Perspektif Akuntansi
Volume 8 Nomor 1 (Februari 2025), hal. 062-082
ISSN: 2623-0194 (Print), 2623-0186 (Online)
Copyright© The Authors(s). All Rights Reserved
Center for Accounting Development and Research (CARD)
Fakultas Ekonomika dan Bisnis,
Universitas Kristen Satya Wacana
DOI: https://doi.org/10.24246/persi.v8i1.p062-082
http://ejournal.uksw.edu/persi

Penerapan *Fraud Hexagon Theory* pada Minat Kecurangan *Driver* PT Jeggboy Inspirasi Indonesia

Natasya Parahita [1]
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Satya Wacana
Elisabeth Penti Kurniawati
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Satya Wacana

Received

Revised

Accepted

Abstract. *This study aims to examine the effect of the elements of the Fraud Hexagon Theory on the interest of Jeggboy & Girl drivers in Salatiga City in committing fraud. This research is a quantitative study using primary data collection techniques. Data collection using questionnaires distributed online to drivers. The number of samples taken was 160 respondents obtained by purposive sampling technique. The data analysis technique used is the linear regression technique. Testing is done by evaluating the measurement model (outer model) and the structural model (inner model). The results of this study indicate that pressure, ability, rationalization, and collusion have a positive influence on driver fraud. While opportunity and arrogance do not affect driver fraud.*

Keywords: *Fraud, fraud hexagon theory, pressure, capability, opportunity, rationalization, arrogance, collusion*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh elemen *Fraud Hexagon Theory* terhadap minat *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga dalam melakukan kecurangan. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data primer. Pengumpulan data menggunakan kuesioner yang disebar secara daring kepada para *driver*. Jumlah sampel yang diambil adalah 160 responden yang diperoleh dengan teknik *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik regresi linier. Pengujian dilakukan dengan mengevaluasi model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tekanan, kemampuan, rasionalisasi, dan kolusi memiliki pengaruh positif

[1] *natasyaparahita25@gmail.com*

terhadap kecurangan *driver*. Sedangkan, kesempatan dan arogansi tidak berpengaruh terhadap kecurangan *driver*.

Kata kunci: Kecurangan, *fraud hexagon theory,* tekanan, kemampuan, kesempatan, rasionalisasi, arogansi, kolusi

Pendahuluan

Munculnya jasa transportasi berbasis *online* sangat penting dalam menunjang kehidupan masyarakat. Segala aktivitas masyarakat dan mobilitas barang dapat terpenuhi secara efektif dan efisien. Kondisi transportasi umum yang buruk, kurang aman, dan terbatasnya aksesbilitas menyebabkan keberadaan jasa transportasi online dengan cepat diterima oleh masyarakat. Salah satu bisnis yang sedang berkembang pesat di Indonesia saat ini adalah bisnis jasa transportasi *online* dengan sepeda motor atau dikenal sebagai ojek *online*. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh Polling Institute (2022) menunjukkan bahwa 98 persen masyarakat di Indonesia lebih memilih menggunakan ojek online daripada ojek pangkalan karena menyediakan berbagai ragam layanan seperti layanan perjalanan penumpang, pengantaran makanan (*food delivery*), pengantaran paket dalam kota, pembelian barang di gerai atau warung *offline*, dan lain sebagainya.

Layanan ojek *online* di Indonesia seperti Uber, Gojek, Grab, inDriver, Maxim, dan lain sebagainya, semakin menarik perhatian masyarakat dengan berbagai keunggulan yang ditawarkan (Damaini *et al*., 2018). Ojek *online* tidak hanya memberikan layanan transportasi, tetapi juga membuka peluang baru bagi masyarakat sebagai sumber mata pencaharian. Hasil survei yang dilakukan oleh Polling Institute (2022) menunjukkan bahwa sekitar 77 persen dari penyedia jasa ojek *online* menjadikan *driver* sebagai sumber penghidupan utama dan faktanya sekitar 60,4 persen dari mayoritas *driver* telah menjalani profesinya paling tidak selama 4 tahun. Hal ini mencerminkan bagaimana pekerjaan ini telah menjadi bagian integral dalam kehidupan masyarakat.

Fraud merupakan masalah internasional yang dapat terjadi di organisasi mana pun dan kapan pun, sementara insiden *fraud* saat ini semakin meningkat terutama didorong oleh krisis keuangan global dan resesi ekonomi (Vousinas, 2019). Banyak perusahaan pernah mengalami fraud dan dampaknya dapat mengganggu perekonomian (Abdullahi *et al*., 2015). Selain terjadi pada individu (Azam, 2018); serta (Syofyan *et al*., 2021), *fraud* juga sering terjadi di beberapa perusahaan karena memiliki sistem pengendalian internal yang lemah, keamanan yang buruk atas properti perusahaan, atau kebijakan yang tidak jelas mengenai perilaku yang dapat diterima (Huang *et al*., 2017). *Fraud* juga dapat terjadi pada perusahaan jasa transportasi *online* yang sedang berkembang di Indonesia. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini berfokus pada tindakan *fraud* yang dilakukan *driver* dalam proses penjualan jasa transportasi *online*. Untuk menguji minat *driver* ojek *online* dalam melakukan tindakan kecurangan, penelitian ini menggunakan *fraud theory.* Dalam

perkembangannya, *fraud theory* telah mengalami evolusi sejak tahun 1950an (Dorminey *et al*., 2012). Berbagai model *fraud* telah digunakan untuk menguji penipuan yang dilakukan oleh karyawan, antara lain *Fraud Triangle, Fraud Diamond* dan *Fraud Scale* (Moore, 2020). Penelitian ini menggunakan *Fraud Hexagon Theory* karena memiliki komponen yang lebih komprehensif untuk memprediksi tindakan kecurangan pada *driver* ojek *online*. *Fraud Hexagon Theory* ini merupakan pengembangan *fraud theory* yang relatif baru (Vousinas, 2019), sehingga penerapan teori tersebut akan diuji pada penelitian ini.

Terdapat penelitian-penelitian terdahulu yang mengimplementasikan *Fraud Hexagon Theory*, namun masih terdapat hasil yang belum konsisten. Hasil penelitian Sihombing dan Panggulu (2022) menyatakan bahwa tekanan eksternal, rasionalisasi, dan kolusi berpengaruh negatif terhadap kecurangan laporan keuangan perusahaan yang bergerak di industri teknologi informasi yang terdaftar di S&P Capital IQ tahun 2019-2021. Nurbaiti dan Putri (2023) menunjukkan bahwa tekanan berpengaruh signifikan negatif terhadap kecurangan laporan keuangan di sektor transportasi dan logistik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2021. Penelitian Suryandari dan Pratama (2021) menyatakan bahwa kesempatan dan kolusi tidak berpengaruh terhadap *fraud* pengelolaan dana desa di Daerah Istimewa Yogyakarta. Jannah *et al*. (2021) menyimpulkan bahwa *stimulus* (tekanan), kesempatan, dan ego tidak berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019. Lutfiyanti (2018) menyatakan bahwa kesempatan dan kemampuan berpengaruh negatif terhadap tendensi kecurangan pada *driver* Grabcar di Kota Malang.

