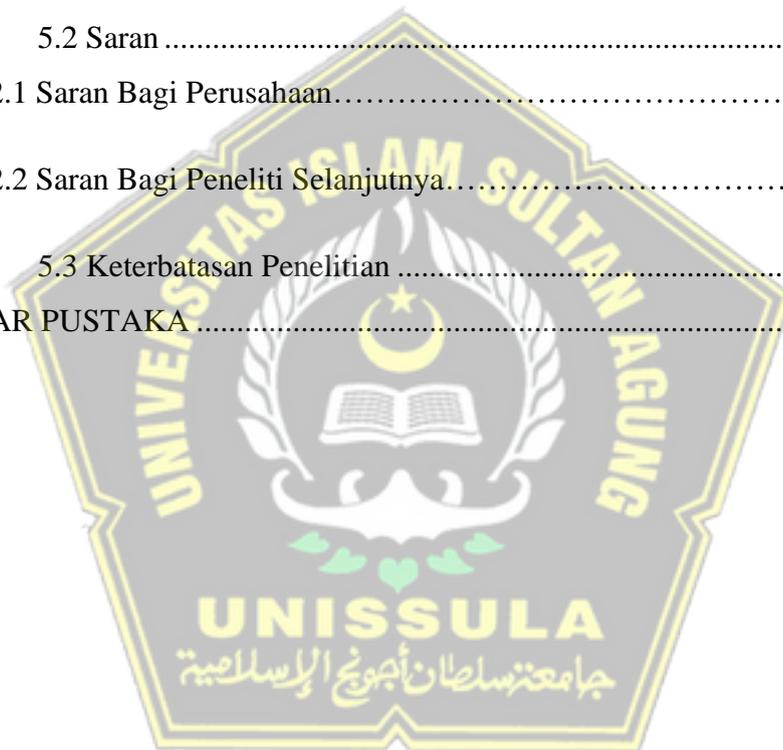
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRACT.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Pertanyaan Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Landasan Teori	11
2.1.1 <i>Theory of Planed Behaviour</i>	11
2.1.2 <i>Hexagon Theory</i>	13
2.1.3 <i>Stimulus</i>	15
2.1.4 <i>Opportunity</i>	16
2.1.5 <i>Rasionalisasi</i>	16
2.1.6 <i>Capability</i>	17

2.1.7 <i>Arrogance</i>	18
2.1.8 Kolusi.....	19
2.1.9 <i>Reward</i>	20
2.1.10 Moralitas.....	22
2.1.11 Perilaku <i>Fraud</i>	23
2.2 Penelitian Terdahulu.....	24
2.3 Pengembangan Hipotesis.....	26
2.3.1 Pengaruh <i>Reward</i> terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	26
2.3.2 Pengaruh Moralitas terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	27
2.3.3 Pengaruh <i>Stimulus</i> terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	29
2.3.4 Pengaruh <i>Opportunity</i> terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	30
2.3.5 Pengaruh Rasionalisasi terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	31
2.3.6 Pengaruh <i>Capability</i> terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	32
2.3.7 Pengaruh <i>Arrogance</i> terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	33
2.3.8 Pengaruh Kolusi terhadap Perilaku <i>Fraud</i>	33
2.4 Model Penelitian.....	35
BAB III METODE PENELITIAN.....	36
3.1 Jenis Penelitian	36
3.2 Definisi Konsep dan Operasional Variabel	36
3.2.1 Perilaku <i>Fraud</i>	36
3.2.2 <i>Reward</i>	37
3.2.3 Moralitas Individu.....	38

3.2.4 <i>Stimulus</i>	38
3.2.5 <i>Opportunity</i>	39
3.2.6 Rasionalisasi.....	39
3.2.7 <i>Capability</i>	40
3.2.8 <i>Arrogance</i>	40
3.2.9 Kolusi.....	40
3.3 Populasi dan Sampel.....	42
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	43
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	44
3.6 Analisis Data.....	45
3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	45
3.6.2 Uji Keabsahan Data.....	45
3.6.3 Uji Asumsi Klasik.....	46
3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda.....	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	52
4.1.1 Gambaran Umum Responden.....	52
4.1.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	52
4.1.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia.....	53
4.1.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	53
4.1.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Masa Bekerja.....	54
4.2 Distribusi Penyebaran Kuesioner.....	54

4.3 Deskripsi Hasil Penelitian	55
4.3.1 Deskripsi Variabel Reward.....	56
4.3.2 Deskripsi Variabel Moralitas Individu.....	57
4.3.3 Deskripsi Variabel Stimulus.....	58
4.3.4 Deskripsi Variabel Opportunity	59
4.3.5 Deskripsi Variabel Rasionalisasi.....	60
4.3.6 Deskripsi Variabel Capability.....	61
4.3.7 Deskripsi Variabel Arrogance.....	62
4.3.8 Deskripsi Variabel Kolusi.....	63
4.3.9 Deskripsi Variabel Perilaku Fraud.....	65
4.4 Analisis Hasil Penelitian.....	66
4.4.1 Uji Validitas.....	66
4.4.2 Uji Reliabilitas.....	70
4.4.3 Uji Asumsi Klasik.....	71
4.4.4 Analisis Regresi Linier Berganda.....	74
4.4.5 Uji Hipotesis.....	77
4.5 Pembahasan	84
4.5.1 Pengaruh Penghargaan (<i>Reward</i>) Terhadap Perilaku Fraud.....	84
4.5.2 Pengaruh Moralitas Terhadap Perilaku Fraud.....	85
4.5.3 Pengaruh Tekanan (<i>Stimulus</i>) Terhadap Perilaku Fraud.....	86
4.5.4 Pengaruh Peluang (<i>Opportunity</i>) Terhadap Fraud Behaviour.....	87

4.5.5 Pengaruh Rasionalisasi (<i>Rationalization</i>) Terhadap Perilaku Fraud....	88
4.5.6 Pengaruh Kemampuan (<i>Capability</i>) Terhadap Perilaku Fraud.....	89
4.5.7 Pengaruh Arogansi (<i>Arrogance</i>) Terhadap Perilaku Fraud.....	90
4.5.8 Pengaruh Kolusi (<i>Collusion</i>) Terhadap Perilaku Fraud.....	91
BAB V PENUTUP.....	92
5.1 Kesimpulan.....	92
5.2 Saran	93
5.2.1 Saran Bagi Perusahaan.....	93
5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya.....	94
5.3 Keterbatasan Penelitian	94
DAFTAR PUSTAKA.....	95



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Definisi Operasional	52
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	53
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	53
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	54
Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Masa Kerja Driver...	55
Tabel 4. 6 Distribusi Penyebaran Kuesioner.....	56
Tabel 4. 7 Tanggapan Responden Mengenai Reward.....	57
Tabel 4. 8 Tanggapan Responden Mengenai Moralitas Individu	58
Tabel 4. 9 Tanggapan Responden Mengenai Stimulus.....	59
Tabel 4. 10 Tanggapan Responden Mengenai Opportunity	60
Tabel 4. 11 Tanggapan Responden Mengenai Rasionalisasi.....	61
Tabel 4. 12 Tanggapan Responden Mengenai Kapabilitas.....	62
Tabel 4. 13 Tanggapan Responden Mengenai Arrogance	64
Tabel 4. 14 Tanggapan Responden Mengenai Kolusi	65
Tabel 4. 15 Hasil Uji Validitas.....	66
Tabel 4. 16 Hasil Uji Validitas Setelah Item Gugur Dibuang	69
Tabel 4. 17 Hasil Uji Reliabilitas.....	70
Tabel 4. 18 Hasil Uji Normalitas	71
Tabel 4. 19 Hasil Uji Multikolonieritas	72
Tabel 4. 20 Hasil Uji Heterokedasita	74
Tabel 4. 21 Analisis Regresi Berganda.....	75
Tabel 4. 22 Hasil Uji T.....	77
Tabel 4. 23 Hasil Uji F.....	80
Tabel 4. 24 Hasil Uji Determinan	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Fraud Hexagon	15
Gambar 2.2 Model Penelitian	35



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini berkembangnya transportasi online menjadi alternatif pilihan masyarakat. Salah satu contoh perkembangan tersebut adalah maraknya moda transportasi canggih seperti transportasi *online* di Indonesia. Sesuai dengan namanya, sistem transportasi *online* memberikan kemudahan dalam pemesanan dan pembayaran layanan transportasi umum yang umum digunakan namun dapat dikelola secara digital (Thasya, 2020)

Sebagai kemajuan baru, sistem transportasi *online* berpotensi mempengaruhi kebiasaan pengemudi. Moda transportasi pilihan pengguna jalan, yaitu layanan *online*, berpotensi mengubah kebiasaan perjalanan mereka. Perubahan pola transportasi mungkin disebabkan oleh kemampuan penumpang dalam memilih antara transportasi *online*, transportasi pribadi, dan transportasi umum (Putra & Adeswastoto, 2018).

Ketersediaan transportasi berpengaruh positif terhadap kegiatan perekonomian. Pada penelitian Sugianto & Kurniawan (2020) untuk meminimalkan kesenjangan ekonomi antar wilayah, layanan transportasi memainkan peran penting dalam memfasilitasi penerimaan distribusi sumber daya yang optimal, pelaksanaan kegiatan produksi yang efisien dan efektif, penciptaan lapangan kerja baru, dan peningkatan pendapatan rata-rata secara menyeluruh. Banyak faktor yang berkontribusi terhadap pesatnya pertumbuhan sektor teknologi informasi dan komunikasi, yang pada akhirnya mengarah pada

digitalisasi. Fasilitas yang sepenuhnya *online* atau jaringan menjadi semakin penting bagi aktivitas manusia saat ini. Masyarakat yang tinggal di perkotaan sudah semakin lumrah menggunakan aplikasi penyedia jasa transportasi *online*. Tren ini dimungkinkan oleh meluasnya akses internet dan menjamurnya berbagai aplikasi yang banyak di antaranya dioptimalkan untuk digunakan pada ponsel pintar. Transportasi online merupakan bentuk transportasi yang menawarkan jasa layanan dalam jaringan atau melalui internet dalam penggunaannya.

Ojek online yang berbentuk sepeda motor dan taksi online yang berbentuk mobil merupakan dua bentuk transportasi online yang banyak digunakan masyarakat saat ini. Selain penggunaan standarnya sebagai alat transportasi, aplikasi ini juga memungkinkan pengguna untuk memesan makanan dan mengatur pengambilan dan pengiriman paket. Aplikasi transportasi online populer di Indonesia berasal dari sejumlah penyedia berbeda, antara lain Grab, Go-Jek, Maxim dan Uber.

Sebagai salah satu kota besar di Indonesia, Semarang mengalami pertumbuhan penduduk setiap tahunnya, yang dapat menyebabkan permasalahan seperti peningkatan lapangan kerja dan kemacetan lalu lintas akibat peningkatan jumlah kendaraan di jalan raya. Transportasi yang cepat dan andal sangat penting untuk mengatasi masalah ini. GO-JEK, sebuah perusahaan yang bergerak di industri jasa, hanyalah salah satu dari banyak perusahaan yang memanfaatkan peluang yang muncul dari menjamurnya

perdagangan berbasis internet dengan memanfaatkan pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi.

Dalam penelitian ini, peneliti tertarik untuk meneliti tentang GO-JEK. Alasan peneliti memilih GO-JEK daripada transportasi *online* lain sebagai objek penelitian karena GO-JEK merupakan salah satu unicorn kebanggaan Indonesia. Pada tahun 2013, pemodal ventura Aileen Lee adalah orang pertama yang menggunakan istilah "*unicorn*". Lee menciptakan istilah ini untuk menggambarkan perusahaan bernilai lebih dari 1 miliar dollar (US miliar) yang menggunakan teknologi mutakhir dan secara luas dianggap sebagai pionir di bidangnya (CNN, 2019).

Di Indonesia, GO-JEK merupakan *startup* ojek *online* terpopuler. PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa adalah nama lain dari GO-JEK. Nadiem Makarim, Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia saat ini, adalah putra bangsa yang karyanya ialah GO-JEK. Hal ini menjadi kebanggaan tersendiri untuk Indonesia. GO-JEK memulai operasionalnya di tahun 2011. Kemudian di tahun 2014 setelah mendapat dukungan dana, pada tahun 2015 GO-JEK resmi merilis aplikasi *mobile* GO-JEK yang dapat di unduh dan digunakan secara efisien di telepon pintar (*smartphone*). Meskipun teknologi modern sangat menyederhanakan kehidupan sehari-hari, beberapa orang yang tidak jujur akan selalu menemukan cara untuk memanfaatkan manfaatnya (Ubaidillah, 2019).

Hadirnya bentuk transportasi *online* berupa GO-JEK diharapkan dapat memberi pengaruh positif bagi kehidupan masyarakat. Selain mengantar

penumpang, GO-JEK menyediakan sejumlah layanan lainnya. Layanan seperti pengiriman bahan makanan, reservasi makan online, dan belanja barang dagangan semuanya berkontribusi pada gaya hidup yang lebih nyaman bagi penduduk setempat. Karena moda transportasi ini mengandalkan aplikasi untuk mencari pelanggan, pengemudi tidak perlu lagi menghabiskan banyak waktu untuk menunggu di pangkalan; sebaliknya, mereka hanya perlu selalu menggunakan aplikasi GO-JEK di ponsel mereka sehingga penumpang dapat menghubungi mereka kapan pun mereka mau. Pengguna cukup melakukan pemesanan melalui aplikasi, dan pengemudi diantar ke lokasi mereka.

GO-JEK telah diunduh lebih dari 5 juta kali pada data di *playstore* (penyedia aplikasi ponsel android) jumlah tersebut sebenarnya belum dapat mempresentasikan angka (jumlah) mitra atau driver GO-JEK, karena kemungkinan pengemudi GO-JEK mengunduhnya beberapa kali (newsroom.gojek.com, 2022). Untuk melengkapi penawarannya yang ramah pelanggan, GO-JEK kini memiliki sistem bonus yang juga bermanfaat bagi pengemudi. Inovasi dan penyempurnaan yang dilakukan pada sistem inilah yang membedakan GO-JEK dari kompetitor. Memang benar bahwa pengguna GO-JEK merasakan peningkatan dan fitur-fitur baru, namun kelemahan aplikasi tetap terlihat ketika menyangkut fungsi dasar. Orang-orang yang tidak bertanggung jawab memanfaatkan sistem bonus yang dimaksudkan untuk memotivasi pengemudi untuk mendapatkan keuntungan ilegal.

Hal ini juga menjadi alasan peneliti untuk memilih topik penelitian tentang GO-JEK.

Menyusul kenaikan tarif layanan GO-Ride pada September 2022 yang diamanatkan Keputusan Menteri Perhubungan (KP) Nomor 667/2022 dan kenaikan harga BBM, GO-JEK secara proaktif melakukan penyesuaian lima tarif layanan lainnya— GoSend, GoCar, GoShop, GoFood, dan GoMart — untuk menghasilkan pendapatan yang sebesar-besarnya bagi mitranya masing-masing. Bersama Pelaksana Kopdar Mitra (PKM) yang mewakili mitra driver, GO-JEK aktif melakukan sosialisasi di seluruh Kota. Dengan diadakannya PKM ini, GO-JEK berharap dapat memfasilitasi komunikasi dua arah dengan para mitranya. Sejak adanya rencana kenaikan tarif ojek online bulan Agustus tahun 2022 sosialisasi bersama dengan PKM terus dilakukan secara bertahap melalui tatap muka dan sambungan *teleconference*. Upaya tersebut diharapkan agar mitra GO-JEK mendapatkan kejelasan informasi terkait kenaikan tarif (newsroom.gojek.com, 2022). Berdasarkan fenomena yang terjadi tersebut menjadi alasan peneliti melakukan penelitian ini.

Beberapa faktor mengenai perilaku *fraud* telah diteliti oleh beberapa peneliti sebelumnya. Berdasarkan hasil penelitian dari Febrianty (2021) faktor *reward* memiliki pengaruh positif terhadap perilaku *fraud*. Namun berbeda dengan hasil penelitian Bellyanti & Rasmini (2016) bahwa *reward* berpengaruh negatif terhadap perilaku kecurangan. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Rabbany & Nugroho, (2021) dimana *reward* berpengaruh negatif terhadap perilaku kecurangan. Semakin tinggi *reward* yang diberikan oleh GO-JEK, maka perilaku tidak etis driver cenderung menurun. Fenomena kenaikan tarif GO-JEK akan menjadi alasan peneliti melakukan penelitian ini

karena adanya ketidakkonsistenan hasil penelitian variabel *reward* terhadap perilaku *fraud* driver GO-JEK pada penelitian terdahulu.

Pada variabel moralitas individu juga terjadi ketidakkonsistenan hasil penelitian, dimana pada hasil penelitian Bellyanti & Rasmini (2016) moralitas individu berpengaruh negatif terhadap perilaku *fraud* namun tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Laitupa & Kaihatu (2021) dimana moralitas individu tidak berpengaruh terhadap perilaku *fraud* pada jasa transportasi *online* GO-JEK. Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu masih terdapat ketidakkonsistenan pada beberapa faktor terkait *fraud hexagon*. *Stimulus* berpengaruh positif terhadap perilaku *fraud* (Ubaidillah, 2019) namun *stimulus* tidak sepenuhnya berpengaruh terhadap perilaku kecurangan pada penelitian (Laitupa & Kaihatu, 2021). Sama dengan variabel *stimulus*, pada variabel *opportunity* dalam penelitian Ubaidillah (2019) berpengaruh terhadap perilaku *fraud* atau perilaku kecurangan namun tidak pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurbaiti (2016) dimana hasil penelitiannya adalah peluang tidak berpengaruh terhadap *fraud*. Kemudian pada variabel rasionalisasi hasil dari penelitian Ubaidillah (2019) menunjukkan hasil positif signifikan yang artinya rasionalisasi berpengaruh terhadap perilaku *fraud*. Namun tidak sejalan dengan penelitian Nurbaiti (2016) yang menunjukkan hasil yang bertolak belakang. Berdasarkan hasil penelitian dari Pertama (2020) bahwa faktor *diamond theory* mempunyai pengaruh positif terhadap perilaku kecurangan. Bertentangan dengan kepercayaan umum, peluang dan keyakinan agama bukanlah faktor penyebab perilaku curang (rahmawati, 2019). Berdasarkan

penelitiannya Subagyo (2019) menyimpulkan bahwa peluang dan rasionalisasi tidak berpengaruh terhadap tindakan curang, sedangkan tekanan dan kemampuan berpengaruh positif terhadap arogansi dalam kasus penipuan. Dan sikap angkuh dapat menimbulkan masalah penipuan. Jika faktor-faktor seperti tekanan teman sebaya, insentif keuangan, rasionalisasi, kompetensi, dan harga diri tidak memotivasi perilaku tidak jujur, maka tidak ada yang bisa memotivasi hal tersebut (Triyanto, 2019). Berdasarkan temuan penelitian sebelumnya, masih terdapat kesenjangan. Demikian juga dengan kolusi, hasil penelitian Apsari & Suhartini (2021) menunjukkan hasil positif signifikan yang artinya adanya kolusi mempengaruhi terjadi perilaku kecurangan. Tidak demikian dengan hasil penelitian yang dilakukan Hartini (2017) hasil penelitian kolusi menunjukkan pengaruh negatif terhadap perilaku tidak etis.