Penelitian terdahulu banyak berfokus pada perusahaan publik. Penelitian Nurbaiti dan Cipta (2022) menganalisis indikasi kecurangan laporan keuangan dengan menggunakan *Fraud Hexagon Theory* pada perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2020. Handoko (2021) menganalisis faktor-faktor *Fraud Hexagon Theory* dalam mendeteksi kecurangan laporan keuangan pada perusahaan sektor perbankan yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019. Sedangkan Setyono *et al*. (2023) menguji *Fraud Hexagon Theory* dalam mendeteksi kecurangan pelaporan keuangan pada perusahaan yang terdaftar di indeks LQ 45 periode 2017-2021.

Berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini berfokus pada sebuah perusahaan jasa transportasi online, yaitu PT Jeggboy Inspirasi Indonesia di Kota Salatiga. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh elemen *Fraud Hexagon Theory* terhadap minat *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga dalam melakukan tindakan kecurangan. Alasan memilih PT Jeggboy Inspirasi Indonesia sebagai objek pada penelitian kali ini karena merupakan salah satu *startup* ojek *online* asal Kota Salatiga yang masih mengembangkan usahanya dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada *customer*. Berdasarkan informasi yang diperoleh, ada kemungkinan terjadinya kecurangan atau *fraud* yang pernah dilakukan oleh sebagian oknum *driver* Jeggboy & Girl. Salah satu contoh *fraud* oknum *driver* adalah ketika beberapa *driver* Jeggboy & Girl melayani *customer* tanpa melaporkannya ke pihak administrasi karena

pemesanannya masih dilakukan secara manual, yaitu berkomunikasi melalui *WhatsApp* dan belum menerapkan aplikasi terpadu. Situasi ini berpotensi menciptakan tingkat kecurangan yang tinggi karena ketidaktransparan transaksi bisnis yang dapat berdampak pada kerugian perusahaan dan dapat merusak kepercayaan warga Salatiga terhadap *platform* Jeggboy & Girl.

Manfaat teoritis dari penelitian ini untuk memberikan bukti empiris pada perusahaan jasa transportasi *online* mengenai enam elemen *Fraud Hexagon Theory* yang berbeda, yang dapat memengaruhi minat *driver* dalam melakukan tindakan kecurangan. Dengan mempertimbangkan semua faktor tersebut, perusahaan dapat merancang kebijakan, prosedur, maupun pencegahan yang lebih efektif untuk mengurangi risiko kecurangan. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pelaku usaha penyedia jasa transportasi *online* untuk mendeteksi tindak kecurangan *driver* dengan menggunakan elemen *Fraud Hexagon Theory*. Bagi PT Jeggboy Inspirasi Indonesia dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam menggunakan layanan ojek *online* dengan mencegah terjadinya kecurangan *driver* melalui penerapan elemen *Fraud Hexagon Theory*.

Telaah Pustaka (Kerangka Teori)

Fraud Hexagon Theory

Fraud Hexagon Theory merupakan sebuah kerangka kerja yang mengidentifikasi enam elemen utama yang dapat memengaruhi kemungkinan terjadinya tindakan kecurangan pada suatu perusahaan maupun pihak tertentu (Sagala dan Siagian, 2021). Model *fraud* ini merupakan hasil pengembangan atau penyempurnaan dari teori-teori sebelumnya. Teori awal yang dikenal sebagai *Fraud Triangle Theory* pertama kali dirancang oleh Cressey (1953) dengan menyajikan konsep dasar yang mencakup tiga elemen utama untuk menggambarkan alasan mengapa seseorang melakukan tindakan kecurangan, yaitu adanya Tekanan (*Pressure*), Kesempatan (*Opportunity*), dan Rasionalisasi (*Rationalization*). *Fraud Diamond Theory* yang dikembangkan oleh Wolfe dan Hermanson (2004) meyakini bahwa dapat meningkatkan upaya pencegahan dan pendeteksian kecurangan dengan mempertimbangkan elemen keempat, yakni Kemampuan (*Capability*). Model S.C.O.R.E. yang dikembangkan Vousinas (2019) menambah elemen kelima yaitu Ego karena teori-teori sebelumnya dianggap belum cukup untuk digunakan dalam semua situasi yang berkaitan dengan tindakan kecurangan, sehingga model ini dikenal sebagai *Fraud Pentagon Theory*. Selanjutnya, Model S.C.O.R.E. disempurnakan oleh Vousinas (2019) dengan menambah elemen keenam yaitu Kolusi (*Collusion*) sehingga berkembang menjadi *Fraud Hexagon Theory*. Vousinas (2019) menjelaskan bahwa ketika terjadi kolusi antar karyawan, atau antara karyawan dengan pihak eksternal, upaya untuk menghentikan kecurangan akan semakin sulit. Secara tidak langsung, kolusi dapat memengaruhi seseorang untuk melakukan tindakan kecurangan. *Fraud Hexagon Theory* terdiri dari elemen Tekanan (*Stimulus*), Kemampuan (*Capability*), Kesempatan (*Opportunity*), Rasionalisasi (*Rationalization*), Arogansi (*Ego*), dan Kolusi (*Collusion*).

Pengembangan hipotesis (Kerangka konseptual)

Pengaruh Tekanan Terhadap Tindakan Kecurangan Pada *Driver*

Insentif atau motivasi untuk melakukan kecurangan dihasilkan dari adanya tekanan yang dirasakan seseorang (Huang *et al*., 2017). Ketika tekanan situasional dan kesempatan untuk melakukan kecurangan tinggi namun tingkat integritas personalnya rendah, maka risiko terjadinya kecurangan akan menjadi sangat tinggi (Pradana *et al*., 2018). Tekanan (*Stimulus*) merupakan desakan atau dorongan untuk melakukan tindakan yang tidak semestinya atau menyimpang, dikarenakan adanya tekanan baik berasal dari dalam pribadi individu (internal) maupun dari luar (eksternal) (Suryandari dan Pratama, 2021).

Tekanan internal yang dialami oleh *driver* dapat mencakup berbagai faktor pribadi dan finansial, seperti utang yang menumpuk, kebutuhan mendesak, stres karena tekanan keluarga, tuntutan hidup sehari-hari, dan sebagainya. Tekanan eksternal yang dirasakan oleh *driver* dapat berupa tekanan dari atasan atau manajemen perusahaan untuk mencapai target tertentu dalam jumlah orderan, pendapatan, atau kinerja lainnya; tekanan dari rekan kerja; dan tekanan dari lingkungan yang kompetitif di industri layanan transportasi *online*. Tekanan dapat memengaruhi tindakan kecurangan *driver* karena semakin besar tekanan yang dihadapi, maka semakin tinggi kemungkinan *driver* untuk melakukan tindakan kecurangan guna memperoleh keuntungan pribadi. Hipotesis ini didasarkan juga pada hasil penelitian sebelumnya. Hasil penelitian Novarina dan Triyanto (2022) menunjukkan bahwa tekanan berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan. Penelitian Suryandari dan Pratama (2021) menyatakan bahwa tekanan berpengaruh positif terhadap *fraud* pengelolaan dana desa. Nurbaiti dan Putri (2023); serta Jannah *et al*. (2021) membuktikan bahwa tekanan berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan.

H1 : Tekanan berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada driver.

Pengaruh Kemampuan Terhadap Tindakan Kecurangan Pada *Driver*

Kemampuan (*Capability*) merupakan kecakapan seseorang untuk menciptakan strategi penyelundupan yang canggih dan dapat mengamankan situasi agar menghasilkan keuntungan, kemudian memengaruhi orang lain untuk berpartisipasi dalam melakukan tindakan kecurangan tersebut (Sukmadilaga *et al*., 2022). Kemampuan dapat diartikan bagaimana karyawan mampu melihat dan memanfaatkan peluang untuk melakukan tindakan *fraud* dalam suatu entitas (Jannah *et al*., 2021). Wolfe dan Hermanson (2004) menjelaskan bahwa sebagian besar tindakan kecurangan tidak akan terjadi tanpa adanya pelaku yang memiliki keahlian dan kemampuan tertentu untuk mengimplementasikan strategi kecurangan yang telah direncanakan.

Kemampuan yang dimiliki oleh *driver* dalam mengoperasikan sistem atau proses bisnis perusahaan dapat meningkatkan risiko terjadinya kecurangan karena *driver* lebih cakap dalam merekayasa atau memanipulasi transaksi *customer* dengan tujuan

memperoleh keuntungan pribadi. *Driver* dapat memanfaatkan kemampuan tersebut dengan menipu *customer* melalui peningkatan tarif dan menjalankan tindakan kecurangan dengan cara menyembunyikannya dari pengawasan. Oleh sebab itu, semakin besar kemampuan yang dimiliki *driver*, maka semakin tinggi minat *driver* untuk melakukan tindakan curang. Hasil penelitian Nurbaiti dan Putri (2023) menyimpulkan bahwa kemampuan berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan. Suryandari dan Pratama (2021) dalam penelitiannya membuktikan bahwa kemampuan berpengaruh positif terhadap *fraud* pengelolaan dana desa. Hasil penelitian Novarina dan Triyanto (2022) menyatakan bahwa kemampuan berpengaruh postitif terhadap kecurangan laporan keuangan. Penelitian Larum *et al*. (2021) menjelaskan bahwa kemampuan berpengaruh terhadap potensi kecurangan pelaporan keuangan.

H2 : Kemampuan berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada driver.

Pengaruh Kesempatan Terhadap Tindakan Kecurangan Pada *Driver*

Kesempatan (*opportunity*) adalah peluang yang menjadi pintu masuknya seseorang untuk berbuat curang (Cressey, 1953). Kesempatan untuk melakukan kecurangan dapat disebabkan karena pengendalian internal yang tidak memadai (Albrecht *et al*., 2008). Lemahnya pengendalian internal atau kurangnya pengawasan dalam suatu perusahaan dapat menciptakan celah yang memungkinkan individu memanfaatkan peluang tersebut untuk memperoleh keuntungan pribadi. Kesempatan yang dirasakan individu memerlukan pengetahuan dan kemampuan untuk menjalankan tindakan kecurangan tersebut dan dilakukannya tanpa terdeteksi.

Ketika seorang *driver* yakin dan merasa bahwa pengendalian internal perusahaan lemah, maka *driver* memiliki kesempatan untuk melakukan tindakan kecurangan. Kesempatan ini antara lain membuat *order* fiktif, menipu penumpang, menaikkan tarif penumpang tanpa alasan yang jelas, dan menerima pembayaran dari customer tanpa melaporkannya kepada pihak administrasi. Dalam situasi ini, kemungkinan *driver* untuk melakukan manipulasi sistem dan prosedur perusahaan menjadi sangat besar karena pengendalian internal terhadap kinerja *driver* yang kurang efektif dan risiko terdeteksi sangat kecil. Oleh sebab itu, semakin besar peluang atau kesempatan yang dirasakan *driver*, maka semakin tinggi potensi terjadinya *fraud*. Hipotesis ini didasarkan juga pada hasil penelitian sebelumnya. Hasil penelitian Nurbaiti dan Putri (2023); serta Sukmadilaga *et al*. (2022) menunjukkan bahwa kesempatan berpengaruh signifikan positif terhadap kecurangan laporan keuangan. Novarina dan Triyanto (2022) dalam penelitiannya menyatakan bahwa kesempatan berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan. Sedangkan penelitian Suryandari dan Pratama (2021) membuktikan bahwa kesempatan berpengaruh positif terhadap *fraud* pengelolaan dana desa.

H3 : Kesempatan berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada driver.

Pengaruh Rasionalisasi Terhadap Tindakan Kecurangan Pada *Driver*

Rasionalisasi (*Rationalization*) merupakan munculnya pola pikir dalam diri seseorang untuk membenarkan tindakan atau perilaku yang salah (Suryandari dan Pratama, 2021). Rasionalisasi menjadikan seseorang untuk meyakinkan dirinya bahwa tindakan kecurangan tersebut tidak salah (Novarina dan Triyanto, 2022). Seseorang mungkin berpikir bahwa melakukan kecurangan dapat meningkatkan penghasilan dengan cepat tanpa harus bekerja lebih keras, sehingga memunculkan argumen bahwa perusahaan memiliki cukup anggaran dan tidak akan merasa rugi.

Driver yang melakukan tindakan kecurangan cenderung menggunakan rasionalisasi untuk suatu alasan yang kesannya membenarkan perbuatannya. Rasionalisasi tersebut digunakan untuk menghindari rasa bersalah atau malu, dan meyakini bahwa melakukan tindak kecurangan merupakan hal yang wajar. *Driver* yang terlambat mengantarkan pesanan ke *customer* mencoba merasionalkan perilakunya dengan menyatakan alasan terkait masalah lalu lintas dan kesalahan navigasi yang dapat memengaruhi waktu pengantaran ke *customer*. *Driver* yang mengambil keuntungan dari harga diskon membenarkan perilakunya dengan menginformasikan harga normal sebagai rasionalisasinya, sehingga selisih harga menjadi hak *driver*. *Driver* juga merasionalkan peningkatan tarif penumpang dengan mengklaim bahwa biaya bahan bakar minyak (BBM) telah meningkat. Semakin kuat alasan pembenaran yang dibuat oleh *driver*, maka potensi terjadinya kecurangan semakin tinggi. Hipotesis ini didasarkan juga pada hasil penelitian sebelumnya. Hasil penelitian Rizkiawan dan Subagio (2023) menyatakan bahwa rasionalisasi mempunyai pengaruh yang positif dan sangat signifikan atas potensi adanya kecurangan dalam laporan keuangan. Penelitian Novarina dan Triyanto (2022) menjelaskan bahwa rasionalisasi berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan. Penelitian Suryandari dan Pratama (2021) membuktikan bahwa rasionalisasi berpengaruh positif terhadap *fraud* pengelolaan dana desa. Hasil penelitian Jannah *et al*. (2021) menyatakan bahwa rasionalisasi berpengaruh terhadap kecurangan pelaporan keuangan.