Hasil penelitian yang berlawanan ini, membuat peneliti tertarik untuk meneliti hubungan *fraud hexagon theory* terhadap perilaku *fraud* dengan menambahkan variabel moralitas individu karena variabel tersebut juga mengalami ketidakkonsistenan pada penelitian (Bellyanti & Rasmini, 2016) dengan hasil penelitian (Laitupa & Kaihatu, 2021). Moralitas individu berpengaruh negatif terhadap perilaku fraud (Bellyanti & Rasmini, 2016). Namun tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Laitupa & Kaihatu (2021) dimana moralitas individu tidak berpengaruh terhadap perilaku fraud pada jasa transportasi online GO-JEK. Peneliti menggunakan *hexagon theory* karena merupakan teori penipuan/kecurangan yang paling terbaru, dan

karena hanya ada sedikit penelitian tentang bagaimana penipuan beroperasi dalam konteks layanan transportasi *online*.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka pada penelitian ini dirumuskan judul yaitu **“Pengaruh Reward, Moralitas Individu, dan Fraud Hexagon terhadap Perilaku Fraud (Studi pada Driver GO-JEK di Kota Semarang).”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah fokus pada ketidakkonsistenan hasil penelitian terdahulu terkait faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang, yaitu *reward*, moralitas individu, stimulus, opportunity, rasionalisasi, capability, collusion.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Pertanyaan penelitian berikut ini berasal dari rumusan masalah di atas :

1. Apakah *Reward* berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?
2. Apakah Moralitas berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?
3. Apakah *Stimulus* berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?
4. Apakah *Opportunity* berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?

5. Apakah Rasionalisasi berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?
6. Apakah *Capability* berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?
7. Apakah *Arrogance* berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?
8. Apakah *Collusion* berpengaruh terhadap Perilaku Fraud Driver GO-JEK di Kota Semarang ?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan berikut berasal dari pertanyaan penelitian di atas :

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *reward* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *moralitas* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *stimulus* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *opportunity* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang
5. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh rasionalisasi terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang
6. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *capability* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang

7. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *arrogance* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang
8. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *collusion* terhadap perilaku fraud driver GO-JEK di Kota Semarang

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah di uraikan sebelumnya maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Pada penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai kajian ilmu akuntansi secara umum pada bidang transportasi *online* dalam pencegahan atau tindakan preventif terhadap perilaku kecurangan (*fraud behaviour*).

2. Manfaat Praktis

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan pada organisasi khususnya pada bidang transportasi *online* GO-JEK mengenai faktor-faktor terkait perilaku kecurangan (*fraud behaviour*) yang mungkin terjadi .

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Theory of Planned Behaviour*

Pada tahun 1975, Fishbein dan Ajzen memaparkan *theory of reasoned action*, yang kemudian menjadi dasar pengembangan selanjutnya menjadi Theory of Planned Behavior. Tidak ada faktor Perceived Behavioral Control yang berpengaruh signifikan terhadap niat bertindak dalam *Theory of Reasoned Action* (Ajzen, Icek, 1985). Premis yang mendasari teori ini adalah bahwa keyakinan dan niat masyarakat mengenai perilaku—baik disadari atau tidak—membimbing tindakan mereka (Ajzen, 1991).

Terdapat tiga hal yang mendasari inti theory of planned behavior (Ajzen, 1991) yaitu:

- 1) *Attitude Toward the Behavior* atau sikap terhadap perilaku yakni mengidentifikasi seberapa besar pertimbangan diberikan terhadap hasil positif atau negatif sebagai akibat dari tindakan seseorang. Perspektif seseorang terhadap suatu perilaku dibentuk oleh ekspektasinya terhadap hasil dari perilaku tersebut. Individu yang meyakini jika perilaku tersebut dapat memberikan efek positif atau sesuai sama yang diinginkan, maka individu tersebut cenderung akan memilih perilaku tersebut. Misalnya, saya percaya jika melakukan fraud orderan itu salah atau saya percaya jika saya tidak suka melakukan fraud orderan.

- 2) *Subjective Norm* atau norma subjektif hal ini berhubungan dengan pengaruh social. Konsekuensi sosial dari melakukan atau menahan diri dari suatu perilaku merupakan inti dari norma subjektif ini. *Subjective norm* juga terdapat keyakinan normative yang disebut normative belief. Ajzen (1991) mengatakan bahwa sikap terhadap perilaku adalah keyakinan-keyakinan perilaku.
- 3) *Perceived Behavioral Control* atau kontrol perilaku yang dirasakan memiliki peran yang penting dalam *theory of planned behavior*. Betapa sederhana atau rumitnya suatu perilaku tertentu bagi individu yang bersangkutan merupakan contoh dari persepsi mereka atas kendali perilaku atas tindakan tersebut. Oleh karena itu, perilaku seseorang sangat dipengaruhi oleh keyakinan seseorang terhadap kompetensi yang dimilikinya. Semakin besar kekuasaan yang dirasakan seseorang atas tindakannya sendiri, semakin besar kemungkinannya untuk benar-benar melaksanakannya. Misalnya, penipuan mudah dilakukan. Perbedaan individu dalam usia, jenis kelamin, status sosial ekonomi, pendidikan, afiliasi, agama, kepribadian, suasana hati, emosi, sikap, nilai-nilai umum, kecerdasan, pengalaman masa lalu, paparan informasi, dukungan sosial, dll merupakan variabel yang berhubungan atau mempengaruhi keyakinan seseorang terhadap *theory of planned behavior*.

Theory of planned behavior dapat digunakan sebagai pengukur tingkat intensitas perilaku fraud. Seorang individu melakukan kecurangan seperti melakukan kecurangan orderan ketika adanya respon sikap positif

terhadap perilaku tersebut dan adanya anggapan bahwa perilaku tidak etis merupakan hal yang wajar dalam bekerja dalam pandangan norma subjektif serta semakin besar kontrol yang dirasakan karena perilaku tidak etis maka dapat diprediksi bahwa akan semakin kuat niat seseorang.

Berdasarkan uraian tersebut disimpulkan apabila suatu perilaku dipengaruhi oleh niat dari dalam diri individu. Niat diartikan sebagai isyarat seberapa keras atau banyaknya usaha yang direncanakan seorang individu untuk melakukan suatu tindakan atau perilaku.

2.1.2 *Hexagon Theory*

Vousinas (2019) dari *National Technical University of Athens* mengembangkan teori yang disebut "*Hexagon theory*". Sebelumnya, teori pendeteksi fraud seperti *triangle theory*, *diamond theory*, dan *pentagon theory* harus berevolusi dari iterasi sebelumnya dari konsep yang sama. *Triangle theory* berfungsi sebagai landasan bagi model *hexagon theory*. *Triangle theory* merupakan teori yang dikembangkan oleh Donald Cressey pada tahun 1953. Teori ini menjelaskan mengapa individu dapat melakukan fraud. Terdapat 3 faktor yang dapat menjelaskan mengapa individu melakukan kecurangan yaitu *pressure* atau tekanan, *opportunity* atau peluang yang dirasakan, dan *rationalization* atau rasionalisasi individu.

Triangle theory menunjukkan karakteristik tertentu yang dapat memungkinkan peningkatan terjadinya kecurangan. Namun masih dianggap belum memberikan panduan yang sempurna karena tidak menjelaskan sifat dari semua pelaku (Vousinas, 2019).

Memasukkan elemen “*Capability* atau Kemampuan” sebagai penyempurnaan dari fraud triangle theory karena menurut Wolfe & Hermanson (2004) kemampuan memengaruhi dan memungkinkan terjadinya kecurangan. Penyempurnaan dari triangle theory ini kemudian diperkenalkan oleh Wolfe dan Hermanson pada tahun 2004 dan dikenal dengan nama *diamond theory*.

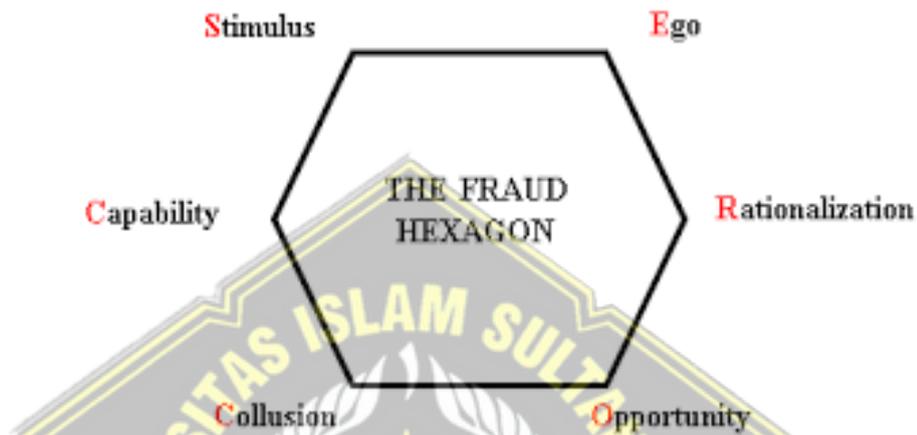
Pentagon theory, merupakan perkembangan dari *diamond theory* yang dikembangkan oleh Crowe Horwath pada tahun 2011. Pentagon memasukkan elemen baru yaitu *arrogance* atau ego yang dianggap sebagai faktor yang paling umum untuk mengetahui alasan seseorang melakukan kecurangan. Ego merupakan elemen utama dalam menentukan mengapa orang terpaksa melakukan penipuan (Vousinas, 2019).

hexagon theory adalah pendekatan baru untuk mendeteksi kecurangan. Satu lagi faktornya adalah kemungkinan terjadinya kolusi/*collusion*. Dengan demikian ada 6 bagian penyusunnya, yaitu: Pressure (Tekanan), Opportunity (Kesempatan), Rationalization (Rasionalisasi), Capability (Kemampuan), Arrogance (Arogansi), dan Collusion (Kolusi) sebagai penyempurnaan dari *theory fraud* sebelumnya.

Fraud hexagon ditemukan oleh Georgios L. Vousinas. Fraud ini merupakan perkembangan dari model sebelumnya, yaitu fraud *pentagon* yang terdiri dari :

Pressure (tekanan), Opportunity (Peluang), Rationalization (Rasionalisasi), Arrogance (Arogansi). Pada fraud hexagon terdapat satu komponen yang

ditambahkan yaitu Colussion (Kolusi). Kemudian terdapat perubahan diksi pada komponen pressure menjadi *stimulus*, keduanya memiliki arti yang sama. *Hexagon theory* merupakan teori pendeteksi kecurangan terbaru dan digunakan sebagai penyempurnaan dari model sebelumnya.



Gambar 2.1 Fraud Hexagon

2.1.3 Stimulus

Menurut Wolfe dan Hermanson (2004), stimulus terjadi ketika seorang individu mengalami tekanan untuk melakukan perilaku tidak etis dan kemudian berhenti merasa tertekan untuk melakukannya. (Wolfe & Hermanson, 2004) berasumsi bahwa tekanan sosial merupakan faktor pendorong terjadinya tindakan tidak jujur. Saat ditanya mengenai pengaruh tekanan terhadap tindakan tidak jujur, ia mengatakan hal tersebut cukup besar. Dengan kata lain, pemaksaan mendorong perilaku tidak jujur.

Tekanan terjadi dalam diri individu berasal dari lingkup terdekat, seperti orang tua, keluarga, sahabat, maupun saudara. (Vousinas, 2004) menyebutkan beberapa keadaan seperti kebutuhan keuangan yang tinggi, tuntutan keluarga, dan tekanan untuk memenuhi suatu target. (Gede, 2022)

menyatakan jika tekanan yang dirasakan individu akan mempengaruhinya untuk melakukan perilaku tidak etis.

2.1.4 Opportunity

Seorang melakukan kecurangan dikarenakan adanya suatu peluang atau kesempatan. Omukaga (2020) peluang merupakan suatu kondisi dimana individu memiliki ruang untuk melakukan kecurangan, yang diartikan sebagai cara individu melakukan perilaku tidak etis karena adanya ruang dan kesempatan untuk kemudian merealisasikannya. Untuk mengurangi tekanan finansial, orang tersebut harus menyusun rencana untuk mengeksploitasi (menyalahgunakan) posisi kepercayaan sambil mengurangi kemungkinan ketahuan.

Kesempatan merupakan situasi yang membuka ruang bagi individu untuk melakukan perilaku tidak etis. Pelaku *fraud* harus percaya kepada dirinya yang dapat menyelesaikan masalah tanpa diketahui oranglain.

2.1.5 Rasionalisasi

Pelaku *fraud* sebagian besar menganggap dirinya bukan penjahat, perilaku *fraud* menilai dirinya sebagai individu biasa dan jujur yang kemudian terpaksa melakukan perilaku tidak etis. karena itu pelaku *fraud* harus merasionalisasikan tindakan tidak etis dengan cara yang dapat diterima atau wajar, dengan cara merasionalisasikan rencana. Kebanyakan orang yang melakukan penipuan tidak memiliki catatan kesalahan sebelumnya. Pelaku *fraud* merasionalkan tindakan mereka dengan mengklaim bahwa mereka berhak mendapatkan gaji yang lebih tinggi. (Vousinas, 2019).

Susanti dan Budiwitjaksono (2019) *rationalization* merupakan individu yang sadar bahwa ada resiko atau konsekuensi terhadap perilaku kecurangan, namun dengan ada pembenaran akan tindakan kecurangan tersebut. Vousinas (2019) menyatakan jika rasionalisasi membuat seseorang yakin bahwa diri mereka sebagai individu yang jujur, orang awam, dan bukan sebagai penjahat. Namun harus dengan alasan perilaku kecurangan tersebut dapat diterima seperti terdapat banyak driver yang melakukan perilaku kecurangan dengan memanipulasi order atau perilaku kecurangan lain dan hal tersebut sudah lumrah atau biasa terjadi. Maka perilaku kecurangan tersebut merupakan suatu hal yang wajar bagi pelaku. Mereka merasa memiliki pembenaran, terdapat elemen rasionalisasi yang sering dilakukan yaitu, adanya rasa jika perusahaan memiliki utang kepada pelaku, melakukan perilaku kecurangan jika dalam kondisi kepepet dan terpaksa, jika melakukan suatu perilaku kecurangan tersebut tidak ada yang dirugikan, pelaku merasa jika hal kecurangan yang dilakukan memiliki tujuan yang baik, adanya hak lebih yang dirasakan oleh pelaku kecurangan, jika suatu masalah yang dihadapi selesai, maka seorang pelaku akan berhenti melakukan tindak kecurangan tersebut, dan adanya reputasi yang harus dijaga dan dipertahankan (Vousinas, 2019).

2.1.6 Capability

Kemampuan dalam hal ini yang dimaksud yaitu kemampuan dalam melakukan tindakan kecurangan tanpa diketahui. Menurut Wolfe dan Hermanson (2004), seorang pelaku kecurangan memiliki sifat dan

keterampilan yang diperlukan untuk melakukan penipuan, seperti kemampuan untuk melihat peluang dan melihatnya membuahkan hasil. Crowe Howarth (2011) kapabilitas berarti jika seorang pelaku yang melakukan kecurangan mengabaikan pengendalian internal dan menyusun strategi agar tujuan yang diinginkan dapat terealisasi.

Mathis dan Jackson (2009) mendefinisikan kompetensi sebagai “karakteristik mendasar yang ditandai dengan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang berhubungan dengan pencapaian kinerja individu dan tim”. Wolfe dan Hermanson (2004) juga menyatakan bahwa ketersediaan “pintu terbuka” sebagai peluang tidaklah cukup, sebaliknya, pelaku penipuan harus memiliki kemampuan yang memadai untuk memanfaatkan situasi tersebut. Ukrida & Fadarsair (2019) berpendapat bahwa pelaku kecurangan adalah individu cerdas yang dapat memahami dan mengeksploitasi kelemahan pengendalian internal dan memanfaatkan posisinya untuk mendapatkan keuntungan dengan melakukan kecurangan.

2.1.7 Arrogance

Menurut Gede (2022) Ego (arrogance) adalah perasaan terlalu percaya diri akan harga diri yang muncul ketika seseorang percaya bahwa dia mempunyai kelebihan dibandingkan orang lain. Apsari & Suhartini (2021) menyatakan jika terdapat faktor psikologis yang dapat mempengaruhi seseorang melakukan perilaku kecurangan dan berhubungan dengan mental seseorang. Ini berhubungan dengan elemen kemampuan, apabila seseorang telah berhasil melakukan suatu kecurangan maka pelaku tersebut merasa

senang dan bangga kepada apa yang telah dia capai dan menunjukkan bahwa dia bersifat superioritas.

Sifat arogansi tidak jauh berbeda dengan sifat narsisme yaitu adanya individu yang butuh pujian dan kekaguman yang berlebihan dari orang lain serta sikap sombong. Orang yang memiliki sifat sombong akan kaya imajinasi mengenai suatu kesuksesan yang berlebihan, rasa berhak, dan kurangnya empati terhadap orang lain. Individu yang memiliki sifat arogan memiliki kepercayaan diri yang berlebih. Sifat narsis lebih melekat terhadap individu yang berusia sekitar 20 tahun daripada orang tua berusia 50 tahun (Robbins dan Judge, 2017:182-183). Hal ini artinya memungkinkan perilaku *fraud* dilakukan oleh driver dengan usia 20 tahun atau dibawah usia orang tua. Kurangnya hati nurani juga merupakan dari sifat arogansi. Individu yang memiliki sifat sombong ataupun congkak akan berperilaku yang menunjukkan jika mereka pantas dikagumi, lebih berharga, dan lebih unggul dibanding yang lain.

2.1.8 Kolusi

Vousinas (2019) istilah kolusi lebih berorientasi mengenai kesepakatan yang bersifat menipu antara dua orang atau lebih guna melancarkan kejahatan seperti menipu pihak ketiga mengenai hak-haknya. Pihak yang dapat terlibat dalam tindakan kolusi adalah individu dalam suatu organisasi ataupun individu dari beberapa organisasi. Individu yang bersifat persuasif lebih memungkinkan dapat melakukan kolusi karena mudah

mempengaruhi orang lain. Kolusi dapat berhasil apabila diimbangi dengan unsur kemampuan agar tidak menimbulkan curiga oleh pihak lain.

Susandra dan Hartina (2017) dalam penelitian (Apsari & Suhartini, 2021) kolusi adalah perbuatan atau perilaku kesepakatan antara kedua belah pihak secara tersembunyi tanpa diketahui beberapa pihak lainnya. perjanjian yang dilakukan oleh pihak yang terkait diimbangi dengan adanya pemberian sesuatu imbalan secara material, fasilitas yang biasa disebut sebagai barang pelicin. Bahkan, tanpa disadari sudah melakukan tindakan gratifikasi. Kolusi dapat ditemukan di berbagai bidang yang dilakukan oleh pihak-pihak agar tujuannya dapat tercapai. Kolusi dapat terjadi di berbagai bidang, sehingga tidak menutup kemungkinan jika kolusi bisa terjadi dalam bidang transportasi berbasis online Go-jek.

Kolusi dalam bidang transportasi berbasis *online* seperti adanya kerjasama dengan teman, saudara, bahkan orang terdekat yang mau diajak bekerjasama. Selain itu juga menyuruh orang lain untuk membantu perilaku kecurangan, biasa menerima imbalan atau hubungan timbal balik untuk mendukung perilaku kecurangan.