H4 : Rasionalisasi berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada driver.

Pengaruh Arogansi Terhadap Tindakan Kecurangan Pada *Driver*

Arogansi (*Ego*) merupakan sifat sombong atau tinggi hati yang dimiliki oleh individu yang melakukan tindakan kecurangan (Novarina dan Triyanto, 2022). Arogansi bisa menjadi motif kecurangan, karena seringkali seseorang tidak ingin kehilangan reputasi atau posisi kekuasaannya di depan masyarakat atau keluarganya (Vousinas, 2019). Sifat arogansi pada *driver* merupakan keangkuhan dengan keyakinan bahwa aturan dan sanksi tidak berlaku bagi dirinya saat melakukan tindakan kecurangan. Hal ini disebabkan karena *driver* merasa memiliki kekuasaan atau pengaruh yang cukup untuk menghindari pengawasan, serta memandang *driver* lain rendah. Semakin besar sifat arogansi yang dimiliki driver, maka potensi terjadinya kecurangan semakin tinggi. Hipotesis ini didasarkan juga pada hasil penelitian sebelumnya. Hasil penelitian Novarina dan Triyanto (2022) mengungkapkan bahwa arogansi berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan. Penelitian

Suryandari dan Pratama (2021) membuktikkan bahwa arogansi berpengaruh positif terhadap *fraud* pengelolaan dana desa. Oktavia *et al*. (2022) juga menyatakan bahwa arogansi berpengaruh terhadap *fraud* dalam pelaporan keuangan. Sedangkan penelitian Nurbaiti dan Cipta (2022) menyimpulkan bahwa arogansi berpengaruh positif secara parsial terhadap kecurangan laporan keuangan. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini adalah:

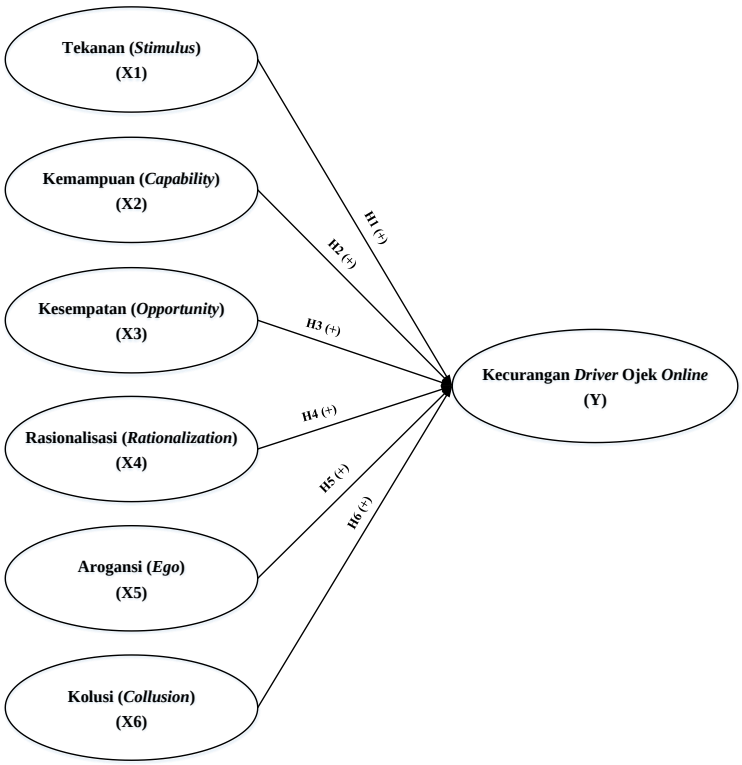
H5 : Arogansi berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada driver.

Pengaruh Kolusi Terhadap Tindakan Kecurangan Pada *Driver*

Kolusi (*Collusion*) merupakan kemufakatan oleh dua belah pihak atau lebih untuk melakukan tindakan kecurangan (Vousinas, 2019). Kolusi dapat memicu terjadinya *fraud* karena minimnya pengawasan dan pengendalian internal dalam suatu perusahaan, yang memungkinkan sekelompok orang dapat bekerja sama untuk memperoleh keuntungan pribadi yang lebih besar. Kolusi antara *driver* dengan sesama *driver* atau dengan pegawai dapat menimbulkan kecurangan, antara lain memberikan layanan kepada *customer* tanpa melaporkan atau mencatat sebagian dari perjalanan yang sebenarnya kepada pihak administrasi. Kolusi juga dapat melibatkan *driver* dengan pihak eksternal, yaitu *customer*, untuk melakukan tindakan curang. Tindakan ini mencakup penipuan terhadap *customer* yang dilakukan oleh oknum *driver* dengan meminta transfer sejumlah uang sebagai jaminan untuk pemesanan barang; serta perencanaan untuk membuat perjalanan palsu yang tidak pernah terjadi, sehingga *driver* akan menerima kompensasi tambahan dan penumpang dapat memanfaatkan layanan dengan potongan harga. Ketika kolusi mengalami peningkatan, maka potensi terjadinya kecurangan juga akan semakin tinggi (Jannah *et al*., 2021). Hipotesis ini didasarkan juga pada hasil penelitian sebelumnya. Hasil penelitian Setyono *et al*. (2023) membuktikan bahwa kolusi berpengaruh positif terhadap deteksi kecurangan laporan keuangan. Sukmadilaga *et al*. (2022) menyatakan bahwa kolusi berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap kecurangan pelaporan keuangan. Penelitian Nurbaiti dan Putri (2023) mengungkapkan bahwa kolusi berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan. Suryandari dan Pratama (2021) juga menjelaskan bahwa kolusi berpengaruh positif terhadap *fraud* pengelolaan dana desa.

H6 : Kolusi berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada driver.

Berdasarkan pengembangan hipotesis di atas maka disusun sebuah metode penelitian sebagai berikut.



Gambar 1. Model Penelitian

Metoda

Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, yang merupakan data berupa angka atau numerik dari hasil pengukuran dan perhitungan secara langsung, sehingga data yang diperoleh memerlukan perhitungan matematika dan diolah dengan analisis data statistik (Darwin *et al*., 2021). Data primer merupakan sumber data pada penelitian ini. Data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner (Ahyar *et al*., 2020). Informasi yang dihasilkan lebih terukur dan akurat karena data yang dikumpulkan langsung dari sumber yang relevan.

Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini yaitu seluruh *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga yang jumlahnya 266 orang. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Kriteria yang ditetapkan yaitu *driver* yang berstatus aktif atau terdaftar di PT Jeggboy Inspirasi Indonesia, Kota Salatiga, pada tahun 2024. Jumlah sampel yang akan diambil dalam penelitian ini dihitung menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan sebesar 5 persen.

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{266}{1 + 266(0{,}05)^2}$$

$$n = 159{,}7 \approx 160$$

Keterangan :
n = Ukuran sampel
N = Total Populasi
e = Nilai kritis atau batas toleransi kesalahan

Hasil perhitungan rumus Slovin adalah 159,7 sampel, dibulatkan ke atas menjadi 160 sampel untuk memudahkan penelitian. Sampel dalam penelitian ini adalah 160 responden *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Peneliti memastikan untuk mendapatkan izin dan persetujuan dari Bapak Sri Sahono selaku CEO PT Jeggboy Inspirasi Indonesia guna menjamin keamanan data dan memberikan informasi mengenai tujuan penelitian. Pada tahap awal, kuesioner yang telah dirancang diuji coba (*pilot test*) terlebih dahulu. Hasil dari *pilot test* tersebut diukur validitas dan reliabilitasnya. Jika data tanggapan responden terbukti valid dan reliabel, maka kuesioner dapat disebarluaskan pada seluruh sampel penelitian. Peneliti meminta data nomor telepon para *driver* atas persetujuan *owner* dan melalui HRD perusahaan untuk memudahkan proses pengumpulan sampel. Peneliti kemudian menentukan alat komunikasi yang efektif untuk menghubungi responden. Kuesioner didistribusikan secara daring melalui tautan *google forms* kepada *driver* yang menggunakan media *WhatsApp*. Peneliti juga dibantu oleh HRD dengan menyebarkan tautan kuesioner melalui grup *WhatsApp driver* yang sudah ada, sehingga memudahkan dalam pengumpulan sampel ini.

Teknis Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik regresi linier berganda. Pengelompokan variabel yang akan diuji pengaruhnya terdiri dari tekanan, kemampuan, kesempatan, rasionalisasi, arogansi, dan kolusi yang dikelompokkan sebagai variabel bebas. Sementara itu, kecurangan *driver* ojek *online* sebagai variabel terikatnya. Penelitian ini mengacu pada model *Fraud Hexagon Theory*, sehingga tidak ada variabel kontrol. Sebagai teknik statistiknya, pengujian ini akan menggunakan teknik *Partial Least Square* (PLS) dengan menggunakan *software SmartPLS* versi 4. PLS dapat diimplementasikan sebagai alat uji regresi untuk memprediksi satu atau lebih variabel dependen dari satu set atau lebih variabel independen (Garson, 2016). Pemilihan teknik PLS didasarkan pada pertimbangan bahwa dalam penelitian ini terdapat tujuh variabel laten yang dibentuk dengan indikator reflektif. Model pengukuran reflektif memiliki arah hubungan kausalitas dari variabel laten ke indikator-indikatornya. Hasil uji yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini terdiri dari evaluasi model pengukuran (*outer model*) dan evaluasi model struktural (*inner model*). Penelitian ini akan menggunakan *model causality test* untuk mengetahui korelasi antar variabel dengan melihat nilai *t-statistics*.

Hasil dan Pembahasan

Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini terdiri dari jenis kelamin, usia, tahun bekerja sebagai *driver* ojek di PT. Jeggboy Inspirasi Indonesia, dan rata-rata penghasilan per bulan setiap *driver*. Data responden yang telah terkumpul disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 1. Karakteristik Responden

Karakteristik	Jumlah Responden	Persentase
Jenis Kelamin		
Laki - Laki	124	78%
Perempuan	36	23%
Total	**160**	**100%**
Usia		
15 - 25 Tahun	41	26%
> 25 - 35 Tahun	82	51%
> 35 - 45 Tahun	36	23%
> 45 - 55 Tahun	1	1%
> 55 Tahun	0	0%
Total	**160**	**100%**
Lama Bekerja		
> 1 - 2 Tahun	108	68%
> 3 - 4 Tahun	29	18%
> 5 - 6 Tahun	19	12%
> 7 - 8 Tahun	4	3%
Total	**160**	**100%**
Rata - Rata Penghasilan per Bulan		
≤ Rp 1.500.000	32	20%
> Rp 1.500.000 – Rp 3.000.000	103	64%
> Rp 3.000.000 – Rp 4.500.000	24	15%
> Rp 4.500.000 – Rp 6.000.000	1	1%
> Rp 6.000.000	0	0%
Total	**160**	**100%**

Sumber: Data Diolah (2024)

Berdasarkan 160 *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga yang memenuhi kriteria penelitian, sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki dengan presentase sebesar 78 persen dan sisanya sebesar 23 persen adalah perempuan. Mayoritas responden berusia di kisaran > 25 – 35 tahun atau sebesar 51 persen. Sejumlah 68 persen dari responden telah bekerja selama > 1 - 2 tahun sebagai *driver* ojek *online* di PT Jeggboy Inspirasi Indonesia. Sejumlah 64 persen dari responden memiliki penghasilan > Rp 1.500.000 – Rp 3.000.000 per bulan.

Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif disajikan untuk memberikan informasi mengenai tanggapan dari responden terhadap indikator – indikator dalam variabel penelitian. Hasil statistik deskriptif dalam penelitian ini ditunjukkan pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Hasil Statistik Deskriptif

	Rata-Rata	Standar Deviasi	Kategori
Tekanan (X1)	3,68	0,08	Tinggi
Kemampuan (X2)	3,25	0,05	Sedang
Kesempatan (X3)	3,90	0,14	Tinggi
Rasionalisasi (X4)	4,03	0,07	Tinggi
Arogansi (X5)	3,02	0,02	Sedang
Kolusi (X6)	3,73	0,08	Tinggi
Kecurangan *Driver* (Y)	3,79	0,12	Tinggi

Sumber: Data Diolah (2024)

Berdasarkan hasil perhitungan statistik deskriptif pada Tabel 2 menunjukkan bahwa nilai rata-rata variabel tekanan memiliki total 3,68 dalam kategori tinggi dengan standar deviasi 0,08. Variabel kemampuan memiliki total rata-rata 3,25 dalam kategori sedang dengan standar deviasi 0,05. Variabel kesempatan memiliki total rata-rata 3,90 dalam kategori tinggi dengan standar deviasi 0,14. Variabel rasionalisasi memiliki total rata-rata 4,03 dalam kategori tinggi dengan standar deviasi 0,07. Variabel arogansi memiliki total rata-rata 3,02 dalam kategori sedang dengan standar deviasi 0,02. Variabel kolusi memiliki total rata-rata 3,73 dalam kategori tinggi dengan standar deviasi 0,08. Variabel kecurangan *driver* memiliki total rata-rata 3,79 dalam kategori tinggi dengan standar deviasi 0,12.

Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Model pengukuran (*outer model*) digunakan untuk melihat validitas dan reliabilitas konstruk. Uji *outer model* dilakukan untuk menentukan spesifikasi hubungan antara variabel laten dengan indikator-indikatornya. Pengujian ini terdiri dari beberapa tahapan sebagai berikut:

Discriminant Validity

Discriminant validity dari indikator reflektif dapat dilihat pada nilai *Average Variance Extracted* (AVE) antara indikator dengan konstruknya. Nilai AVE harus lebih besar dari 0,5 untuk dinyatakan valid. Output nilai AVE ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. Hasil AVE

Variabel	*Average Variance Extracted*	Keterangan
Tekanan (X1)	0.771	Valid
Kemampuan (X2)	0.896	Valid
Kesempatan (X3)	0.797	Valid
Rasionalisasi (X4)	0.740	Valid
Arogansi (X5)	0.916	Valid
Kolusi (X6)	0.911	Valid
Kecurangan *Driver* (Y)	0.815	Valid

Sumber: Data Diolah (2024)

Pada Tabel 3 di atas menunjukkan bahwa masing-masing variabel laten memiliki nilai AVE > 0,5 yang artinya hubungan antara indikator dengan variabel laten dikatakan valid dan dapat dilakukan uji lebih lanjut.

Composite Reliability

Composite reliability bertujuan untuk mengukur nilai reliabilitas keseluruhan dari konstruknya. Masing-masing variabel laten dapat dikatakan reliabel yang baik jika nilai *composite reliability* di atas 0,6 dan *cronbach's alpha* di atas 0,7. Berikut merupakan hasil uji reliabilitas.

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	*Cronbach's Alpha*	*Composite Reliability*	Keterangan
Tekanan (X1)	0.967	0.968	Reliabel
Kemampuan (X2)	0.971	0.971	Reliabel
Kesempatan (X3)	0.936	0.961	Reliabel
Rasionalisasi (X4)	0.913	0.944	Reliabel
Arogansi (X5)	0.977	0.978	Reliabel
Kolusi (X6)	0.976	0.976	Reliabel
Kecurangan *Driver* (Y)	0.974	0.979	Reliabel

Sumber: Data Diolah (2024)

Berdasarkan hasil uji reliabilitas pada Tabel 4 menunjukkan bahwa seluruh variabel laten yang diukur dalam penelitian ini memiliki nilai *composite reliability* > 0,6 dan *cronbach's alpha* > 0,7, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel laten dinyatakan reliabel.

Evaluasi Model Struktural (Inner Model)

Model struktural (*inner model*) dilakukan untuk mengetahui pengaruh antar variabel laten penelitian. Pengujian ini meliputi beberapa tahapan sebagai berikut:

Koefisien Determinasi (*R-Square*)

Penilaian model struktural dilakukan dengan melihat besarnya persentase variabel dependen yang tercermin dalam nilai *R-Square* (R^2). Hair *et al*. (2014) mengelompokkan tingkat pengaruh *R-Square* dalam tiga kategori, yakni lemah, sedang, dan substansial. Hasil nilai *R-Square* dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 5. Nilai *R-Square*

Variabel	*R-Square* (R^2)	Kategori	Keterangan
Kecurangan *Driver* (Y)	0.735	0,25 = Lemah 0,50 = Sedang 0,75 = Substansial	Sedang

Sumber: Data Diolah (2024)

Berdasarkan data dari Tabel 5 dapat diketahui bahwa nilai *R-Square* untuk variabel Kecurangan *Driver* adalah 0,735. Angka tersebut mengandung arti bahwa variabel Tekanan, Kemampuan, Kesempatan, Rasionalisasi, Arogansi, dan Kolusi berpengaruh

terhadap Kecurangan *Driver* sebesar 73,5 persen yang dikategorikan sedang dan sisanya sebesar 26,5 persen dipengaruhi oleh faktor lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Goodness of Fit (GoF) Model

Goodness of Fit (GoF) pada PLS-SEM digunakan untuk melihat seberapa besar tingkat kelayakan dan ketepatan suatu model secara keseluruhan yang berfungsi sebagai validasi (Hair *et al*., 2019). Hasil *GoF* model penelitian dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 6. Hasil Uji Model Fit

	Saturated Model	***Estimated Model***
Standardized Root Mean Square Residual (SRMR)	0.063	0.063
Normal Fit Index (NFI)	0.787	0.787

Sumber: Data Diolah (2024)

Berdasarkan data pada Tabel 6 di atas membuktikan bahwa nilai SRMR adalah 0,063, yang berarti nilai SRMR < 0,1 atau telah memenuhi kriteria uji model fit. Sedangkan, nilai NFI adalah 0,787 menunjukkan angka yang mendekati 1 dengan kategori GoF Besar. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model dalam penelitian ini memiliki GoF yang tinggi dan layak untuk dilakukan pengujian hipotesis penelitian.

Uji Hipotesis

Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan metode analisis PLS-SEM yang dapat dilakukan dengan melihat nilai *t-statistics* pada analisis jalur antar variabel (*path analysis*) melalui metode *bootstrapping* dengan batas minimum 1,96 atau hipotesis dinyatakan diterima jika ukuran *t-value* > 1,96, α = 5% (Hair *et al*., 2019). Pengujian ini juga dapat dilakukan dengan melihat nilai p-values. Hipotesis dinyatakan diterima jika ukuran *p-values* < 0,05. Jika nilai *Original Sampel* positif, maka hubungan antar variabel adalah positif, sebaliknya jika nilai negatif maka hubungan antar variabel adalah negatif. Berikut adalah hasil dari *Path Coefficients* (Pengaruh Langsung).

Tabel 7. Hasil Uji *Path Coefficients*

Hipotesis	***Original Sample* (O)**	***T-statistics* (|O/STDEV|)**	***P-values***	**Keterangan**
Tekanan (X1) -> Kecurangan *Driver* (Y)	0.363	4.185	0.000	Diterima
Kemampuan (X2) -> Kecurangan *Driver* (Y)	0.286	3.552	0.001	Diterima
Kesempatan (X3) -> Kecurangan *Driver* (Y)	0.048	0.732	0.465	Ditolak
Rasionalisasi (X4) -> Kecurangan *Driver* (Y)	0.200	2.527	0.012	Diterima
Arogansi (X5) -> Kecurangan *Driver* (Y)	-0.060	0.810	0.419	Ditolak
Kolusi (X6) -> Kecurangan *Driver* (Y)	0.179	2.082	0.039	Diterima

Sumber: Data Diolah (2024)

Pembahasan

Hipotesis yang pertama adalah tekanan berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada *driver*. Hasil uji hipotesis pada Tabel 12 menunjukkan bahwa *original sample* bernilai positif sebesar 0,363, sehingga arah pengujian tersebut sesuai dengan arah hipotesis yang dibangun. Nilai *t-statistics* sebesar 4,185 > 1,96 dan nilai *p-values* sebesar 0,000 < 0,05 artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara tekanan terhadap tindakan kecurangan pada *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H1 dinyatakan diterima. Ketika *driver* merasakan tekanan internal yang tinggi seperti tidak mendapatkan bonus yang diharapkan, harus memenuhi kebutuhan hidup yang mendesak, dan rendahnya penghasilan yang diterima, maka kemungkinan melakukan kecurangan cenderung meningkat. Tekanan eksternal seperti kesulitan dalam mencapai target orderan yang tinggi, tuntutan kerja yang berat, serta kontribusi kerja yang kurang dihargai oleh atasan membuat *driver* lebih rentan untuk melakukan kecurangan. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian Jannah *et al*. (2021); Lutfiyanti (2018); Novarina dan Triyanto (2022); Nurbaiti dan Putri (2023); Suryandari dan Pratama (2021).