2.1.9 Reward

Reward (penghargaan) merupakan ungkapan terima kasih atas pekerjaan yang dilakukan dengan baik, dan dapat berupa kompensasi uang atau pujian publik (Saverus, 2019). Pemimpin organisasi menggunakan istilah "penghargaan/reward" untuk menggambarkan manfaat nyata atau tidak nyata yang mereka berikan kepada pekerja dalam upaya untuk meningkatkan

semangat kerja, mendorong kerja keras, dan mendorong kemajuan menuju tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Menurut Mahmudi (2005:89) dalam penelitian (Yuliana & Sariningnsih, 2019), *Reward* (penghargaan), adalah suatu bentuk kompensasi finansial yang diberikan kepada individu yang menunjukkan kinerja luar biasa dibandingkan dengan kriteria yang ditetapkan. Memotivasi karyawan untuk bekerja keras dan mencapai tujuan perusahaan dimungkinkan melalui penggunaan imbalan, baik berupa uang maupun lainnya. Tujuan dari penghargaan ini adalah untuk mendorong kerja keras dan mendorong pengemudi yang berdedikasi untuk tetap menggunakan Go-jek dan sebagai dorongan atau motivasi kerja agar lebih baik lagi.

Adapun tujuan pemberian reward menurut Saverus (2019) sebagai berikut :

1. *Attract* (Menarik) *Reward* yang ditawarkan harus cukup menarik untuk mendorong orang-orang yang kompeten untuk bergabung dengan organisasi.
2. *Retain* (Mempertahankan) Tujuan dari *reward* adalah untuk menjaga agar pelanggan tidak membelot ke merek pesaing. Jumlah penjualan yang keluar dapat dikurangi dengan bantuan sistem reward yang baik dan menarik.
3. *Motivate* (Memotivasi) Kinerja yang tinggi di tempat kerja memerlukan *reward* yang baik agar pekerja tetap termotivasi.

Menurut Surya (2013) Salah satu wujud keadilan adalah kepuasan terhadap restitusi kompensasi. Selain itu, perusahaan berharap karyawannya akan terinspirasi untuk berbuat lebih baik lagi di masa depan melalui rasa pencapaian mereka. GO-JEK memberikan *reward*(imbalan) kepada driver(agen) untuk meningkatkan minat dan semangat kerja.

2.1.10 Moralitas

Menurut Kohlberg (1981) Moralitas berfungsi sebagai tolok ukur untuk menilai apakah seseorang berada pada tahap perkembangan moral yang tinggi atau rendah berdasarkan intensitas penalaran moralnya. Moralitas adalah suatu kebajikan yang dapat dimiliki seseorang. Orang yang bermoral adalah orang yang mengetahui perbedaan antara benar dan salah dalam segala situasi. Studi ini didukung oleh penelitian (Khair & Halmawati, 2019) yang menegaskan bahwa tingkat integritas seseorang meningkat seiring dengan kekuatan penalaran moralnya. H. Tobari (2014:49) menerapkan teori perkembangan moral Kohlberg untuk mengkategorikan penalaran moral sebagai berikut :

1. Penalaran prakonvensional, yaitu level terendah dari penalaran moral
2. Penalaran konvensional, yaitu level menengah dari penalaran moral
3. Penalaran pasca konvensional yaitu level tertinggi dari penalaran moral

Batkunde & Dewi (2022) menunjukkan bahwa orang cenderung tidak melakukan perilaku tidak jujur jika mereka memiliki penalaran moral yang tinggi. Selain itu, penelitian Febrianty (2021) menemukan bahwa moralitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku tidak jujur. Hal ini

menunjukkan bahwa penolakan seseorang terhadap ketidakjujuran berkorelasi dengan kedudukan moralnya.

2.1.11 Perilaku *Fraud*

Perilaku *fraud* mengacu pada penggunaan akal-akalan, penipuan, tidak jujur, kelicikan, kelalaian, kecurangan, saran yang salah, atau cara lain untuk memperoleh sumber daya keuangan atau sumber daya lainnya dari orang atau organisasi lain dengan cara selain dari apa yang dianggap sebagai perlakuan adil, menutup-nutupi, menyembunyikan, atau penyalahgunaan posisi atau posisi. - tindakan terencana lainnya yang mempunyai dampak ganda yaitu menyakiti target dan membantu pelaku (Khair & Halmawati, 2019). Demikian pula, beberapa pengemudi GO-JEK di kota Semarang dituduh melakukan aktivitas pemesanan palsu, yang juga dikenal sebagai “pesanan fiktif”, yang mengakibatkan kerugian finansial yang signifikan bagi perusahaan.

Wells (2011) berpendapat bahwa ada tiga tanda bahwa suatu kecurangan telah berhasil: pelaku telah melakukan tindakannya, tindakannya disembunyikan, dan pelaku telah menggunakan hasil tindakannya untuk keuntungannya sendiri (konvensi).

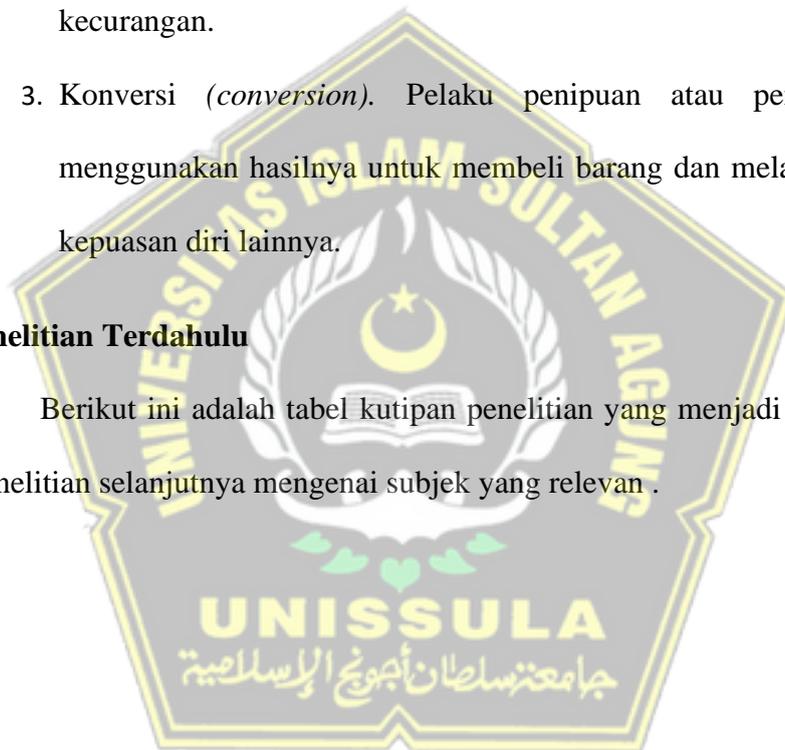
1. Tindakan (*the act*). Wells (dalam Ubaidillah & Fatimah, 2019) mengidentifikasi tindakan curang (*fraud*) sebagai tindakan yang melibatkan pencurian, penipuan, atau mengejar keuntungan haram. Kecurangan dapat berkisar dari tidak etis hingga ilegal, dan asal usulnya sering kali tidak kentara. Namun jika ketidakjujurannya terungkap,

kemungkinan besar dia akan melakukan pelanggaran yang lebih serius di masa depan. Dalam sebagian besar kasus, orang yang ditangkap karena pencurian pernah melakukan hal serupa sebelumnya.

2. Penyembunyian (*concealment*). Mereka yang bertanggung jawab atas kecurangan hampir selalu berusaha menyembunyikan aktivitas mereka. Alasannya sederhana, yaitu penyembunyian adalah landasan kecurangan.
3. Konversi (*conversion*). Pelaku penipuan atau pencurian akan menggunakan hasilnya untuk membeli barang dan melakukan bentuk kepuasan diri lainnya.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah tabel kutipan penelitian yang menjadi landasan bagi penelitian selanjutnya mengenai subjek yang relevan .



No .	Peneliti (Tahun)	Variabel	Hasil
1.	(Khair&Halmawati, 2019)	- X1:Pengendalian internal - X2:Moralitas Individu - Y: Fraud Orderan	- X1berpengaruh negatif - X2berpengaruh negatif
2.	(Erma Setiawati dan Rochmad Firdaus, 2022)	- X1:Pengendalian internal - X2:Fraud Triangle - Y: Fraud Orderan	- X1berpengaruh negatif - X2tidak berpengaruh
3.	(Ubaidillah, 2019)	- X1:Pengendalian internal - X2:Fraud Triangle - Y: Perilaku Fraud	- X1berpengaruh negatif - X2berpengaruh positif
4.	(Laitupa & Kaihatu, 2021)	- X1:Pengendalian internal - X2:Moralitas Individu - X3:Fraud Triangle - Y:Fraud Orderan	- X1berpengaruh negatif - X2tidak berpengaruh
5.	(Yuliana & Sariningasih, 2019)	- X1:Fraud Diamond - X2 : Reward - Y:Fraud Orderan	- X1 berpengaruh positif - X2 berpengaruh positif
6.	(Febrianti., 2021)	- X1:Reward - X2:Moralitas Individu - Y:Pencegahan Fraud	- X1tidak berpengaruh - X2berpengaruh negatif
7.	(Shinta Permata Sari, 2019)	- X1:Fraud hexagon - Y:Kecurangan Akuntansi	- X1 berpengaruh positif
8.	(Bellyanti & Rasmini, 2016)	- X1:Reward - X2:Keefektifitasan pengendalian internal - X3:Moralitas Individu - Y : Perilaku tidak etis	- X1 berpengaruh negatif - X2 berpengaruh negative - X3 berpengaruh negatif
9.	(Cindy Rizky dan Fatchan., 2022)	- X1:Stimulus - X2:Opportunity - X3:Rasionalisasi - X4:Capability - X5:Arrogance - X6:KolusiY:Academic fraud	- X1 berpengaruh positif - X2 tidak berpengaruh - X3 tidak berpengaruh - X4 berpengaruh positif - X5 berpengaruh positif

			- X6 berpengaruh positif
10.	(Egita, 2020)	<ul style="list-style-type: none"> - X1:Religiusitas - X2:Reward dan punishment - X3: Job Rotation - Y: Fraud 	<ul style="list-style-type: none"> - X1 berpengaruh negative - X2 berpengaruh positif - X3 berpengaruh negatif

2.3 Pengembangan Hipotesis

Perumusan hipotesis yang diajukan penelitian ini bertujuan guna menguji pengaruh reward, moralitas, dan unsur fraud hexagon terhadap perilaku fraud pada jasa transportasi berbasis online di kota semarang. Mengingat pertimbangan ini, hipotesis berikut diajukan dalam penelitian ini :

2.3.1 Pengaruh Reward terhadap Perilaku Fraud

Reward dapat dianggap sebagai demonstrasi nilai yang obyektif, diberikan setelah suatu tindakan atau perilaku dilakukan, dan diambil dalam bentuk imbalan utama dan mungkin imbalan tambahan yang sejenis yang dapat digunakan untuk meningkatkan standar penghargaan penerima. (Wirawan & Afani, 2018). *Reward* menunjukkan hasil yang positif terhadap perilaku fraud.

Reward memiliki korelasi dengan *theory planned behaviour* yaitu mengenai sikap terhadap perilaku atau disini pada sistem reward. Azwar (2011) sikap terhadap perilaku bukan hanya diputuskan oleh situasi sekarang dan harapan di masa yang akan datang tapi juga oleh keadaan objek yang sedang dialami. Individua (calon pelaku) kecurangan mengacu kepada sejauh mana individu memiliki penilaian atau evaluasi mengenai akibat dari perilaku

tersebut. Penentuan sikap ini didasarkan oleh pelaku yang merasa suka terhadap *reward* yang akan diterima atau diberikan oleh GO-JEK.. Individu yang percaya jika perilaku tersebut dapat memberikan efek positif atau sesuai sama dengan ekpektasi atau keinginannya cenderung akan memilih perilaku tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Egita (2020) menemukan bahwasanya *reward* berpeimbangan memiliki pengaruh positif terhadap perilaku *fraud*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Purukan., 2020) hasil penelitian terdapat pengaruh signifikan positif antara *reward* terhadap *fraud behaviour*. Semakin tinggi *reward* yang diberikan oleh perusahaan semakin tinggi juga perilaku *fraud* akan terjadi. Hipotesis yang ingin diuji dapat diperoleh dari uraian sebelumnya sebagai berikut :

H1 : *Reward* berpengaruh positif terhadap Perilaku *Fraud* driver GO-JEK di Kota Semarang

2.3.2 Pengaruh Moralitas terhadap Perilaku Fraud

Setelah mempelajari kasus-kasus orang yang menghadapi dilema moral, Kohlberg (1971) mengidentifikasi tiga fase berbeda yang biasanya dilalui orang untuk memikirkan dan menyelesaikan kesulitan moral yang sama. Masyarakat cenderung melakukan tindakan pada tahap pertama (pra-konvensional), titik nadir pembangunan sosial, karena terkendala oleh aturan-aturan masyarakat. Lebih jauh lagi, pemahaman hukum dan aturan-aturan sosial dalam masyarakat dikaitkan dengan pertimbangan moral konvensional.

Pada saat yang sama, masyarakat telah menunjukkan kematangan moral yang lebih baik dalam manajemen di tingkat tertinggi (pasca-konvensional).

Moralitas individu dikorelasikan dengan *theory of planned behaviour*, yaitu *perceived behaviour control* atau kontrol perilaku. Persepsi seseorang terhadap perilakunya sendiri yang berada di bawah kendalinya dikenal sebagai kontrol perilaku yang dirasakan. Sehingga moralitas disini dapat dikaitkan dengan persepsi kontrol perilaku. Individu cenderung memiliki sikap untuk menentukan mana yang baik dan mana yang salah.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa moralitas dapat mempengaruhi perilaku seseorang. Moralitas individu dapat mempengaruhi melakukan bahkan mencari cara untuk merasionalisasi perilaku tersebut. Jika pada rasionalisasi perilaku fraud tidak pernah menyinggung harga diri pelaku kecurangan, maka individu (pelaku *fraud*) tersebut berani menunaikan kecurangan (Mulya et al., 2018). Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian Febrianty (2021) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa moralitas berpengaruh negatif terhadap *Fraud Behaviour*.

semangat yang baik dalam perusahaan Karyawan mungkin memiliki *opportunity* untuk melakukan *fraud* jika tidak ada pemeriksaan dan pengendalian internal perusahaan. Perusahaan harus selalu mengawasi karyawannya untuk memastikan mereka jujur dalam bekerja dan mencapai tujuan perusahaan. Berikut hipotesis kedua yang akan diuji berdasarkan penjelasan di atas :

H2: Moralitas individu berpengaruh negatif terhadap Perilaku Fraud driver GO-JEK di Kota Semarang.

2.3.3 Pengaruh *Stimulus* terhadap Perilaku *Fraud*

Stimulus merupakan salah satu elemen dalam fraud hexagon yang dikembangkan oleh Vousinas (2019). Pada penelitian Kartika (2021) stimulus merupakan dorongan atau tekanan yang dirasakan dalam diri individu yang berasal dari pihak internal maupun eksternal. Tindakan yang dilakukan secara terpaksa biasanya tidak memperhatikan konsekuensi atau baik buruknya. Stimulus pada penelitian ini mengacu kepada beberapa tekanan, seperti tekanan mengenai pekerjaan dan tekanan keuangan. Tekanan mengenai pekerjaan lebih mengarah kepada adanya balas dendam kepada atasan atau oranglain karena mendapat sedikit pencapaian atau *reward* atas kinerja yang dilakukan. Sedangkan tekanan keuangan dapat membuat pelaku melakukan tindakan tidak etis karena dorongan pemenuhan kebutuhan.

Pada *theory of planned behaviour* stimulus dikorelasikan dengan faktor sikap terhadap perilaku. jika individu meyakini perilaku tersebut berdampak sesuai dengan yang diinginkan, maka cenderung akan merealisasikan perilaku tersebut.

Penelitian yang dilakukan Murdiansyah (2017) menunjukkan hasil bahwa Stimulus berpengaruh signifikan positif terhadap *Fraud Behaviour*. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Ubaidillah & Fatimah (2019) hal ini menunjukkan bahwa Stimulus atau tekanan yang dirasakan

dapat membuat seseorang melakukan perilaku kecurangan. Hipotesis ketiga adalah sebagai berikut, berdasarkan uraian sebelumnya :

H3: *Stimulus* berpengaruh positif terhadap Perilaku *Fraud* driver GO-JEK di Kota Semarang.

2.3.4 Pengaruh *Opportunity* terhadap Perilaku *Fraud*

Peluang adalah waktu yang memungkinkan pelaku melakukan perilaku curang (Rahmawati & Susilawati, 2019). *Opportunity* merupakan elemen kedua didalam fraud hexagon. Peluang merupakan faktor yang dapat mempengaruhi perilaku kecurangan karena adanya kesempatan dan ruang untuk merealisasikannya.

Opportunity merupakan salah satu faktor dalam *theory of planned behaviour* yang mempengaruhi kemampuan individu dalam melakukan pengendalian diri atas tindakannya. Karena akan lebih mudah untuk berbuat curang ketika ada lebih banyak peluang untuk berbuat curang, maka perilaku curang akan meningkat.

Peluang yang diberikan oleh lingkungan mereka memungkinkan beberapa pengemudi GO-JEK melakukan penipuan (D. Atmoko, 2021). Menurut hasil penelitian oleh Sihombing & Budiarta (2020) menggambarkan bagaimana adanya keadaan yang menguntungkan dapat mendorong tindakan tidak jujur. Semakin banyak orang melakukan penipuan ketika mereka dikelilingi oleh kondisi yang mendorong dan memungkinkan terjadinya perilaku tersebut. *Opportunity* berpengaruh positif terhadap perilaku *fraud* karena semakin majunya teknologi maka akan semakin besar

peluang kecurangan terbuka (Ubaidillah & Fatimah, 2019) dari uraian diatas hipotesis yang akan di uji adalah sebagai berikut :

H4: *Opportunity* berpengaruh positif terhadap Perilaku Fraud driver GO-JEK di Kota Semarang

2.3.5 Pengaruh Rasionalisasi terhadap Perilaku *Fraud*

Rasionalisasi merupakan elemen dari theory fraud hexagon, Rasionalisasi dapat membuat individu melakukan perilaku kecurangan dengan adanya pembenaran kejahatan yang dilakukan oleh pelaku. Rasionalisasi dalam fraud hexagon theory membuat seseorang yakin *bahwa* mereka bukan penjahat. Perilaku kecurangan merupakan suatu hal yang lumrah dan biasa terjadi.

Rasionalisasi berkesan membenarkan perilaku tidak etis serupa hal lumrah atau wajar Rahayu dan Yesi (2017) dalam penelitian (D. Atmoko, 2021). Menurut Simbolon (2017) dalam penelitian (Tri Prasetya, 2021), kebudayaan menyimpan pengaruh yang srelevant terhadap perilaku individu. Semakin sedikit tindakan penipuan yang umum terjadi dalam suatu organisasi, semakin etis budayanya.

Dalam kerangka *theory of planned behavior*, rasionalisasi dikaitkan dengan standar objektif yang ditetapkan oleh masyarakat. Orang lebih mungkin melakukan penipuan jika mereka dikelilingi oleh komunitas yang mendukung dan mendorong perilaku tidak jujur (Apsari & Suhartini, 2021). Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya dan teori yang sudah dijelaskan

sebelumnya, maka logika berpikirnya yaitu ketika tingkat rasionalisasi tinggi maka semakin tinggi juga individu yang melakukan kecurangan.

H5: Rasionalisasi berpengaruh positif terhadap Perilaku Fraud driver GO-JEK di Kota Semarang.

2.3.6 Pengaruh *Capability* terhadap Perilaku *Fraud*

Capability merupakan faktor internal yang mempengaruhi kemampuan seseorang dalam melakukan pengendalian perilaku, menurut teori perilaku terencana. Ketika seseorang merasa mempunyai lebih banyak hak untuk menentukan tindakannya, maka ia akan cenderung untuk melaksanakannya. Jadi perilaku seseorang sangat dipengaruhi oleh kepercayaan dan kemampuan untuk melakukannya. Budiman (2018) dalam penelitian (Apsari & Suhartini, 2021) kemampuan merupakan faktor utama terhadap perilaku tidak etis karena meskipun orang tersebut memiliki tekanan dan kesempatan, namun tidak mempunyai kemampuan maka kemungkinan terjadinya kecurangan tersebut kecil. Berdasarkan penelitian Oktavia (2022) *capability* memiliki pengaruh terhadap perilaku kecurangan karena kemampuan dalam internal individu untuk melakukan perilaku tidak etis mudah terealisasikan.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya dan teori yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka logika berpikirnya yaitu ketika tingkat kemampuan individu tinggi maka perilaku kecurangan juga semakin tinggi.

H6: Kapabilitas berpengaruh positif terhadap Perilaku Fraud driver GO-JEK di Kota Semarang

2.3.7 Pengaruh *Arrogance* terhadap Perilaku *Fraud*

Arogansi jika dihubungkan dengan *theory of planned behaviour* termasuk dalam variabel kepribadian dan sikap. Semakin arogan kepribadian individu, maka perilaku kecurangan akan semakin terealisasi. Seseorang dengan tingkat arogan yang tinggi besar kemungkinannya untuk melakukan kecurangan karena dia mungkin percaya bahwa tidak ada pengendalian internal yang berlaku pada dirinya karena status superiorinya, oleh Apriliana dan Agustina (2017) dalam penelitian (Apsari & Suhartini, 2021). Begitu pula pada penelitian Nisafe (2022) tingkat arogansi dari individu yang tinggi menimbulkan kemungkinan perilaku kecurangan semakin terealisasi.

Hal ini sejalan dan dihubungkan pada elemen kapabilitas, dimana individu merasa kemampuannya melakukan kecurangan sangat baik maka sifat arogan pada individu tersebut semakin tinggi.

Jadi berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang diuraikan diatas, maka logika berpikirnya yaitu individu yang memiliki sifat *arrogance* tinggi, maka semakin tinggi tindakan kecurangan yang akan dilakukan karena adanya rasa superioritas.

H7: *Arrogance* berpengaruh positif terhadap Perilaku Fraud

2.3.8 Pengaruh Kolusi terhadap Perilaku *Fraud*

Kolusi mengacu pada kerjasama/koordinasi terselubung antara banyak individu atau kelompok untuk mencapai tujuan bersama. Taktik konspirasi digambarkan sebagai taktik persuasif dan koersif. Dukungan sosial merupakan komponen kunci dari teori perilaku terencana karena

kemampuannya membentuk pandangan dunia individu. Individu dapat mewujudkan niatnya untuk melakukan kolusi jika mendapat dukungan dari individu lain.

Menurut Vousinas (2019), kolusi merupakan faktor utama yang pada akhirnya berujung pada penipuan/kecurangan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Susandra dan Hartina (2017) dalam penelitian (Syahrul Mustofa, 2020) menyatakan bahwa kolusi berpengaruh positif terhadap kecenderungan kecurangan (fraud). Semakin tinggi suatu lembaga kolusinya, semakin besar kemungkinan pegawainya melakukan kecurangan terhadap sistem.

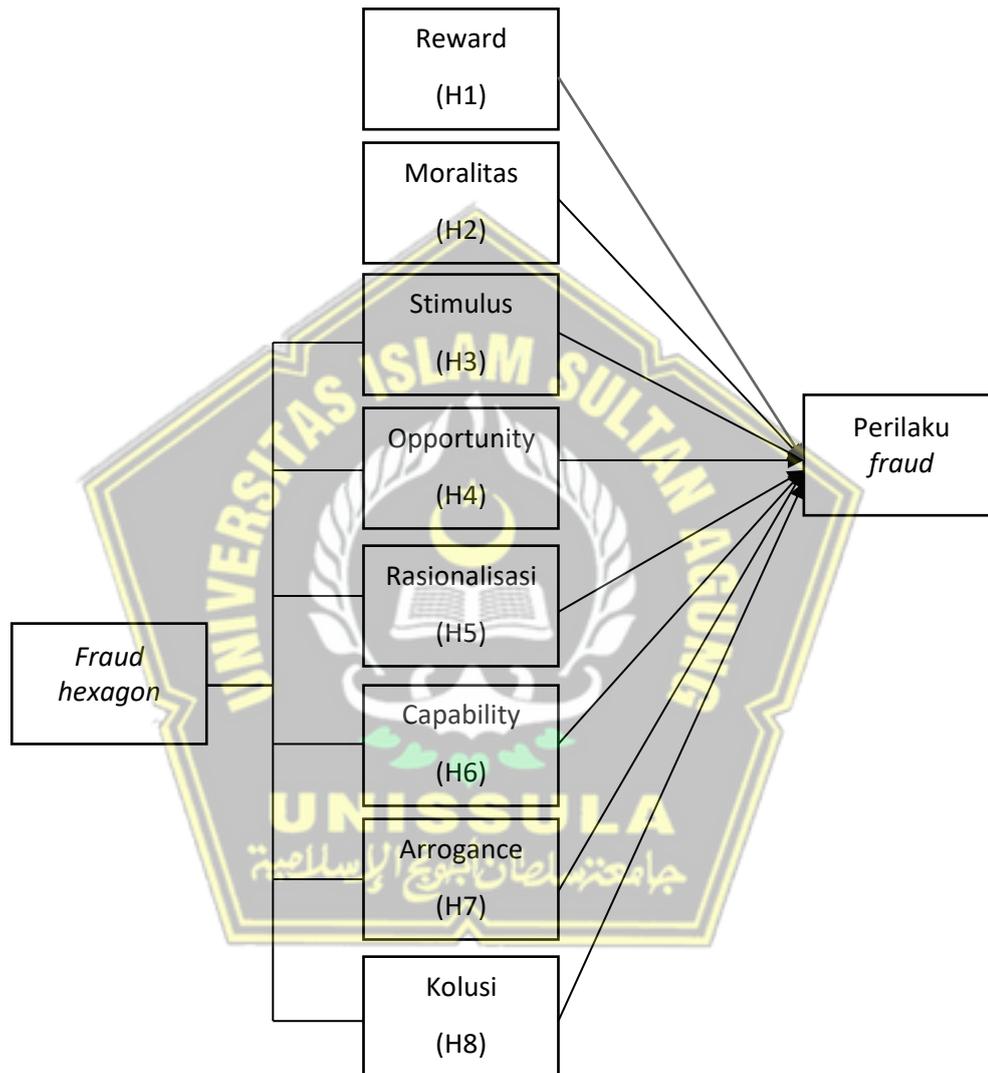
Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya dan teori yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka logika berpikirnya yaitu ketika tingkat kolusi driver GO-JEK tinggi maka perilaku kecurangan orderan semakin tinggi.

H8: Kolusi berpengaruh positif terhadap Perilaku Fraud driver GO-JEK di

Kota Semarang

2.4 Model Penelitian

Berdasarkan hipotesis yang telah dijelaskan diatas, maka model penelitian sebagai berikut.



Gambar 2.2
Model Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metode kuantitatif digunakan untuk penelitian ini. Penelitian kuantitatif sebagaimana didefinisikan oleh Sugiyono (2017: 8) ditandai dengan fokusnya pada populasi atau sampel tertentu, penggunaan instrumen penelitian untuk mengumpulkan data, analisis statistiknya, dan tujuan akhirnya untuk menguji hipotesis. Penelitian ini menggunakan metodologi *explanatory* penelitian dengan teknik survei.

Menurut Sugiyono (2014), metodologi ini merupakan suatu pendekatan penelitian yang berupaya menjelaskan hubungan antara variabel-variabel yang diteliti serta pengaruh masing-masing variabel terhadap variabel lainnya. Peneliti kemudian mengumpulkan data dengan menyebarkan kuesioner dalam pengaturan alami (bukan buatan). Kuesioner pada penelitian berisi persepsi mitra atau driver GO-JEK di Kota Semarang mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku fraud. Kuesioner disebar secara langsung (face to face) dan pengumpulannya menggunakan google form dengan dokumentasi bersama responden.

3.2 Definisi Konsep dan Operasional Variabel

3.2.1 Perilaku Fraud

Perilaku fraud merupakan perilaku yang secara lihai digunakan untuk menipu, mengelabui, membohongi, melakukan kelicikan dengan cara tidak

jujur lainnya demi mengambil atau menghilangkan uang, harta, hak oranglain menurut Black Law Dictionary dalam penelitian (Triyanto, 2019). Perilaku tidak etis (fraud) adalah adalah setiap tindakan yang dilakukan oleh mereka yang memimpin suatu organisasi, oleh karyawan, atau oleh pihak luar, dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan yang tidak adil atau ilegal (IAPI 2013). Penggunaan penipuan untuk memperoleh keuntungan finansial atau keuntungan lainnya dari orang atau organisasi lain dengan menipu mereka mengenai niatnya, atau dengan menyembunyikan atau menutup-nutupi perbuatan salah (Khair & Halmawati, 2019).

3.2.2 Reward

Reward didefinisikan sebagai sesuatu yang berwujud atau tidak berwujud yang diberikan organisasi kepada karyawan sebagai imbalan atas kontribusi positif dan potensi mereka untuk memenuhi kebutuhan tertentu dengan menghayati nilai-nilai positif, Shield (2016:12) dalam penelitian (Saleh & Mardiana, 2021).

Dalam penelitian Rizqiyah & Lestari (2021) *reward* adalah suatu bentuk imbalan atau kemudian ganjaran dan pemberian hadiah yang menyenangkan setelah seseorang melakukan tingkah laku yang telah ditentukan.

Dari berbagai definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *reward* merupakan suatu imbalan yang menyenangkan yang kemudian dapat diterima oleh suatu individu atas potensi dan tingkah laku yang baik .

3.2.3 Moralitas Individu

Moralitas adalah komitmen untuk melakukan apa yang benar dalam hati dan dipahami sebagai kewajiban mutlak. Ketika seseorang berperilaku bermoral, maka orang tersebut dikatakan bermoral karena mampu membedakan mana yang benar dan mana yang salah (Batkunde & Dewi, 2022)

Dalam penelitian Laitupa & Kaihatu (2021) level penalaran moral individu dapat mempengaruhi perilaku etis individu. Individu dengan tingkat penalaran moral yang tinggi cenderung bertindak sesuai aturan. Moralitas merupakan suatu kaidah yang menentukan tindakan secara tepat dan taat terhadap kaidah atau norma yang telah ditentukan (Batkunde & Dewi, 2022)

Disimpulkan bahwa moralitas individu adalah suatu aturan atau kaidah yang mengatur suatu tindakan individu sesuai norma yang telah ditetapkan yang dapat mempengaruhi perilaku individu.

3.2.4 Stimulus

Stimulus (tekanan) merupakan unsur pertama dalam teori *fraud hexagon*. Keadaan dimana seorang individu merasa tertekan dikarenakan adanya desakan atau dorongan (Vousinas, 2019). Chantia (2021) dalam penelitian (Oktavia et al., 2022) menyatakan bahwa variabel *stimulus* yang diukur dari tekanan faktor eksternal dapat mempengaruhi perilaku fraud.

Vousinas (2019) menyatakan tekanan dapat dipengaruhi oleh beberapa keadaan seperti kebutuhan akan keuangan yang tinggi, kebutuhan akan suatu target, dan kebutuhan untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Adanya

tekanan dapat disebabkan oleh lingkungan terdekat, seperti orang tua, keluarga, sahabat, dan saudara.

Stimulus disimpulkan sebagai suatu unsur untuk mendeteksi adanya perilaku tidak etis dalam diri individu, dimana individu memiliki suatu tekanan dari faktor internal maupun eksternal.

3.2.5 Opportunity

Opportunity (Peluang) merupakan suatu kondisi individu yang memberi ruang untuk melakukan perilaku tidak etis (Ubaidillah & Fatimah, 2019). Unsur kedua dalam teori fraud hexagon tersebut dapat memungkinkan seorang individu dan dianggap aman oleh individu *tersebut untuk melakukan perilaku kecurangan*.

Vousinas (2019) dalam penelitian (Apsari & Suhartini, 2021) menyatakan peluang merupakan kemampuan pelaku untuk melakukan perilaku kecurangan tanpa terdeteksi. Hal ini berarti peluang merupakan suatu kondisi individu yang dianggap aman untuk melakukan perilaku kecurangan tanpa terdeteksi.

3.2.6 Rasionalisasi

Rasionalisasi adalah suatu keadaan dimana individu merasa yakin bahwa perbuatan mereka bukan suatu kejahatan dengan pembenaran bahwa banyak individu lain yang melakukan perilaku tidak etis tersebut (Subagyo, 2019). Rasionalisasi dilakukan karena pada lingkungan calon pelaku merupakan suatu hal yang lumrah dan biasa terjadi.

3.2.7 Capability

Kapabilitas merupakan kemampuan individu yang diperlukan untuk mengenali peluang dan mengubahnya menjadi terealisasi (Rahmawati & Susilawati, 2019). Crowe Howarth (2011) dalam penelitian (Apsari & Suhartini, 2021) seorang pelaku kecurangan memiliki kemampuan yang tepat untuk melakukan perilaku kecurangan berupa strategi agar tujuan dapat terealisasi .

3.2.8 Arrogance

Menurut KBBI, Arogan merupakan individu yang merasa superior yang diwujudkan dalam sifat congkak. Vousinas (2019) menyatakan bahwa arogansi mempunyai faktor psikologis yang dapat mempengaruhi individu melakukan perilaku kecurangan, hal ini berhubungan dengan elemen kemampuan, dimana individu merasa bangga dan merasa superior kepada apa yang telah dia capai. Ego (arrogance) adalah keyakinan bahwa seseorang lebih baik dari orang lain, yang mengarah pada kesombongan dan keserakahan (Gede et al., 2022).

3.2.9 Kolusi

Kolusi merupakan perilaku kesepakatan atau kerjasama antara kedua belah pihak secara tersembunyi dan tidak diketahui beberapa pihak lain (Apsari & Suhartini, 2021). Perjanjian yang dilakukan oleh kedua pihak diimbangi dengan adanya imbalan atau pemberian baik berupa material maupun non material. Kolusi dapat ditemukan diberbagai bidang oleh pihak-pihak agar tujuan individu dapat tercapai.

Tabel 3.1
Definisi Operasional

No.	Variabel	Indikator	Sumber	Skala Pengukuran
1.	Perilaku Fraud	<ol style="list-style-type: none"> 1. Setiap perlakuan tidak jujur. 2. Menutupi, menyembunyikan atau penyalahgunaan kedudukan atau jabatan atau penyimpangan 3. Bertujuan mengambil uang atau harta atau sumber daya orang lain/organisasi melalui akal bulus. 	(Khair & Halmawati, 2019)	Skala Likert
2.	Reward	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bentuk imbalan atau kemudian ganjaran dan pemberian hadiah 2. Pemberian hadiah yang menyenangkan 3. Bentuk imbalan yang menyenangkan setelah seseorang melakukan tingkah laku yang telah ditentukan. 	(Rizqiyah & Lestari, 2021)	Skala Likert
3.	Moralitas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tekad individu untuk mengikuti yang ada pada dalam hati 2. Tekad individu disadari sebagai kewajiban yang mutlak 3. Suatu sistem kaidah atau norma 	(Batkunde & Dewi, 2022)	Skala Likert
4.	Stimulus	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keadaan dimana seorang individu merasa tertekan 2. Perasaan tertekan dikarenakan adanya desakan atau dorongan 	Wolfe dan Hermanson (2004)	Skal Likert
5.	Opportunity	<ol style="list-style-type: none"> 1. Suatu kondisi individu yang dianggap aman untuk melakukan perilaku kecurangan 	(Ubaidillah, 2019)	Skala Likert

		2. Kondisi individu yang memberi ruang untuk melakukan perilaku tidak etis		
6.	Rasioanalisis	1. Yakin bahwa diri mereka sebagai individu yang jujur, orang awam, dan bukan sebagai penjahat 2. Merasa memiliki pembenaran	(Subagyo, 2019)	Skala Likert
7.	Kapabilitas	1. Kemampuan individu yang diperlukan untuk mengenali peluang 2. Mengenali peluang dan mengubahnya menjadi terealisasi	(Rahmawati & Susilawati, 2019)	Skala Likert
8.	Arrogance	1. Merasa lebih tinggi kedudukannya dari pihak lainnya 2. Sikap superioritas seseorang	(Gede et al., 2022)	Skala Likert
9.	Kolusi	1. Perilaku kesepakatan atau kerjasama antara kedua belah pihak 2. Perjanjian yang dilakukan oleh kedua pihak diimbangi dengan adanya imbalan	(Apsari & Suhartini, 2021)	Skala Likert

3.3 Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2018), Populasi adalah suatu wilayah generalisasi, terdiri dari benda-benda dan orang-orang dengan ciri-ciri tertentu yang ditentukan oleh peneliti dan dijadikan suatu kesimpulan. Pengemudi GO-JEK yang berdomisili di Kota Semarang, adalah populasi sampel untuk penelitian ini.

Menurut Sugiyono (2018), Sampel adalah salah satu dari banyak sifat yang dimiliki populasi. Agar sampel dapat mewakili populasi secara tepat, maka digunakanlah sampel sebagai kesimpulan dari populasi tersebut. Karena ukuran populasi yang tepat tidak diketahui, rumus Lameshow (1997) digunakan untuk menghitung ukuran sampel dalam penelitian ini. Resep Lomeshow adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{z^2 p(1 - p)}{d^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel

z = Nilai Standart / Skor z pada kepercayaan 95% =1.96

p = Maksimal estimasi = 50% = 0.5

d = alpha (0,10) atau sampling error = 10% (tingkat kesalahan)

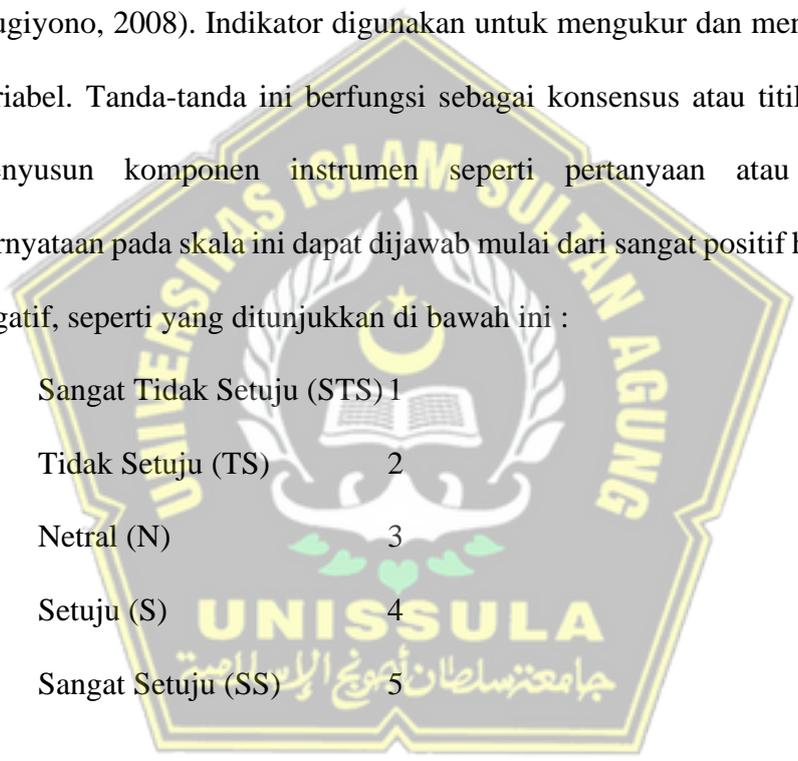
Oleh karena itu, jumlah minimum peserta untuk penelitian ini adalah 96 orang. Rumus Lameshow (1997) digunakan karena populasi sarasannya besar dan mempunyai rentang jumlah yang luas juga jumlah yang berubah-ubah.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, kuesioner digunakan untuk mengumpulkan informasi. Menurut Sugiyono (2018), Teknik kuesioner diaman responden menjawab serangkaian pertanyaan yang telah ditentukan sebelumnya secara tertulis, diberikan secara langsung ataupun melalui pos maupun media digital(google form).