Hipotesis yang kedua adalah kemampuan berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada *driver*. Hasil uji hipotesis pada Tabel 12 menunjukkan bahwa *original sample* bernilai positif sebesar 0,286, sehingga arah pengujian tersebut sesuai dengan arah hipotesis yang dibangun. Nilai *t-statistics* sebesar 3,552 > 1,96 dan nilai *p-values* sebesar 0,001 < 0,05 artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kemampuan terhadap tindakan kecurangan pada *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H2 dinyatakan diterima. Kemampuan yang dimiliki *driver* untuk memanipulasi jumlah transaksi *customer*, menaikkan tarif penumpang, dan mengambil penumpang milik *driver* lain dapat memicu tingkat kecurangan yang tinggi. Oleh karena itu, kemampuan menjadi penyebab utama terjadinya kecurangan yang berasal dari dalam individu seorang *driver*. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian Larum *et al*. (2021); Novarina dan Triyanto (2022); Nurbaiti dan Putri (2023); Suryandari dan Pratama (2021).

Hipotesis yang ketiga adalah kesempatan berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada *driver*. Hasil uji hipotesis pada Tabel 12 menunjukkan bahwa *original sample* bernilai positif yaitu sebesar 0,048, sehingga arah pengujian tersebut sesuai dengan arah hipotesis yang dibangun. Tetapi, nilai *t-statistics* sebesar 0,732 < 1,96 dan nilai *p-values* sebesar 0,465 > 0,05 artinya kesempatan tidak berpengaruh terhadap tindakan kecurangan pada *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H3 dinyatakan ditolak. Salah satu faktornya adalah karena perusahaan menerapkan pengendalian internal yang baik, sehingga tidak ada kesempatan bagi *driver* untuk berbuat curang. Hal ini mencakup implementasi kebijakan yang jelas seperti *driver* wajib menggunakan atribut resmi saat menjalankan orderan, *driver* wajib menyampaikan rincian orderan kepada *customer* dan memberikan nota pembelian, harga yang disampaikan ke *customer*

adalah harga sesuai nota, serta *driver* wajib melaporkan transaksi apabila *customer* melakukan pemesanan melalui nomor admin maupun nomor pribadi *driver*. Hasil dari penelitian ini serupa dengan penelitian Suryandari dan Pratama (2021) yang menjelaskan bahwa kesempatan tidak berpengaruh terhadap *fraud* pengelolaan dana desa. Jannah *et al*. (2021) juga menyimpulkan bahwa kesempatan tidak berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019. Lutfiyanti (2018) menyatakan bahwa kesempatan tidak berpengaruh positif terhadap tendensi kecurangan pada *driver* Grabcar di Kota Malang.

Hipotesis yang keempat adalah rasionalisasi berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada *driver*. Hasil uji hipotesis pada Tabel 12 menunjukkan bahwa *original sample* bernilai positif sebesar 0,200, sehingga arah pengujian tersebut sesuai dengan arah hipotesis yang dibangun. Nilai *t-statistics* sebesar 2,527 > 1,96 dan nilai *p-values* sebesar 0,012 < 0,05 artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara rasionalisasi terhadap tindakan kecurangan pada *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H4 dinyatakan diterima. Rasionalisasi muncul dalam pemikiran *driver* yang menyakini bahwa tindakannya benar dengan alasan tertentu. Hal ini menunjukkan bahwa *driver* memiliki kecenderungan dalam membangun rasionalisasi yang kuat untuk memengaruhi mereka melakukan kecurangan. Rasionalisasi yang dimaksud antara lain mereka menerima uang tip dari *customer* karena mereka berhak untuk mendapatkannya, mereka mengetahui banyak *driver* lain yang memiliki customer di luar layanan perusahaan dengan cara menurunkan harga ongkos kirim dari yang seharusnya, dan mereka mendapatkan banyak *customer* karena *customer* langsung menghubungi mereka. Oleh karena itu, rasionalisasi dapat meningkatkan kecurangan *driver*. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian Jannah *et al*. (2021); Lutfiyanti (2018); Novarina dan Triyanto (2022); Rizkiawan dan Subagio (2023); Suryandari dan Pratama (2021).

Hipotesis yang kelima adalah arogansi berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada *driver*. Hasil uji hipotesis pada Tabel 12 menunjukkan bahwa *original sample* bernilai negatif sebesar -0,060, sehingga arah pengujian tersebut tidak sesuai dengan arah hipotesis yang dibangun. Nilai *t-statistics* sebesar 0,810 < 1,96 dan nilai *p-values* sebesar 0,419 > 0,05 artinya arogansi tidak berpengaruh terhadap tindakan kecurangan pada *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H5 dinyatakan ditolak. Ditinjau dari data Tabel 2, nilai rata-rata arogansi *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga adalah 3,02 yang artinya *driver* Jeggboy & Girl memiliki tingkat arogansi sedang. Kota Salatiga dinilai sebagai kota yang menjunjung tinggi toleransi terhadap keberagaman oleh Setara Institut Indonesia (Aulia, 2023). Budaya interaksi sosial masyarakat di Kota Salatiga dapat digambarkan sebagai sikap ramah, saling menghormati, toleransi, dan kepedulian terhadap sesama (Aulia, 2023). Unsur-unsur budaya interaksi sosial yang terbentuk di Kota Salatiga ini dapat menjelaskan mengapa arogansi tidak berpengaruh pada tindakan kecurangan yang dilakukan oleh *driver* Jeggboy & Girl. Hasil dari penelitian ini serupa dengan penelitian Nurbaiti dan Putri (2023) yang

menyatakan bahwa arogansi tidak berpengaruh signifikan terhadap kecurangan laporan keuangan di sektor transportasi dan logistik yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021.

Hipotesis yang keenam adalah kolusi berpengaruh positif terhadap tindakan kecurangan pada *driver*. Hasil uji hipotesis pada Tabel 12 menunjukkan bahwa *original sample* bernilai positif sebesar 0,179, sehingga arah pengujian tersebut sesuai dengan arah hipotesis yang dibangun. Nilai *t-statistics* sebesar 2,082 > 1,96 dan nilai *p-values* sebesar 0,039 < 0,05 artinya terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kolusi terhadap tindakan kecurangan pada *driver* Jeggboy & Girl di Kota Salatiga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H6 dinyatakan diterima. Kolusi adalah perilaku *driver* yang tidak jujur dengan cara bersekongkol dengan pihak lain untuk melakukan tindakan kecurangan. *Driver* yang berkolusi dengan beberapa pihak menggunakan cara yang merugikan pihak lain atau melanggar kebijakan perusahaan yang berlaku untuk mencapai tujuan tertentu. Cara yang dimaksud yaitu kolusi antara *driver* dengan berbagai pihak untuk berupaya menutupi setiap kesalahan yang dilakukan. Kolusi antara *driver* dengan rekan kerja untuk mencapai target orderan yang tinggi menggunakan orderan fiktif. Kolusi antara *driver* dengan rekan kerja untuk meningkatkan pendapatan. Kolusi antara driver dengan beberapa customer untuk melakukan pemesanan di luar layanan perusahaan dengan menetapkan ongkos kirim yang lebih rendah dari yang seharusnya, sehingga menyebabkan tingkat kecurangan semakin tinggi. Kolusi juga terjadi antara *driver* dengan rekan kerja untuk tidak melaporkan sebagian dari perjalanan yang sebenarnya kepada pihak administrasi. Berbagai kolusi yang dilakukan oleh *driver* dapat memengaruhi tingkat kecurangan yang tinggi. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurbaiti dan Putri (2023); Setyono *et al*. (2023); Sukmadilaga *et al*. (2022); Suryandari dan Pratama (2021).