Untuk menerapkan strategi ini, peneliti mengirimkan kuesioner yang telah ditentukan sebelumnya dan disusun sesuai dengan judul penelitian. Responden diberikan sejumlah pernyataan tertulis dan diminta untuk menanggapi berdasarkan pengalamannya.

Penelitian ini menggunakan skala likert. Respon individu dan kolektif terhadap fenomena sosial dapat diukur dengan menggunakan skala Likert. (Sugiyono, 2008). Indikator digunakan untuk mengukur dan mendeskripsikan variabel. Tanda-tanda ini berfungsi sebagai konsensus atau titik awal untuk menyusun komponen instrumen seperti pertanyaan atau pernyataan. Pernyataan pada skala ini dapat dijawab mulai dari sangat positif hingga sangat negatif, seperti yang ditunjukkan di bawah ini :



Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Netral (N)	3
Setuju (S)	4
Sangat Setuju (SS)	5

3.5 Jenis dan Sumber Data

Untuk menganalisis, mendeskripsikan, dan menguji pengaruh antar variabel yang dihipotesiskan dalam penelitian, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan pengujian hipotesis terhadap data yang dikumpulkan (Sugiyono, 2016).

Data primer digunakan untuk penyelidikan ini. Penyebaran kuesioner merupakan metode pengumpulan data primer yang diberikan kepada driver GO-JEK aktif yang berdomisili di Kota Semarang.

3.6 Analisis Data

Analisis data terjadi setelah tahap pengumpulan penelitian kuantitatif. Studi kuantitatif mengandalkan metode statistik untuk analisis data. Penelitian ini menggunakan dua jenis analisis kuantitatif yaitu analisis deskriptif dan analisis dengan model regresi linier berganda.

3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Para peneliti sering kali menggunakan analisis statistik deskriptif untuk melaporkan sifat variabel penelitian utama dan demografi responden. Analisis ini memanfaatkan distribusi frekuensi, serta mean, median, mode, standar deviasi, varians, dan korelasi antar berbagai variabel penelitian (Irwansyah & Syufriadi, 2019)

Analisis ini tidak memberikan penjelasan mengenai hubungan, pengujian hipotesis, prediksi, atau kesimpulan; sebaliknya, ini hanya menggambarkan akumulasi data dasar.

3.6.2 Uji Keabsahan Data

3.6.2.1 Uji Validitas

Dalam penelitian ini uji validitas diterapkan demi menguji valid atau tidaknya suatu kuesioner. Apabila pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner

dapat mengungkapkan variabel sarannya, maka kuesioner tersebut dapat dikatakan valid (Ghozali, 2017)

Untuk mengukur kevalid-an kuesioner, dilakukan pembuatan hubungan antara skor item pertanyaan dengan skor total variabel, lalu nilai r yang dihasilkan dibandingkan dengan tabel r untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$ (di mana n adalah jumlah sampel) untuk menentukan apakah hasilnya signifikan secara statistik.

jika r hitung $>$ r tabel maka pertanyaan dinyatakan valid

jika r hitung $<$ r tabel maka pertanyaan dinyatakan tidak valid

3.6.2.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat ukur yang digunakan untuk mengukur sejauhmana kestabilan hasil pengamatan yang dilakukan dalam kuesioner pada waktu yang berbeda kuesioner yang reliabel terjadi jika respon atau jawaban yang diberikan berdampak stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2017)

Sejauh mana suatu indikator penelitian dapat dipercaya diukur dari reliabilitasnya. Teknik Alpha Cronbach digunakan dalam penelitian ini untuk menetapkan validitas instrumen. Jika Cronbach Alpha suatu variabel (α) $>$ 0,60, maka dikatakan variabel tersebut reliabel (Ghozali, 2017)

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Tujuan dari pengujian asumsi klasik ini adalah untuk memverifikasi objektivitas dan koherensinya. Uji asumsi klasik pada penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji heterokedastisitas, dan uji multikolonieritas.

3.6.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji variabel residual dalam model regresi memiliki distribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini, pengambilan keputusan ditetapkan jika nilai signifikan lebih dari 0,05 kemudian dapat dikatakan data terdistribusi normal dan jika nilai signifikan kurang dari 0,05 dapat dikatakan data tidak terdistribusi normal.

3.6.3.2 Uji Multikolonieritas

Tujuan dari uji multikolonieritas adalah untuk menguji ada atau tidaknya variabel independen dalam model regresi (Ghozali, 2017). Variabel independen dalam model regresi yang baik tidak boleh saling berkorelasi. Interaksi beberapa variabel dapat menimbulkan multikolonieritas.

Multikolonieritas dapat diidentifikasi melalui penggunaan nilai toleransi dan VIF. Toleransi adalah ukuran statistik dari variasi yang tidak dapat dijelaskan pada variabel independen yang dipilih. Multikolonieritas ditentukan oleh kondisi berikut :

Jika nilai tolerance diatas 0.10 (tolerance >0.10) dan nilai VIF di bawah 10 ($VIF \leq 10$), maka tidak mempunyai masalah multikolonieritas sehingga bisa dilakukan pengujian berikutnya.

Jika nilai tolerance di bawah 0.10 (tolerance < 0.10) dan nilai VIF lebih dari 10 ($VIF \geq 10$), maka mempunyai masalah multikolonieritas.

3.6.3.3 Uji Heterokedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terdapat ketidak samaan variance dari residual suatu pengamatan lainnya (Ghozali, 2018). Pola sebar dapat digunakan untuk deteksi berdasarkan ada atau tidaknya. Jika kemungkinannya lebih besar dari ambang batas penerimaan 5% (0,05).

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Jika terdapat beberapa variabel independen yang dapat mempengaruhi satu variabel dependen, kita dapat menggunakan analisis regresi linier berganda untuk menilai signifikansi hubungan tersebut. Menurut (Sugiyono, 2016), Tujuan dari setiap analisis yang menggunakan regresi linier berganda adalah untuk mengidentifikasi hubungan antara beberapa variabel independen yang berinteraksi untuk menghasilkan satu variabel dependen.

Untuk analisis korelasi berganda ini, setidaknya dua variabel independen harus dikaitkan dengan variabel dependen agar dapat dipertimbangkan. Dengan demikian, analisis korelasi berganda ini dapat membantu mengetahui seberapa besar pengaruh masing-masing variabel independen penelitian terhadap variabel dependen. Dengan menggunakan nilai variabel independen, analisis korelasi berganda berupaya membuat prediksi mengenai variabel dependen (Sugiyono, 2016). Representasi fungsional atau matematis dari model hubungan persamaannya adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + E$$

Keterangan :

Y = Perilaku Fraud

α = Konstanta

β = Koefisien regresi

X1 = Reward

X2 = Moralitas Individu

X3 = Stimulus

X4 = Opportunity

X5 = Rasionalisasi

X6 = Kapabilitas

X7 = Arrogance

X8 = Kolusi

E = Error

3.6.4.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menunjukkan signifikansi relatif masing-masing variabel independen dalam menjelaskan perbedaan variabel dependen. Jika variabel bebas nampaknya mempunyai kaitan dengan variabel terikat, maka uji t dapat digunakan untuk menarik kesimpulan tersebut (Ghozali, 2018)

Statistik t diuji dengan membandingkan nilai t hitung dengan nilai t tabel. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil untuk memverifikasi uji t :

1. Menentukan Hipotesis Statistik

$H_0 : b_i \leq 0$ artinya H_0 tidak berpengaruh positif dan signifikan antara variabel bebas dan variabel terikat. $H_a: b_i > 0$ menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan dan positif antara variabel independen dan dependen.

2. Menentukan Tingkat Signifikansi

Tahap berikutnya adalah dengan melihat nilai signifikan t masing-masing variabel pada output hasil regresi menggunakan SPSS dengan significance level 0,005 ($\alpha=5\%$)

3. Adapun kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut :

- a) Bila t hitung $>$ t tabel, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, variabel independent berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b) Bila t hitung $<$ t tabel, maka H_a ditolak dan H_0 diterima, variabel independent tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

3.6.4.2 Uji Signifikasi (Uji F)

Uji F menentukan apakah variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen jika keduanya ada. Nilai p uji F memberikan dasar untuk suatu kesimpulan; jika nilai signifikannya kurang dari 0,05 ($p<0,05$), maka variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

Pengujian uji F dilakukan dengan cara :

1. Menentukan hipotesis statistic $H_0 : b_i=0$, artinya variabel independent tidak berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen
2. Menggunakan signifikansi 0,005
3. Kriteria penentuan hipotesis dilakukan dengan :
 - a. H_0 ditolak dan H_a diterima apabila nilai F hitung kurang dari 0,05. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa variabel independen mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap variabel dependen.
 - b. H_0 diterima dan H_a ditolak apabila F hitung yang diperoleh lebih besar dari 0,05. Dengan kata lain variabel terikat tidak dapat dipengaruhi oleh variabel bebas.

3.6.4.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tujuan dari koefisien determinasi (R^2) adalah untuk mengevaluasi sejauh mana model dapat menjelaskan perbedaan yang diamati pada variabel dependen. (Ghozali, 2018). Antara nol dan satu dapat dicari koefisien determinasinya. Nilai R^2 sebesar 1 menunjukkan adanya hubungan yang sempurna antara variabel bebas dan variabel terikat, sedangkan nilai R^2 sebesar 0 menunjukkan tidak ada hubungan antara keduanya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Responden

Pada penelitian ini akan dibahas mengenai hasil data yang diperoleh dalam penelitian sebelumnya, penelitian dilakukan pada mitra atau driver GO-JEK di Kota Semarang. Metode pengambilan kuesioner melalui digital atau google form dan sebagian besar dilakukan secara *face to face* kemudian di dokumentasikan. Berdasarkan sampel yang telah disajikan pada bab sebelumnya, kuesioner yang dibagikan sejumlah 102 atau sesuai dengan populasi yang ada. Periode penyebaran kuesioner selama Februari 2023 hingga April 2023.

4.1.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden dalam penelitian ini dapat dikelompokkan berdasar jenis kelamin.

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi Sampel	Kategori	Jumlah (n)	Presentase (%)
Jenis kelamin	Laki-laki	98	96,1%
	Perempuan	4	3,9%
Jumlah		102	100 %

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Data di lapangan menunjukkan sampel laki-laki sebanyak 98 orang dan perempuan sebanyak 4 orang, atau rasio laki-laki terhadap perempuan sebesar

96,1% berbanding 3,9%. Dapat dikatakan bahwa peserta laki-laki lebih banyak dalam penelitian ini.

4.1.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. 2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Dekripsi sampel	Kategori	Jumlah (n)	Presentase (%)
Usia	<25 tahun	39	38,2%
	26-40 tahun	43	42,2%
	41-55 tahun	17	16,7%
	>55 tahun	3	2,9%
Total		102	100%

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Karakteristik responden berdasarkan usia diketahui <25 tahun yaitu sebanyak 39 orang (38,2%), selanjutnya 26-40 tahun sebanyak 43 orang (42,2%), usia 41-55 tahun sebanyak 17 orang (16,7%) dan terakhir usia >55 tahun sebanyak 3 orang (2,9%). Maka diketahui bahwa sampel dominan pada usia 26-40 tahun dan di ikuti oleh usia <25 tahun.

4.1.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. 3
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Dekripsi sampel	Kategori	Jumlah (n)	Presentase (%)
Tingkat Pendidikan	SD/MI	1	1%
	SMP/MTS	13	12,7%
	SMA/SMK	65	63,7%
	S1	20	19,6%
	S2	3	2,9
Total		102	100%

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan berdasarkan kategori tingkat pendidikan, menunjukkan bahwa jumlah sampel pada kategori tingkat SD/MI sebanyak 1 orang (1%), tingkat SMP/MTS sebanyak 13 orang (12,7%), tingkat SMA/SMK sebanyak 65 orang (63,7%), pada tingkat S1 sebanyak 20 orang (19,6%) dan jumlah sampel pada tingkat S2 sebanyak 3 orang (2,9%). Dapat dikatakan bahwa sampel yang mendominasi pada penelitian ini adalah sampel pada tingkat SMA/SMK.

4.1.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Masa Bekerja

Karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan lama masa bekerja dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. 4
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Masa Kerja Driver

Deskripsi Sampel	Kategori	Jumlah (n)	Presentase (%)
Lama Masa Kerja Driver	<1 tahun	35	43,3%
	>1 tahun	67	65,7%
Jumlah		102	100 %

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, menunjukkan bahwa lama masa kerja driver transportasi online GO-JEK <1 tahun sebanyak 35 orang (43,3%) dan >1 tahun sebanyak 67 orang (65,7%). Dapat dikatakan bahwa sampel dengan masa kerja dominan yaitu >1 tahun, tetapi jumlah sampel dengan masa kerja <1 tahun dengan >1 tahun tidak berbeda jauh.

4.2 Distribusi Penyebaran Kuesioner

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengaruh reward, moralitas individu, dan hexogenous Fraud

terhadap perilaku Fraud pada layanan transportasi online GO-JEK di Kota Semarang. Penelitian ini menggunakan populasi pengemudi transportasi online GO-JEK berbasis di Semarang. Purposive sampling digunakan untuk memilih total 102 peserta untuk penelitian ini. Peneliti menggunakan kuesioner Google form untuk mensurvei pengemudi GO-JEK tentang pengalaman mereka dengan layanan taksi online perusahaan tersebut.

Tabel 4. 5
Distribusi Penyebaran Kuesioner

Keterangan	Jumlah
Kuesioner yang disebar	102
Kuesioner yang dikembalikan	102
Kuesioner tidak sah	0
Responden rate	100%

Sumber : Data Primer yang telah diolah, juli 2023

Berdasarkan tabel diatas diketahui 102 (100%) kuesioner yang disebar, 102 (100%) diterima kembali dan 0 (0%) kuesioner yang tidak sah. Sehingga jumlah kusioner yang diolah sebanyak 102 data.

4.3 Deskripsi Hasil Penelitian

Dengan meninjau tanggapan terhadap setiap pertanyaan pada instrumen penelitian, kita dapat mempelajari lebih lanjut tentang persepsi responden terhadap variabel yang diteliti dan, pada gilirannya, mengukur tingkat keparahan kondisi mereka.

4.3.1 Deskripsi Variabel Reward

Tabel 4. 6
Tanggapan Responden Mengenai Reward

No.	Indikator Reward	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	merasa pemberian reward dapat meningkatkan penghasilan saya	1	1	2	4	10	30	53	212	35	175	422/102
2	merasa reward merupakan hal yang harus didapatkan	1	1	2	4	14	42	53	212	32	160	419/102
3	menjadi termotivasi untuk melakukan perilaku kecurangan dengan adanya reward	26	26	27	54	17	51	23	92	9	45	268/102
4	Dalam bekerja selalu ingin menjadi yang terbaik	1	1	0	0	7	21	62	248	32	160	430/102
5	semakin banyak point yang didapatkan semakin banyak reward yang didapatkan	0	0	0	0	11	33	58	232	33	165	430/102

Berdasarkan tabel 4.6 terlihat bahwa rata-rata nilai indeks pada variabel reward berada pada kategori sangat tinggi yaitu dengan rata-rata indeks 4,2%. Nilai indikator tertinggi pada variabel ini memiliki 2 indikator yaitu terdapat pada indikator “Dalam bekerja selalu ingin menjadi yang terbaik” dan “Semakin banyak point yang didapatkan semakin banyak reward yang didapatkan” dengan nilai rata-rata indeks 4,2%. Hal ini menunjukkan bahwa reward sangat mempengaruhi seseorang dalam bekerja. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya hanya memiliki 1 indikator yaitu pada indikator “Menjadi termotivasi

untuk melakukan perilaku kecurangan dengan adanya reward” dengan rata-rata indeks 2,8% yang menunjukkan bahwa jika seseorang mendapatkan reward, ia tidak akan mungkin mempunyai niat untuk melakukan tindak kecurangan.

4.3.2 Deskripsi Variabel Moralitas Individu

Tabel 4. 7
Tanggapan Responden Mengenai Moralitas Individu

No.	Indikator Moralitas	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	melakukan perbuatan baik sesuai dengan etika dan hati Nurani menaati peraturan	1	1	1	2	11	33	48	192	41	205	433/102
2	yang ada pada perusahaan melakukan perbuatan yang baik terhadap oranglain bukan hanya supaya dipandang baik oleh orang disekitar	2	2	3	6	16	32	43	172	38	190	402/102
3	melakukan perbuatan atau ucapan yang baik dalam berinteraksi dengan sesama driver	3	3	1	2	10	30	48	192	40	200	427/102
4	Saya diajarkan untuk selalu bersikap jujur	0	0	0	0	5	15	57	228	40	200	443/102
5		0	0	0	0	8	24	39	156	51	255	453/102

Rata-rata nilai indeks variabel Moralitas sebesar 4,4% yang menurut tabel 4.7 termasuk dalam kategori sangat tinggi. Indikator “Saya diajar untuk selalu jujur” mempunyai nilai tertinggi untuk kriteria ini. Hal ini menunjukkan bahwa Moralitas itu terbentuk dari dalam diri seseorang . Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan

dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Menaati peraturan yang ada pada perusahaan” dengan rata-rata indeks 3,9% yang menunjukkan bahwa banyak yg setuju bahwa Moralitas tidak bisa diukur hanya karena seseorang tidak menaati peraturan di suatu perusahaan, bisa jadi ia tidak taat dengan peraturan karena alasan tertentu.

4.3.3 Deskripsi Variabel Stimulus

Tabel 4. 8
Tanggapan Responden Mengenai *Stimulus*

No.	Indikator Stimulus	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	Penghasilan dari gojek telah mencukupi kebutuhan pokok	1	1	23	46	33	99	36	144	9	45	335/102
2	bekerja untuk merubah penampilan dan memenuhi kepuasan	10	10	31	62	26	78	27	108	8	40	298/102
3	Saya sering tidak dapat memenuhi target yang diberikan kepada saya	4	4	27	54	33	99	29	116	9	45	318/102
4	Meningkatnya biaya hidup saat ini membuat saya stres	0	0	0	0	25	75	59	236	18	90	401/102
5	Saya bertanggungjawab penuh untuk mendukung keuangan keluarga	1	1	3	6	11	33	46	184	41	205	429/102

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa variabel stimulus rata-rata memiliki nilai indeks sebesar 4,8% dan termasuk dalam kategori sangat tinggi. Indikator mempunyai nilai tertinggi bila variabel ini adalah indikator: “Saya bertanggungjawab penuh untuk memenuhi keuangan keluarga”. Hal ini menunjukkan bahwa setiap orang mempunyai alasan untuk bekerja, termasuk

menjadi tulang punggung keluarga. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Bekerja untuk merubah penampilan dan memenuhi kepuasan” dengan rata-rata indeks 2,9% yang menunjukkan bahwa banyak yg tidak setuju jika tujuan seseorang bekerja hanya untuk menyenangkan diri sendiri.

4.3.4 Deskripsi Variabel Opportunity

Tabel 4.9
Tanggapan Responden Mengenai Opportunity

No.	Indikator Opportunity	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	Perusahaan tidak mempermasalahkan ketika driver melakukan tindakan order fiktif	24	24	23	46	26	78	22	88	7	35	271/102
2	Saya merasa perusahaan tidak memberikan punishme yang berat terhadap driver yang melakukan kecurangan	18	18	22	44	23	69	28	112	11	55	298/102
3	Teknologi internet memudahkan saya untuk melakukan perilaku fraud orderan	16	16	22	44	21	63	32	128	11	55	306/102
4	Prosedur order yang terdapat pada GO-JEK masih dapat dicurangi	6	6	29	58	21	63	30	120	16	80	327/102
5	Dalam menerima pengaduan dari driver pihak perusahaan kurang merespon dengan baik	8	8	20	40	25	75	36	144	13	65	332/102

Rata-rata nilai indeks variabel *Opportunity* sebesar 3,2% termasuk dalam kategori sangat tinggi seperti terlihat pada tabel 4.9. Indikator “Dalam menerima pengaduan dari driver pihak perusahaan kurang merespon dengan baik” mempunyai nilai tertinggi untuk variabel ini. Hal ini menunjukkan

bahwa pihak perusahaan menerima keluhan dari driver dengan baik. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Perusahaan tidak memperlakukan ketika driver melakukan tindakan order fiktif” dengan rata-rata indeks 2,6% yang menunjukkan bahwa tentu saja perusahaan akan memperlakukan orderan fiktif tersebut, karena itu akan mempengaruhi nilai driver tersebut.

4.3.5 Deskripsi Variabel Rasionalisasi

Tabel 4. 10
Tanggapan Responden Mengenai Rasionalisasi

No.	Indikator Rasionalisasi	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	melakukan orderan fiktif karena banyak teman saya yang melakukannya juga	15	15	45	90	15	45	20	80	7	35	265/102
2	Bagi saya, tindakan orderan fiktif merupakan hal yang wajar apabila dilakukan dalam keadaan terdesak	19	19	22	44	32	96	22	88	7	35	282/102
3	Bagi saya, tindakan orderan fiktif tidak merugikan oranglain	25	25	23	46	23	69	21	84	10	50	274/102
4	Bagi saya, sulit untuk maju jika tidak melalui jalan pintas	18	18	34	68	23	69	20	80	7	35	270/102
5	Sedikit melanggar aturan merupakan hal yang masih dapat diterima	16	16	35	70	21	63	23	92	7	35	276/102

Berdasarkan data pada tabel 4.10 terlihat bahwa variabel Rasionalisasi rata-rata mempunyai nilai indeks sebesar 2,7% sehingga masuk dalam kategori sangat tinggi. Indikator “Bagi saya tindakan orderan fiktif merupakan hal yang wajar apabila dilakukan dalam keadaan terdesak”

mempunyai nilai tertinggi untuk variabel ini. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang akan melakukan tindakan orderan fiktik jika sedang mendesak. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Melakukan orderan fiktif karena banyak teman saya yang melakukannya juga” dengan rata-rata indeks 2,6% yang menunjukkan bahwa karena ada dukungan dari teman sekitar, maka driver tersebut merasa bahwa tindakan orderan fiktif tersebut hal yang wajar karena banyak yang melakukan juga.

4.3.6 Deskripsi Variabel Capability

Tabel 4. 11
Tanggapan Responden Mengenai Capability

No.	Indikator Capability	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	Saya dapat menekan rasa bersalah atau bahkan tidak merasa bersalah setelah melakukan perilaku kecurangan	13	13	35	70	22	66	26	104	6	30	126/102
2	Saya memiliki rasa percaya diri saat melakukan perilaku kecurangan	32	32	28	56	17	51	14	56	11	55	250/102
3	Saya handal dalam menggunakan aplikasi fake gps atau aplikasi sejenisnya	25	25	32	64	17	51	20	80	8	40	260/102
4	Saya dapat memikirkan cara melakukan perilaku kecurangan ketika ada peluang dan memiliki strategi khusus	21	21	36	72	14	42	20	80	11	55	270/102
5	Saya dapat mengatasi stress dengan sangat baik	3	3	19	38	24	72	44	176	12	60	349/102

Tabel 4.11 menunjukkan bahwa variabel *Capability* secara rata-rata mempunyai nilai indeks sebesar 3,4% yang termasuk dalam kategori sangat

tinggi. Indikator “Saya dapat menangani stres dengan sangat baik” mempunyai nilai tertinggi untuk variabel ini. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang dapat mengendalikan dan mengatasi stress nya masing-masing. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Saya dapat menekan rasa bersalah atau bahkan tidak merasa bersalah setelah melakukan perilaku kecurangan” dengan rata-rata indeks 1,2% yang menunjukkan bahwa setiap orang akan sadar dengan perilaku kecurangan nya, tetapi banyak orang juga yang memilih untuk menyembunyikan tindak kecurangannya.

4.3.7 Deskripsi Variabel Arrogance

Tabel 4. 12
Tanggapan Responden Mengenai Arrogance

No.	Indikator Arrogance	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	melakukan perilaku kecurangan agar mendapatkan pengakuan dari teman dan perusahaan	24	24	37	74	18	54	18	72	5	25	249/102
2	Saya tidak peduli dengan harga diri untuk melakukan kecurangan	31	31	33	66	14	42	15	60	9	45	244/102
3	Saya merasa lebih baik dari oranglain dengan skill yang saya miliki sehingga berani melakukan kecurangan	28	28	30	60	17	51	21	84	6	30	253/102
4	Saya merasa butuh pengakuan dari oranglain atau perusahaan	21	21	30	60	18	54	19	76	14	70	281/102
5	Apa yang oranglain pikirkan tentang saya berpengaruh terhadap apa yang saya pikirkan tentang diri saya	12	12	28	56	22	66	28	112	12	60	306/102

Tabel 4.12 menunjukkan bahwa rata-rata nilai indeks pada variabel Arogansi sebesar 3,0 sehingga masuk dalam kategori sangat tinggi. Indikator

“Apa yang oranglain pikirkan tentang saya berpengaruh terhadap apa yang saya pikirkan tentang diri saya” memiliki nilai tertinggi untuk variabel ini. Hal ini menunjukkan bahwa masih banyak orang yang mendengarkan perkataan orang lain dan mereka tidak percaya dengan diri sendiri. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Saya tidak peduli dengan harga diri untuk melakukan kecurangan” dengan rata-rata indeks 2,4% yang menunjukkan bahwa seseorang akan memikirkan harga dirinya terlebih dahulu sebelum melakukan tindakan kecurangan.

4.3.8 Deskripsi Variabel Kolusi



Tabel 4. 13
Tanggapan Responden Mengenai Kolusi

No.	Indikator Kolusi	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	Saya berhasil mempengaruhi teman saya untuk melakukan kerjasama untuk berperilaku	32	32	26	52	21	63	17	68	6	30	245/102
2	Saya pernah menerima imbalan dari teman saya karena telah membantu melakukan perilaku kecurangan	74	74	33	66	11	33	24	96	6	30	299/102
3	Saya memaksa teman saya agar melakukan perilaku kecurangan	24	24	43	86	17	51	9	36	9	45	242/102
4	Saya pernah membantu teman saya melakukan perilaku kecurangan	21	21	37	74	14	42	20	80	10	50	267/102
5	Kebiasaan rekan kerja memberikan imbalan setelah bekerjasama melakukan perilaku fraud menjadi indikasi adanya kecurangan	15	15	36	72	16	48	26	104	9	45	284/102

Berdasarkan tabel 4.13 terlihat bahwa rata-rata nilai indeks pada variabel kolusi berada pada kategori sangat tinggi yaitu dengan rata-rata indeks 2,9%. Nilai indikator tertinggi pada variabel ini terdapat pada indikator “Saya pernah menerima imbalan dari teman saya karena telah membantu melakukan kecurangan”. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya imbalan seseorang mampu melakukan tindakan kecurangan tanpa memikirkan resikonya. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Saya memaksa teman saya untuk melakukan kecurangan” dengan rata-rata indeks 2,3%..

4.3.9 Deskripsi Variabel Perilaku Fraud

Tabel 4. 14
Tanggapan Responden Mengenai Perilaku Fraud

No.	Indikator Perilaku Fraud	Jawaban										Rata-rata
		STS	Skor	TS	Skor	N	Skor	S	Skor	SS	Skor	
1	Saya pernah melakukan orderan fiktif dalam kondisi tertentu	18	18	39	78	14	42	26	104	5	25	267/102
2	Agar tidak terdeteksi system dalam melakukan orderan fiktif, driver menggunkan e-mail dan nomor telepon yang berbeda	19	19	26	52	17	51	33	132	7	35	289/102
3	Dalam orderan fiktif biasanya driver melakukan pemesanan di lokasi yang berbeda	18	18	28	56	10	30	29	116	17	85	305/102
4	Setelah melakukan orderan fiktif, biasanya driver secepatnya memindahkan uang tersebut ke rekeningnya	18	18	30	60	14	42	33	132	7	35	287/102
5	Banyak driver yang melakukan orderan fiktif	12	12	25	50	15	45	32	128	18	90	325/102

Berdasarkan tabel 4.14 terlihat bahwa rata-rata nilai indeks variabel kolusi berada pada kategori sangat tinggi, dengan rata-rata indeks sebesar 3,1%. Nilai indikator tertinggi pada variabel ini terdapat pada indikator “Banyak driver yang melakukan order fiktif”. Hal ini menunjukkan bahwa belum banyak driver yang melakukan tindak kecurangan. Namun berbeda dengan nilai rata-rata indeks yang terendah dibandingkan dengan indikator lainnya yaitu pada indikator “Saya pernah melakukan orderan fiktif dalam kondisi tertentu” dengan rata-rata indeks 2,6% Hal ini menunjukkan bahwa driver tersebut mengakui bahwa pernah melakukan tindak kecurangan di suatu kondisi tertentu.

4.4 Analisis Hasil Penelitian

Analisis data penelitian dengan melakukan uji kualitas data, uji asumsi klasik dan uji hipotesis.

4.4.1 Uji Validitas

Dalam penelitian ini, SPSS 26.0 for Windows digunakan untuk menjalankan analisis validitas berdasarkan koefisien korelasi product moment Pearson. Jika nilai signifikansi pada setiap aitem $p < 0,05$ atau r hitung $> r$ tabel, maka dapat diartikan aitem tersebut valid atau esensial. Berikut merupakan hasil uji validitas data penelitian:

Tabel 4. 15
Hasil Uji Validitas

Variabel	No. Item	Signifikansi	R hitung	R tabel	Keputusan
Reward (X1)	1	0,000	0,460	0,194	Valid
	2	0,000	0,606		Valid
	3	0,000	0,606		Valid
	4	0,000	0,480		Valid
	5	0,000	0,589		Valid
Moralitas Individu (X2)	1	0,000	0,628	0,194	Valid
	2	0,000	0,677		Valid
	3	0,000	0,637		Valid
	4	0,000	0,633		Valid
	5	0,000	0,710		Valid
Stimulus	1	0,098	0,165	0,194	Tidak Valid
	2	0,000	0,456		Valid
	3	0,001	0,335		Valid
	4	0,001	0,328		Valid
	5	0,882	0,015		Tidak Valid
Opportunity	6	0,000	0,700	0,194	Valid
	7	0,000	0,652		Valid
	8	0,000	0,727		Valid
	9	0,000	0,644		Valid
	10	0,000	0,569		Valid
Rationalization	1	0,000	0,871	0,194	Valid
	2	0,000	0,862		Valid
	3	0,000	0,820		Valid
	4	0,000	0,758		Valid
	5	0,000	0,812		Valid
	6	0,000	0,821		Valid

	7	0,000	0,561		Valid
Capability	1	0,000	0,799	0,194	Valid
	2	0,000	0,893		Valid
	3	0,000	0,788		Valid
	4	0,000	0,872		Valid
	5	0,000	0,230		Valid
Arrogance	1	0,020	0,855	0,194	Valid
	2	0,000	0,880		Valid
	3	0,000	0,847		Valid
	4	0,000	0,776		Valid
	5	0,000	0,699		Valid
Collusion	1	0,000	0,879	0,194	Valid
	2	0,000	0,907		Valid
	3	0,000	0,837		Valid
	4	0,000	0,889		Valid
	5	0,000	0,672		Valid
Fraud Behavior (Y)	1	0,000	0,863	0,194	Valid
	2	0,000	0,922		Valid
	3	0,000	0,920		Valid
	4	0,000	0,908		Valid
	5	0,000	0,756		Valid

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat dilihat variabel *reward* terdiri dari 5 item soal, pada variabel moralitas individu terdiri dari 5 item soal dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau nilai *r* yang dihitung semuanya lebih tinggi dari nilai yang tercantum dalam tabel *r*, sehingga seluruh item pada variabel *reward* dan moralitas individu dapat dikatakan valid.

Selanjutnya variabel moralitas memiliki 5 item soal dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau seluruh aitem memiliki nilai *r* hitung lebih besar dari pada *r* tabel, sehingga seluruh aitem pada variabel moralitas dan moralitas individu dapat dikatakan valid.

Sedangkan pada variabel fraud hexagon memiliki 5 indikator, yaitu pada variabel stimulus dengan 5 item soal dan diketahui bawah terdapat 2 item yang memiliki nilai signifikan diatas 0,05 atau nilai *r* hitung lebih kecil dari pada *r* tabel yaitu item pada nomor 1 dan 5, sehingga item tersebut

dinyatakan tidak valid atau gugur. Dan terdapat 3 aitem yang valid dan dapat dilanjutkan ke tahapan selanjutnya.

Selanjutnya pada variabel *opportunity* memiliki 5 item soal, dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau seluruh aitem memiliki nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel, sehingga seluruh aitem dinyatakan valid.

Variabel *rationalization* memiliki 7 itam soal, dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau seluruh aitem memiliki nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel, sehingga seluruh aitem dinyatakan valid.

Variabel *capability* memiliki 5 item soal, dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau seluruh aitem memiliki nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel, sehingga seluruh item dinyatakan valid.

Variabel *collusion* memiliki 5 item soal, dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau seluruh item memiliki nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel, sehingga seluruh item dinyatakan valid.

Selanjutnya pada variabel perilaku fraud memiliki 5 item soal dengan nilai signifikan dibawah 0,05 atau seluruh item memiliki nilai r hitung lebih besar dari pada r tabel, sehingga seluruh item pada variabel perilaku fraud dan moralitas individu dapat dikatakan valid.

Maka kesimpulan dari uji validitas akhir dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. 16
Hasil Uji Validitas Setelah Aitem Gugur Dibuang

Variabel	No. Item	Signifikansi	R hitung	R tabel	Keputusan
Reward (X1)	1	0,000	0,460	0,194	Valid
	2	0,000	0,606		Valid
	3	0,000	0,606		Valid
	4	0,000	0,480		Valid
	5	0,000	0,589		Valid
Moralitas Individu (X2)	1	0,000	0,628	0,194	Valid
	2	0,000	0,677		Valid
	3	0,000	0,637		Valid
	4	0,000	0,633		Valid
	5	0,000	0,710		Valid
Stimulus	1	0,000	0,456	0,194	Valid
	2	0,001	0,335		Valid
	3	0,001	0,328		Valid
Opportunity	1	0,000	0,700	0,194	Valid
	2	0,000	0,652		Valid
	3	0,000	0,727		Valid
	4	0,000	0,644		Valid
	5	0,000	0,569		Valid
Rationalization	1	0,000	0,871	0,194	Valid
	2	0,000	0,862		Valid
	3	0,000	0,820		Valid
	4	0,000	0,758		Valid
	5	0,000	0,812		Valid
	6	0,000	0,821		Valid
	7	0,000	0,561		Valid
Capability	1	0,000	0,799	0,194	Valid
	2	0,000	0,893		Valid
	3	0,000	0,788		Valid
	4	0,000	0,872		Valid
	5	0,000	0,230		Valid
Arrogance	1	0,020	0,855	0,194	Valid
	2	0,000	0,880		Valid
	3	0,000	0,847		Valid
	4	0,000	0,776		Valid
	5	0,000	0,699		Valid
Collusion	1	0,000	0,879	0,194	Valid
	2	0,000	0,907		Valid
	3	0,000	0,837		Valid
	4	0,000	0,889		Valid
	5	0,000	0,672		Valid

Fraud Behavior (Y)	1	0,000	0,863	0,194	Valid
	2	0,000	0,922		Valid
	3	0,000	0,920		Valid
	4	0,000	0,908		Valid
	5	0,000	0,756		Valid

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

4.4.2 Uji Reliabilitas

Keandalan suatu instrumen atau metode dapat dikontrol melalui pengujian reliabilitas (Sugiyono, 2016). Sejauh mana suatu indikator penelitian dapat diandalkan diukur dari reliabilitasnya. Dalam penelitian ini kami menggunakan metode Alpha Cronbach untuk mengetahui konsistensi survei.

Tabel 4. 17
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
<i>Reward</i>	0,633	Reliabel
Moralitas Individu	0,762	Tinggi
Stimulus	0,773	Tinggi
<i>Opportunity</i>	0,809	Tinggi
<i>Rationalization</i>	0,800	Tinggi
<i>Capability</i>	0,807	Tinggi
<i>Arrogance</i>	0,820	Tinggi
<i>Collusion</i>	0,827	Tinggi

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Hasil uji reliabilitas pada variabel reward diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,633$ yang artinya reliabilitas kuesioner variabel reward berada pada kategori sedang atau reliabel. Selanjutnya pada variabel moralitas individu diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,762$ yang artinya reliabilitas kuesioner variabel moralitas individu berada pada kategori tinggi. Selanjutnya pada variabel fraud hexagon jika dilihat berdasarkan indikator diketahui variabel stimulus diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,773$, variabel opportunity diperoleh nilai sebesar

$\alpha = 0,809$, variabel rationalization diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,800$, variabel capability diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,807$, variabel arrogance diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,820$, dan variabel collusion diperoleh nilai sebesar $\alpha = 0,827$, dimana kepercayaan terhadap produk sangat tinggi. Setelah dilakukan uji reliabilitas, diketahui seluruh variabel reliabel karena nilai Cronbach's alpha-nya lebih besar dari 0,60.

4.4.3 Uji Asumsi Klasik

Tujuan pengujian asumsi klasik ini adalah untuk memberikan kepastian bahwa tidak bias dan konsisten. Uji asumsi klasik pada penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji heterokedastisitas, dan uji multikolonieritas.

4.4.3.1 Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas adalah metode untuk menentukan apakah suatu kumpulan data mengikuti distribusi normal. Jika ($p > 0,05$) menggunakan rumus Kolmogorov Smirnov – Z maka data dinyatakan berdistribusi normal.

Tabel 4. 18 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	102
Test Statistic	.073
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan tabel diatas dari hasil uji normalitas kolmogrov Smirnov dengan sampel penelitian sebanyak 102 orang menunjukkan bahwa variabel reward, moralitas individu, stimulus, opportunity, rationalization,

capability, arrogance, collusion, dan perilaku fraud dengan nilai K-S Z= 0,073 dan p = 0,200 yang menunjukkan bahwa nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 (> 0,05) dianggap signifikan. Dalam hal ini data penelitian dapat dikatakan berdistribusi normal.

4.4.3.2 Hasil Uji Multikolonieritas

Tujuan dari uji multikolonieritas adalah untuk menguji apakah variabel-variabel dalam model regresi berkorelasi satu sama lain atau tidak (Ghozali, 2018). Syarat agar model regresi valid adalah tidak adanya korelasi antar variabel independen. Jika ada hubungan antar variabel bebas, maka dikatakan tidak ortogonal. Agar dianggap ortogonal, dua variabel harus memiliki koefisien korelasi nol. Memeriksa toleransi model regresi dan nilai VIF (Variation Inflation Factor) dapat membantu menentukan ada tidaknya multikolonieritas. Hasil uji multikolonieritas disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. 19
Hasil Uji Multikolonieritas

Model		Sig.	Collinearity Statistics	
			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.841		
	Reward	.441	.706	1.417
	Moralitas	.589	.692	1.446
	Stimulus	.766	.683	1.465
	opportunity	.081	.403	2.484
	rationalization	.632	.203	4.921
	Capability	.317	.174	5.759
	Arrogance	.166	.151	6.609
	Collusion	.000	.144	6.929

Berdasarkan tabel diatas “Coefficients” didapat nilai tolerance untuk variabel reward sebesar 0,706, untuk variabel moralitas individu sebesar 0,692, variabel stimulus sebesar 0,683, variabel opportunity sebesar 0,403, variabel rationalization sebesar 0,203, variabel capability sebesar 0,174, variabel arrogance sebesar 0,151, dan variabel collusion sebesar 0,144, yang mana artinya nilai tolerance pada setiap variabel lebih besar dari 0,10. Selanjutnya untuk nilai VIF pada variabel reward sebesar 1,417, untuk variabel moralitas individu sebesar 1,446, variabel stimulus sebesar 1,465, variabel opportunity sebesar 2,484, variabel rationalization sebesar 4,921, variabel capability sebesar 5,759, variabel arrogance sebesar 6,609, dan variabel collusion sebesar 6,929 , Akibatnya VIF seluruh variabel kurang dari 10,00. Artinya variabel dependen tidak berkorelasi dengan variabel independen, dan tidak terjadi multikolinearitas dalam model regresi.

4.4.3.3 Hasil Uji Heterokedastisitas

Tujuan uji heteroskedastisitas adalah untuk mengetahui apakah residu suatu pengamatan dalam suatu model regresi mempunyai varian yang berbeda dengan residu pengamatan lainnya. Analisis scatterplot dapat digunakan untuk mendeteksi jika muncul pola tertentu. Jika kemungkinan melebihi ambang batas signifikansi 5% (0,05), maka hal tersebut dianggap mungkin terjadi.

Tabel 4. 20
Hasil Uji Heterokedastisitas

Model		Sig.
1	(Constant)	.532
	reward	.219
	moralitas	.495
	stimulus	.831
	opportunity	.617
	rationalization	.888
	capability	.622
	arrogance	.968
	collusion	.067

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan tabel diatas dari hasil uji heterokedastisitas maka diketahui nilai signifikansi pada variabel reward sebesar 0,219, pada variabel moralitas individu sebesar 0,495, variabel stimulus sebesar 0,831, variabel opportunity sebesar 0,617, variabel rationalization sebesar 0,888, variabel capability sebesar 0,622, variabel arrogance sebesar 0,968, dan variabel collusion sebesar 0,067. Artinya nilai signifikan lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model.

4.4.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Sejauh mana suatu variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen itulah yang coba dijelaskan oleh analisis regresi linier. Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji hipotesis penelitian. Hasil regresi dengan bantuan SPSS mengenai pengaruh *reward*,

moralitas individu, dan *fraud hexagon* terhadap perilaku fraud pada jasa transportasi berbasis *online* GO-JEK adalah dibawah ini.

Tabel 4. 21
Analisis Regresi Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.
		B			
1	(Constant)	.703	3.495	.201	.841
	reward	1.155	.238	4.853	.000
	Moralitas	-1.042	.197	-5.297	.000
	Stimulus	1.128	.241	4.674	.000
	opportunity	.754	.085	8.913	.000
	rationalization	.605	.049	12.332	.000
	Capability	.937	.065	14.486	.000
	arrogance	.863	.055	15.737	.000
	Collusion	.870	.046	18.812	.000

Dari tabel 4.21 hasil pengolahan data analisis regresi linier berganda maka persamaan regresi adalah:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + e$$

$$Y = 0,708 + 1,115 X_1 + -1,042 X_2 + 1,128 X_3 + + 0,754 X_4 + 0,605 X_5 + 0,937 X_6 + 0,863 X_7 + 0,870 X_8 + e$$

Keterangan:

- Y = Perilaku *Fraud*
- X₁ = *Reward*
- X₂ = Moralitas Individu
- X₃ = Stimulus
- X₄ = *Opportunity*
- X₅ = *Rationalization*
- X₆ = *Capability*
- X₇ = *Arrogance*
- X₈ = *Collusion*
- β₀ = Konstanta
- β₁ β₂ β₃ = Koefisien regresi untuk X₁, X₂, X₃, X₄ X₅ X₆ X₇ X₈
- e = Error Term

Persamaan regresi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Nilai konstan sebesar 0,703 merupakan nilai positif, maka disimpulkan bahwa jika *reward*, moralitas individu, stimulus, *opportunity*, *rationalization*, *capability*, *arrogance*, *collusion*, nilai konstan tetap maka nilai perilaku *fraud* juga bernilai positif.
2. Nilai koefisien *reward* adalah 1,155 bernilai positif, yang artinya jika *reward* (X1) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 1,155 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.
3. Nilai koefisien moralitas individu adalah -1,042 bernilai negatif, yang artinya jika moralitas individu (X2) turun satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar -1,042 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.
4. Nilai koefisien stimulus adalah 1,128 bernilai positif, yang artinya jika *fraud hexagon* (X4) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 0,754 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.
5. Nilai koefisien *opportunity* adalah 0,754 bernilai positif, yang artinya jika *fraud hexagon* (X4) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 0,754 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.
6. Nilai koefisien *rationalization* adalah 0,605 bernilai positif, yang artinya jika *fraud hexagon* (X5) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 0,605 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.

7. Nilai koefisien *capability* adalah 0,937 bernilai positif, yang artinya jika *fraud hexagon* (X6) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 0,937 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.
8. Nilai koefisien *arrogance* adalah 0,863 bernilai positif, yang artinya jika *fraud hexagon* (X7) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 0,863 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.
9. Nilai koefisien *collusion* adalah 0,870 bernilai positif, yang artinya jika *fraud hexagon* (X8) naik satu satuan maka akan menaikkan nilai perilaku *fraud* (Y) sebesar 0,870 dengan asumsi variabel independent lainnya tetap.

4.4.5 Uji Hipotesis

4.4.5.1 Hasil Uji Parsial (Uji t)

Pengujian Uji t digunakan untuk menguji secara parsial pengaruh tiap variabel *independent* secara individu terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Apabila nilai kriteria uji t kurang dari 0,05 ($p < 0,05$), maka variabel independen memang mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen. Berikut hasil uji t :

Tabel 4. 22
Hasil Uji t

No	Hubungan Variabel	Hipotesis	Beta	Sig	Hasil	Keterangan
1	<i>Reward</i> dengan perilaku <i>fraud</i>	<i>Reward</i> berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,437	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima
2	Moralitas dengan perilaku <i>fraud</i>	Moralitas berpengaruh negative terhadap perilaku <i>fraud</i>	- 0,468	0,000*	Berpengaruh negative	Hipotesis Diterima

					dan Signifikan	
3	Stimulus dengan perilaku <i>fraud</i>	Stimulus berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,423	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima
4	<i>Opportunity</i> dengan perilaku <i>fraud</i>	<i>Opportunity</i> berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,665	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima
5	<i>Rationalization</i> dengan perilaku <i>fraud</i>	<i>Rationalization</i> berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,777	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima
6	<i>Capability</i> dengan perilaku <i>fraud</i>	<i>Capability</i> berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,823	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima
7	<i>Arrogance</i> dengan perilaku <i>fraud</i>	<i>Arrogance</i> berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,844	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima
8	<i>Collusion</i> dengan perilaku <i>fraud</i>	<i>Collusion</i> berpengaruh positif terhadap perilaku <i>fraud</i>	0,883	0,000*	Berpengaruh positif dan Signifikan	Hipotesis Diterima

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan hasil data pada uji parsial (uji t) maka disimpulkan bahwa:

1. Nilai signifikan variabel *reward* terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) antara variabel *reward* dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis pertama (H1) yang diajukan diterima.
2. Nilai signifikan variabel moralitas individu terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,247 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh negatif) antara variabel

moralitas individu dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis kedua (H2) yang diajukan diterima.

3. Nilai signifikan variabel stimulus terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) yang signifikan antara variabel stimulus dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis ketiga (H3) yang diajukan diterima.
4. Nilai signifikan variabel *opportunity* terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) yang signifikan antara variabel *opportunity* dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis ketiga (H4) yang diajukan diterima.
5. Nilai signifikan variabel *rationalization* terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) yang signifikan antara variabel *rationalization* dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis ketiga (H5) yang diajukan diterima.
6. Nilai signifikan variabel *capability* terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) yang signifikan antara variabel *capability* dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis ketiga (H6) yang diajukan diterima.

7. Nilai signifikan variabel *arrogance* terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) yang signifikan antara variabel *arrogance* dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis ketiga (H7) yang diajukan diterima.
8. Nilai signifikan variabel *collusion* terhadap perilaku *fraud* yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh (berpengaruh positif) yang signifikan antara variabel *collusion* dengan perilaku *fraud*, maka hipotesis ketiga (H8) yang diajukan diterima.

4.4.5.2 Hasil Uji Simultan (Uji F)

Untuk menganalisis bagaimana seluruh variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen secara bersamaan, dilakukan uji F. Jika p-value uji F kurang dari 0,05 ($p < 0,05$), maka pengujian tersebut menyimpulkan bahwa variabel independen mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

Tabel 4. 23
Hasil Uji Simultan (Uji F)

Model		Sig.
1	Regression	.000 ^b
	Residual	
	Total	

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, maka diperoleh nilai F sebesar 109,222 dan nilai signifikansi sebesar 0,000, artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independent (reward, moralitas

individu, stimulus, opportunity, rationalization, capability, arrogance, dan collusion) memiliki pengaruh secara bersamaan dan signifikan terhadap variabel dependent (Perilaku Fraud).

4.4.5.3 Hasil Uji Koefisien Determinan (R²)

Koefisien determinasi (R²) merupakan salah satu statistik yang digunakan untuk menilai kemampuan suatu model dalam menjelaskan data (Ghozali, 2018). Nilai koefisien determinasi berkisar antara 0 sampai dengan 1. Kisaran nilai R² berkisar antara nol sampai dengan satu ($0 \leq R^2 \leq 1$). Semakin kuat atau tinggi koefisien R square bernilai besar (mendekati 1), dengan demikian, variabel independen akan mampu memberikan seluruh informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel dependen, terbukti dengan semakin kuatnya hasil model regresi dalam menjelaskan variabel independen terhadap variabel independen. Hasil pengolahan diperoleh hasil R Square (Koefisien determinasi) sebagai berikut:

Tabel 4. 24
Hasil Uji Koefisien Determinan (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.900 ^a	.810	.793

Sumber : Data Primer yang telah diolah, 2023

Pada tabel hasil uji R square (R²) diperoleh nilai pengaruh R= 0,900 dan nilai koefisien determinan R²= 0,810 yang artinya reward, moralitas individu, stimulus, opportunity, , rationalization, capability, arrogance, collusion memiliki pengaruh sebesar 81% terhadap perilaku fraud, sedangkan sisanya 19% nya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Tabel 4.24
Hasil Uji Determinan (R^2)

Variabel *reward*, moralitas, stimulus, *opportunity*, *rationalization*,
capability, *arrogance*, *collusion* dengan Perilaku *Fraud*

Variabel	Nilai R	Nilai R^2
<i>Reward</i>	0,437	0,191
Moralitas Individu	0,468	0,219
Stimulus	0,423	0,179
<i>Opportunity</i>	0,665	0,443
<i>Rationalization</i>	0,777	0,603
<i>Capability</i>	0,823	0,677
<i>Arrogance</i>	0,712	0,709
<i>Collusion</i>	0,883	0,780

Sumber : Data Primer yang telah diolah, Juli 2023

Berdasarkan tabel hasil uji nilai determinan atau R^2 setiap variabel diketahui bahwa:

1. Uji koefisien determinan (R^2) variabel *reward* diperoleh nilai pengaruh $R= 0,437$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,191$ yang artinya indikator stimulus memiliki pengaruh sebesar 19,1% terhadap perilaku *fraud*.
2. Uji koefisien determinan (R^2) variabel moralitas diperoleh nilai pengaruh $R= 0,468$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,219$ yang artinya indikator stimulus memiliki pengaruh sebesar 17,9% terhadap perilaku *fraud*.
3. Uji koefisien determinan (R^2) variabel stimulus diperoleh nilai pengaruh $R= 0,423$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,179$ yang

artinya indikator stimulus memiliki pengaruh sebesar 17,9% terhadap perilaku *fraud*.

4. Uji koefisien determinan (R^2) variabel *opportunity* diperoleh nilai pengaruh $R= 0,665$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,443$ yang artinya indikator *opportunity* memiliki pengaruh sebesar 44,3% terhadap perilaku *fraud*.
5. Uji koefisien determinan (R^2) variabel *rationalization* diperoleh nilai pengaruh $R= 0,777$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,603$ yang artinya indikator *rationalization* memiliki pengaruh sebesar 60,3% terhadap perilaku *fraud*.
6. Uji koefisien determinan (R^2) variabel *capability* diperoleh nilai pengaruh $R= 0,823$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,677$ yang artinya indikator *capability* memiliki pengaruh sebesar 67,7% terhadap perilaku *fraud*.
7. Uji koefisien determinan (R^2) variabel *arrogance* diperoleh nilai pengaruh $R= 0,712$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,709$ yang artinya indikator *arrogance* memiliki pengaruh sebesar 70,9% terhadap perilaku *fraud*.
8. Uji koefisien determinan (R^2) variabel *collusion* diperoleh nilai pengaruh $R= 0,883$ dan nilai koefisien determinan $R^2= 0,780$ yang artinya indikator *collusion* memiliki pengaruh sebesar 78% terhadap perilaku *fraud*.

Berdasarkan uji determinan indicator variabel fraud hexagon terhadap perilaku fraud maka diketahui bahwa nilai R2 paling tinggi yaitu indicator collusion, dan paling rendah nilai R2 nya yaitu indicator stimulus.

4.5 Pembahasan

Pada penelitian ini telah dilakukan beberapa pengujian yang meliputi Uji Analisis Data, Uji Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik, Uji Normalitas, Uji Multikolonieritas, Uji Heterokedastisitas, Analisis Regresi Linier Berganda, Uji Hipotesis, Uji Simultan, Uji Parsial, Uji Koefisien Determinasi. Berikut ini adalah beberapa cara pembahasan hasil pengujian hipotesis penelitian .

4.5.1 Pengaruh Penghargaan (*Reward*) Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel reward memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel reward terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga terdapat pengaruh antara variabel reward dengan perilaku fraud. Dan dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel reward dengan perilaku fraud, maka hipotesis pertama (H1) yang diajukan diterima.

Seluruh pendapatan yang diterima sebagai imbalan atau imbalan, baik finansial maupun non finansial, termasuk gaji, upah, bonus, intensif, fasilitas, dan tunjangan lain yang diberikan entitas sesuai dengan kontribusi jasa yang diberikan dan dianggap mampu menunjang. kesejahteraan dan kebutuhan dasar karyawan, disebut sebagai kompensasi yang sesuai. Karyawan dapat merasa puas dan termotivasi dalam bekerja jika mereka menerima

kompensasi yang adil, yang akan memotivasi mereka untuk berkontribusi lebih banyak di tempat kerja tanpa terlibat dalam perilaku merugikan seperti kecurangan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Purukan et al.,2020) dimana hasil penelitiannya membuktikan bahwa terdapat pengaruh signifikan positif antara reward terhadap Fraud Behaviour. Karena kecurangan dapat terjadi bahkan ketika kompensasi sudah sesuai (akibat tekanan), kita dapat menyimpulkan bahwa kesesuaian kompensasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kecurangan namun belum tentu dapat mengurangi kecurangan.

4.5.2 Pengaruh Moralitas Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel moralitas memiliki pengaruh negatif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel moralitas individu terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) sehingga terdapat pengaruh antara variabel moralitas individu dengan perilaku fraud, maka hipotesis kedua (H2) yang diajukan diterima. Oleh karena itu, tidak sedikit pun tindakan kecurangan yang dilakukan oleh para driver GO-JEK ini karena mereka meyakini bahwa sikap/moralitas buruk berupa kecurangan adalah suatu tindakan yang wajar. Ada bukti bahwa moralitas mempengaruhi cara orang bertindak. Moralitas seseorang dapat mengarahkannya untuk melakukan atau mencari pembenaran atas perilaku tersebut. Jika mereka meyakinkan diri sendiri bahwa menyontek

tidak akan menurunkan harga diri mereka, mereka mungkin bersedia mengambil risiko melakukan kecurangan (Mulya et al., 2018)

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Febrianty et al., 2021) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa moralitas berpengaruh negatif terhadap Fraud Behaviour. Hal ini menunjukkan bahwa moralitas dapat dijadikan dasar bahwa semakin berkurangnya nilai moralitas pada seseorang, maka ia akan melakukan perilaku kecurangan.

4.5.3 Pengaruh Tekanan (*Stimulus*) Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel Tekanan memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel fraud hexagon indikator stimulus terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) dan dari hasil Uji koefisien determinan (R^2) indikator stimulus diperoleh nilai pengaruh $R = 0,423$ dan nilai koefisien determinan $R^2 = 0,179$ yang artinya indikator stimulus memiliki pengaruh sebesar 17,9% terhadap perilaku fraud.

Seseorang dikatakan berada dalam tekanan (stimulus) jika ia ditempatkan pada posisi dimana ia merasa tidak mempunyai pilihan selain melakukan tindakan penipuan untuk menghindari keadaan yang sulit. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat stres seseorang mempengaruhi sejauh mana ia melakukan aktivitas tidak jujur. Oleh karena itu, semakin besar stres yang dialami seseorang, semakin besar kemungkinan dia menjadi tidak jujur.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Murdiansyah et al., 2017) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Stimulus berpengaruh

signifikan positif terhadap Fraud Behaviour. Hal ini menunjukkan bahwa Stimulus atau tekanan yang dirasakan dapat membuat seseorang melakukan perilaku kecurangan.

4.5.4 Pengaruh Peluang (*Opportunity*) Terhadap Fraud Behaviour

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel peluang (*opportunity*) memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel fraud hexagon indikator opportunity terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) dan dari hasil Uji koefisien determinan (R^2) indikator opportunity diperoleh nilai pengaruh $R = 0,665$ dan nilai koefisien determinan $R^2 = 0,443$ yang artinya indikator opportunity memiliki pengaruh sebesar 44,3% terhadap perilaku fraud.

Peluang, khususnya peluang dan keuntungan dari sumber lain, dapat menggoda sebagian orang untuk melakukan perilaku curang. Bisa saja seseorang melakukan penipuan jika pola pikirnya benar. Kemungkinan besar seseorang akan terlibat dalam aktivitas penipuan jika mereka yakin bahwa mereka mempunyai peluang besar untuk lolos dari tindakan tersebut.

Menurut hasil penelitian oleh (Sihombing & Budiarta, 2020) menyatakan bahwa peluang berpengaruh positif terhadap perilaku curang. Lebih banyak orang melakukan kecurangan karena adanya lingkungan yang mendukung dan memberikan peluang untuk melakukan penipuan. Penelitian juga membantu mendukung temuan penelitian ini (Ratmono & Frendy, 2022) yang menyatakan bahwa penipuan lebih banyak terjadi ketika kondisi

menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa potensi aktivitas penipuan dalam konteks layanan transportasi online GO-JEK semakin meningkat seiring dengan semakin besarnya peluang yang ada.

4.5.5 Pengaruh Rasionalisasi (*Rationalization*) Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel Rasionalisasi memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel fraud hexagon indikator rationalization terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) dan dari hasil Uji koefisien determinan (R^2) indikator rationalization diperoleh nilai pengaruh $R = 0,777$ dan nilai koefisien determinan $R^2 = 0,603$ yang artinya indikator rationalization memiliki pengaruh sebesar 60,3% terhadap perilaku fraud.

Rasionalisasi seseorang dapat mengungkapkan banyak hal tentang kepribadiannya dan proses berpikirnya sebagai penjelasan atas tindakannya. Pengaruh lingkungan yang berasumsi bahwa suatu perilaku biasanya dilakukan dapat berkontribusi pada pengembangan pembenaran atas perilaku tersebut. Ketika seseorang terbiasa melakukan penipuan, ketika tidak ada ketegasan atau sanksi, dan ketika ada rasionalisasi berarti melakukan penipuan karena orang lain juga pernah melakukannya, maka penipuan tersebut dianggap tidak merugikan orang lain. Seseorang yang melakukan penipuan akan selalu memberikan alasan mengapa tindakannya dapat dibenarkan. Saat terlibat dalam aktivitas penipuan, banyak orang berusaha menghindari ketahuan. Setiap orang mempunyai alasannya masing-masing untuk berbuat curang dan menganggapnya sebagai hal yang standar.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Irwansyah & Syufriadi, 2019) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Rasionalisasi berpengaruh signifikan positif terhadap fraud behaviour. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang sering melakukan pembenaran terhadap dirinya dalam melakukan perilaku kecurangan.

4.5.6 Pengaruh Kemampuan (*Capability*) Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel kemampuan memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel fraud hexagon indikator capability terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) dan dari hasil Uji koefisien determinan (R^2) indikator capability diperoleh nilai pengaruh $R = 0,823$ dan nilai koefisien determinan $R^2 = 0,677$ yang artinya indikator capability memiliki pengaruh sebesar 67,7% terhadap perilaku fraud.

Semakin besar kemampuan seseorang untuk melakukan kecurangan maka semakin besar kecenderungan seseorang untuk melakukan perilaku kecurangan dalam menggunakan jasa transportasi online GO-JEK. Banyak tindakan kecurangan tidak akan terjadi jika pelakunya tidak memiliki keterampilan yang diperlukan.

Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian (Nursani&Irianto, 2014) dalam penelitian (Mukrimaa et al., 2016) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kemampuan berpengaruh signifikan positif terhadap fraud behaviour. Hal ini menunjukkan bagaimana kecenderungan seseorang

terhadap kecurangan dipengaruhi oleh tingkat kompetensi yang mereka rasakan dalam melakukan tindakan tersebut.

4.5.7 Pengaruh Arogansi (*Arrogance*) Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel Arogansi memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel fraud hexagon indikator arrogance terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) dan dari hasil Uji koefisien determinan (R^2) indikator arrogance diperoleh nilai pengaruh $R = 0,712$ dan nilai koefisien determinan $R^2 = 0,709$ yang artinya indikator arrogance memiliki pengaruh sebesar 70,9% terhadap perilaku fraud.

Semakin yakin seseorang terhadap kemampuannya melakukan kecurangan tanpa ketahuan, semakin besar kemungkinan perilaku tersebut benar-benar terjadi. Misalkan adanya tantangan dari orang sekitar untuk melakukan perilaku kecurangan dalam menggunakan jasa transportasi online GO-JEK, dengan tujuan hanya untuk mendapatkan sebuah pengakuan dan dia bangga dengan dirinya tanpa merasa perbuatan dia itu salah dan dapat merugikan orang lain.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Apsari & Suhartini, 2021) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa arogansi berpengaruh signifikan positif terhadap fraud behaviour. Hal ini menunjukkan bahwa sifat arogansi seseorang bisa menjadi dukungan untuk melakukan perilaku kecurangan.

4.5.8 Pengaruh Kolusi (*Collusion*) Terhadap Perilaku Fraud

Dari hasil uji statistik menunjukkan bahwa variabel Kolusi memiliki pengaruh positif terhadap Fraud Behaviour. Nilai signifikan variabel fraud hexagon indikator collusion terhadap perilaku fraud yaitu 0,000 artinya nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p > 0,05$) dan dari hasil Uji koefisien determinan (R^2) indikator collusion diperoleh nilai pengaruh $R = 0,883$ dan nilai koefisien determinan $R^2 = 0,780$ yang artinya indikator collusion memiliki pengaruh sebesar 78% terhadap perilaku fraud.

Pengaruh orang lain untuk melakukan kecurangan merupakan hal penting yang perlu diperhatikan, sehingga kolusi sendiri merupakan salah satu faktor terbaru yang ada di Fraud Hexagon. Faktor-faktor yang menyebabkan komitmen penipuan sangatlah kompleks, namun kolusi adalah salah satu faktor utama. (Susandra & Hartina, 2017) mendefinisikan kolusi sebagai pengaturan di mana dua orang atau lebih secara diam-diam bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Kolusi dapat terjadi jika orang yang berencana melakukan kolusi mendapat dorongan dan dukungan dari orang lain.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Kamila & Parinduri, 2023) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kolusi berpengaruh signifikan positif terhadap fraud behaviour. Hal ini menunjukkan bahwa adanya dukungan sekitar dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan perilaku kecurangan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari data-data yang disajikan dalam penelitian dan pembahasan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut ;

- 1) Terdapat pengaruh positif antara variabel reward terhadap perilaku fraud. Pada hasil uji hipotesis didapatkan nilai korelasi dengan arah positif. Sehingga dapat diartikan bahwa setiap peningkatan nilai reward pada perilaku fraud maka akan meningkatkan nilai perilaku fraud driver Go-Jek di Kota Semarang.
- 2) Terdapat pengaruh negatif antara variabel moralitas terhadap perilaku fraud. Hal ini berarti driver GO-JEK di Kota Semarang menganggap bahwa mempunyai sikap/moral buruk berupa kecurangan merupakan suatu tindakan yang wajar, sehingga banyak driver GO-JEK yang melakukan kecurangan.
- 3) Terdapat pengaruh positif antara variabel *stimulus* terhadap perilaku kecurangan. Sehingga dapat diartikan bahwa setiap peningkatan nilai stimulus atas perilaku sebesar satu satuan maka akan meningkatkan nilai perilaku fraud.
- 4) Terdapat pengaruh positif antara variabel *opportunity* terhadap perilaku kecurangan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi suatu peluang akan berpengaruh pada individu untuk melakukan kecurangan terhadap

perilaku kecurangan dalam menggunakan jasa transportasi online GO-JEK.

- 5) Terdapat pengaruh positif antara variabel rasionalisasi terhadap perilaku kecurangan. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang sering melakukan pembenaran terhadap dirinya dalam melakukan perilaku kecurangan
- 6) Terdapat pengaruh positif antara variabel kapabilitas terhadap perilaku kecurangan. Oleh karena itu, kemungkinan bahwa pengguna layanan taksi online GO-JEK akan terlibat dalam aktivitas penipuan meningkat sebanding dengan kemampuan pengguna untuk melakukan hal tersebut.
- 7) Terdapat pengaruh positif antara variabel *arrogance* terhadap perilaku kecurangan. Hal ini menunjukkan bahwa sifat arogansi seseorang bisa menjadi dukungan untuk melakukan perilaku kecurangan.
- 8) Terdapat pengaruh positif antara variabel kolusi terhadap perilaku kecurangan. Sehingga hasil ini menunjukkan bahwa adanya dukungan sekitar dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan perilaku kecurangan.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Bagi Perusahaan

Menurut penelitian ini, perusahaan harus melakukan pekerjaan yang lebih baik dalam memberi informasi kepada karyawannya tentang kebijakan perusahaan mengenai hukuman bagi pengemudi, khususnya penanggungan kendaraan. GO-JEK juga bisa menurunkan target insentif/bonus karena driver lebih sering terfokus kepada pengejaran target insentif/bonus. Dalam hal

kajian akademis, GO-JEK dapat menyempurnakan dan meningkatkan sosialisasi mengenai kecurangan dan pelanggaran yang sudah ada untuk memastikan tidak ada pihak yang dirugikan. GO-JEK bisa mengadakan pelatihan/ training secara konsisten mengenai perilaku fraud yang bertujuan untuk menanamkan sikap professionalism seorang driver dan sebagai langkah preventif mengatasi adanya kasus *fraud* yang akan datang oleh para driver atau mitra GO-JEK.

5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk menambahkan data analisis kualitatif berupa wawancara untuk mengetahui asumsi responden di luar pernyataan yang tertulis dalam kuesioner
2. Peneliti selanjutnya perlu menambahkan variabel penelitian untuk mendapatkan hasil yang optimal seperti religiusitas, kebijaksanaan, etika organisasi atau variabel pemoderasi.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini memiliki keterbatasan pada saat pengambilan sampel. Dimana penyebaran kuesioner kepada responden dengan jumlah yang cukup banyak yang disebarakan secara *face to face* kemudian di dokumentasikan dilakukan di tempat umum bahkan dipinggir jalan karena kondisi keberadaan responden.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, Icek. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. *Action Control*, 11–39.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Apsari, A. K., & Suhartini, D. (2021). Religiosity as Moderating of Accounting Student Academic Fraud with a Hexagon Theory Approach.
- Atmoko, D. (2021). *Pengaruh tekanan, peluang, dan rasionalisasi (fraud triangle) terhadap perilaku fraud pengemudi ojek online gojek (Studi Pada Driver GOJEK Kota Jambi)*.
- Atmoko, T. P. H. (2021). Strategi Pengembangan Potensi Desa Wisata Brajan Kabupaten Sleman. *Media Wisata*, 12(2), 146–154.
- Batkunde, A. A., & Dewi, P. M. (2022). Pengaruh Moralitas Individu Dan Ketaatan Aturan Akuntansi Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi Pada Pemerintah Kota Ambon. *Owner*, 6(3), 1687–1697.
- Bellyanti, L. A., & Rasmini, N. K. (2016). Pengaruh Keefektifan Pengendalian Intern, Reward Dan Moralitas Individu Pada Perilaku Tidak Etis Karyawan (Studi CV. Sinar Dian). *E-Jurnal Akuntansi*, 14(3), 1670–1698
- Egita, E. (2020). Pengaruh Religiusitas, Reward and Punishment, dan Job Rotation Terhadap Fraud. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 7(1), 55–64.
- Febrianty, R., Purnamasari, P., & Maemunah, M. (2021). *Pengaruh Reward dan Moralitas Individu terhadap Pencegahan Fraud*.
- Gede, I. M., Putra, D., Ayu, N., & Trisna, W. (2022). *Pengaruh Elemen Fraud Hexagon terhadap Kecurangan Akuntansi Pada Badan Usaha Milik Desa di Kabupaten Buleleng*. 12(2), 339–353.
- Irwansyah, I., & Syufriadi, B. (2019). Pengaruh Efektivitas Pengendalian Internal, Kesesuaian Kompensasi, Moralitas Manajemen, Ketaatan Aturan Akuntansi, Dan Asimetri Informasi Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi. *Jurnal Akuntansi*, 8(2), 89–100.
- Kamila, F. T., & Parinduri, A. Z. (2023). Pengaruh fraud hexagon terhadap

fraudulent financial. *Accounting*, 3(1), 1407–1416.

Kartika, A. (2021). *Religiosity as Moderating of Accounting Student Academic Fraud with a Hexagon Theory Approach*.

Khair, J. H., & Halmawati, H. (2019). Pengaruh Pengendalian Internal Dan Moralitas Individu Terhadap Fraud Orderan Pada Jasa Transportasi Berbasis Online Go-Jek Di Kota Padang. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 1(3), 1354–1362.

Laitupa, M. F., & Kaihatu, A. (2021a). Pengaruh Pengendalian Internal, Moralitas Individu dan Fraud Triangle Terhadap Tindakan Fraud Orderan pada PT. Gojek Indonesia (Studi Empiris pada PT. Gojek Indonesia Cabang Ambon). *Jurnal Manis*, 5(01), 24–35.

Laitupa, M. F., & Kaihatu, A. (2021b). Pengaruh Pengendalian Internal, Moralitas Individu dan Fraud Triangle Terhadap Tindakan Fraud Orderan pada PT. Gojek Indonesia (Studi Empiris pada PT. Gojek Indonesia Cabang Ambon). *Jurnal Manis*, 5.

Mukrimaa, S. S., Nurdyansyah, Fahyuni, E. F., Yulia Citra, A., Schulz, N. D., Taniredja, T., Faridli, E. M., & Harmianto, S. (2016). Bab 1 Skripsi Gojek.

Mulya, A., Rahmatika, D. N., Kartikasari, M. D., & Tegal, U. P. (2018). *Pengaruh Fraud Pentagon (Pressure , Opportunity , Rationalization , Competence Dan Arrogance) Terhadap Pendeteksian Fraudulent Financial Statement Pada Perusahaan Property , Real Estate And Building Construction Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Ta. 11–25*.

Murdiansyah, I., Sudarma, M., & Nurkholis. (2017). Pengaruh Dimensi Fraud Diamond Terhadap Perilaku Kecurangan Akademik. *Akuntansi Aktual*, 4(2), 121–133.

Nsafe, E., No, V., Agustin, C. R., & Achyani, F. (2022). *Prosiding National Seminar on Accounting , Finance , and Pengaruh Dimensi Fraud Hexagon terhadap Academic Fraud*. 2(1), 295–309.

Oktavia, S., Bahari, A., & Kartika, R. (2022). Pengaruh Elemen Fraud Hexagon Theory Terhadap Fraud Laporan Keuangan. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 12(2), 275–284.

Putra, A. A., & Adeswastoto, H. (2018). Transportasi Publik Dan Aksesibilitas Masyarakat Perkotaan. *Jurnal Teknik Industri Terintegrasi*, 1(1), 55–60.

Rabbany, G. B., & Nugroho, W. S. (2021). Pengaruh Profesionalisme, Komitmen Organisasi, Sensivitas Etika, Pertimbangan Etis, Personal Cost, Dan Reward

Terhadap Intensi Internal Whistleblowing Guna Mencegah Kecurangan Akuntansi (Studi Empiris pada BPKAD Kota dan Kabupaten Magelang. *Business and Economics Conference in Utilization of Modern Technology*, 429–454.

Rahmawati, S., & Susilawati, D. (2019). Pengaruh Dimensi Fraud Diamond Dan Religiusitas Terhadap Perilaku Kecurangan Akademik Mahasiswa. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 5(2), 269–290.

Ratmono, D., & Frendy. (2022). Examining the fraud diamond theory through ethical culture variables: A study of regional development banks in Indonesia.

Rizqiyah, N., & Lestari, T. (2021). Pengaruh Metode Reward dan Punishment Terhadap Perkembangan Moral Siswa Sekolah Dasar. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 5(2), 242–249.

Saleh, A., & Mardiana, A. (2021). Pemberian Reward Terhadap Peningkatan Motivasi Kerja Karyawan Dalam Perspektif Islam.

Saverus. (2019). Pengaruh Sistem Pemberian Reward and Punishment Terhadap Kinerja Sales Pada Pt. Suracojaya Abadi Motor Di Pettarani Makassar. *Jurnal Kajian Pendidikan Ekonomi Dan Ilmu Ekonomi*, 2(1), 1–19.

Shinta Permata Sari, N. K. N. (2019). Financial Statements Fraud dengan Pendekatan Vicious Fraud Hexagon Model: Tinjauan pada Perusahaan Terbuka di Indonesia. *1st Annual Conference of Ihtifaz: Islamic Economics, Finance, and Banking*, 409–430.

Sihombing, M., & Budiarta, I. K. (2020). Analisis Pengaruh Fraud Triangle Terhadap Kecurangan Akademik (Academic Fraud) Mahasiswa Akuntansi Universitas Udayana. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(2), 361.

Surya, I., Wardhani, H., & Insany Fitri, N. (2013). Penerapan Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Driver Go-Jek Indonesia Cabang Kota Makassar.

Syahrul Mustofa. (2020). Kebijakan Dana Desa & Korupsi Dana Desa Dari Sabang Sampai Merauke. *Guepedia*, 3(1), 50–73.

Thasya, N., Lisah, L., Angeline, A., Gozal, N., Veronica, V., & Rahmi, N. U. (2020). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Corporate Social Responsibility pada Perusahaan Sub Sektor Transportasi. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 69–82.

Ubaidillah, A. A. A. (2019). Pengaruh Pengendalian Internal Dan Fraud Triangle Terhadap Perilaku Fraud (Studi Pada Pt Gojek Bandung). *Jurnal Riset*

Akuntansi Dan Perbankan, 13(2), 200–217.

Ubaidillah, A. A. A., & Fatimah, N. (2019). Pengaruh Pengendalian Internal Dan Fraud Triangle Terhadap Perilaku Fraud (Studi Pada Pt Gojek Bandung). *Riset Akuntansi Dan Perbankan*, 13(2), 200–219.

Ukrida, P. A., & Fadairsair, K. (2019). *Perilaku kecurangan akademik mahasiswa akuntansi : dimensi fraud pentagon (studi kasus pada mahasiswa prodi akuntansi ukrida)*. 12(2), 122–147.

Wirawan, A., & Afani, I. N. (2018). Pengaruh Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Dan Motivasi Karyawan Pada Cv Media Kreasi Bangsa. *Journal of Applied Business Administration*, 2(2), 242–257.

Wolfe, D. T., & Hermanson, D. R. (2004). The F Wolfe, D. T. and Hermanson, D. R. (2004) ‘The Fraud Diamond : Considering the Four Elements of Fraud: Certified Public Accountant’, *The CPA Journal*, 74(12), pp. 38–42.

Yuliana, & Sariningsih, E. (2019). Fraud Orderan Transportasi Berbasis Online Pada PT . Gojek Bandar Lampung. *Akuntansi Dan Manajemen*, 8(2), 94–99.