Simpulan

Hasil penelitian yang diperoleh dari analisis data menunjukkan bahwa variabel tekanan, kemampuan, rasionalisasi, dan kolusi memiliki pengaruh positif terhadap kecurangan *driver*. Variabel kesempatan dan arogansi tidak berpengaruh terhadap kecurangan *driver*. Penelitian ini menunjukkan bahwa pentingnya memperhatikan faktor tekanan, kemampuan, rasionalisasi, dan kolusi dalam upaya pencegahan kecurangan dalam industri transportasi *online*. Implikasi terapan yang diharapkan dalam penelitian ini dapat berguna bagi PT Jeggboy Inspirasi Indonesia dan pelaku usaha penyedia jasa transportasi *online* untuk meminimalisir tindakan kecurangan pada *driver*. Untuk mengurangi tekanan yang dirasakan *driver* selama bekerja, perusahaan diharapkan dapat memperbaiki kebijakan perusahaan dalam memperhatikan kesejahteraan mental dan fisik *driver* dengan memberikan penghargaan, dukungan yang diperlukan, serta lingkungan kerja yang sehat. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memberikan *reward* yang adil dan transparan kepada *driver* atas kinerjanya, memastikan sistem kerja yang lebih efektif dan fleksibel agar *driver* memiliki kontrol lebih atas waktu kerjanya guna meminimalisir pengeluaran

bensin, serta mengevaluasi tingkat kepuasan *driver* secara berkala untuk mengidentifikasi dan mengatasi tekanan yang timbul selama bekerja.

Untuk mengatasi kemampuan *driver* dalam melakukan kecurangan, perusahaan diharapkan dapat memantau secara langsung aktivitas *driver* selama bekerja. Pemantauan ini dilakukan untuk memastikan kepatuhan *driver* terhadap kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, perusahaan dapat menerapkan proses verifikasi secara langsung ke admin setelah *customer* menerima layanan dari *driver* agar kepuasan *customer* terpenuhi dan dapat meningkatkan kualitas layanan yang diberikan. Perusahaan juga dapat meminta *driver* untuk mengambil foto sebagai bukti bahwa tugas telah diselesaikan, seperti mengantar penumpang di tempat tujuan, mengambil pesanan dari restoran atau pasar, dan menyerahkan pesanan kepada *customer* untuk mengidentifikasi serta menindaklanjuti pelanggaran yang mungkin timbul dari *driver*.

Untuk mengatasi rasionalisasi *driver* terhadap kecurangan, perusahaan diharapkan dapat memberlakukan kebijakan yang mengatur tentang penggunaan harga diskon barang pesanan, penyesuaian tarif penumpang, dan pelayanan *customer* di luar layanan perusahaan yang dapat dirasionalisasikan oleh *driver*. Rasionalisasi *driver* dapat dilakukan dengan mengurangi penghasilan bagi setiap *driver* yang melakukan tindakan kecurangan. Upaya pengurangan penghasilan *driver* ini bertujuan untuk memastikan bahwa *driver* tidak memiliki ruang untuk merasionalisasikan tindakan kecurangan, sehingga perusahaan dapat meminimalkan risiko kerugian yang disebabkan oleh kecurangan *driver*. Untuk mengatasi kolusi antar *driver* dengan berbagai pihak dalam melakukan kecurangan, perusahaan diharapkan dapat mengembangkan dan mengoperasikan kembali sistem *e-commerce* pada aplikasi Jeggboy agar seluruh aktivitas *driver* dan *customer* dapat terpantau secara otomatis dan efisien.

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah penggunaan kuesioner yang kurang menangkap aspek kecurangan maupun faktor penyebabnya secara keseluruhan sehingga tidak sepenuhnya mencerminkan kondisi atau pola perilaku yang sebenarnya dilakukan oleh *driver*. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara dan observasi guna mendapatkan data yang lebih terperinci mengenai kecurangan yang dilakukan oleh *driver*. Diharapkan juga untuk penelitian selanjutnya dapat mengembangkan variabel independen yang merupakan faktor seseorang untuk melakukan kecurangan tidak terbatas atau tidak hanya berkaitan dengan faktor tekanan, kemampuan, kesempatan, rasionalisasi, arogansi, dan kolusi. Sebagai variabel pemoderasi untuk mencegah terjadinya kecurangan dapat menggunakan budaya organisasi dan keefektifan pengendalian internal. Penelitian kecurangan di sektor bisnis lain, sebaiknya pahami pola kecurangan yang muncul dalam sektor bisnis yang diteliti, meninjau sistem pengendalian internal yang diterapkan, serta meninjau teknologi yang digunakan untuk mendeteksi dan mencegah terjadinya kecurangan.

Daftar Pustaka

Abdullahi, R., Mansor, N., & Nuhu, M. S. (2015). Fraud Triangle Theory and Fraud Diamond Theory: Understanding the Convergent and Divergent for Future Research. *European Journal of Business and Management, 7*(28), 30–37. https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v5-i4/1823

Ahyar, H., Andriani, H., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., … Auliya, N. H. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (1st ed.; H. Abadi, Ed.). Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/340021548

Albrecht, W. S., Albrecht, C., & Albrecht, C. C. (2008). Current trends in fraud and its detection. *Information Security Journal, 17*(1), 2–12. https://doi.org/10.1080/19393550801934331

Aulia, D. D. (2023, April 8). Salatiga Jadi Kota Paling Toleran Ke-2 Se-RI, Ganjar Beri Pesan Ini. *Detik,Com.* Retrieved from https://www.detik.com/jateng/jawa-tengah-meriah/d-6662207/salatiga-jadi-kota-paling-toleran-ke-2-se-ri-ganjar-beri-pesan-ini

Azam, M. R. (2018). Theory Application: Why People Commit Fraud. *International Journal of Management, Accounting and Economics, 5*(1), 54–65. Retrieved from https://www.ijmae.com/article_114724.html

Cressey, D. R. (1953). *Other People's Money - A Study of The Social Psychology of Embezzlement.* Retrieved from https://psycnet.apa.org/record/1954-06293-000

Damaini, A. A., Nugroho, G. S., & Suyoto, S. (2018). Fraud crime mitigation of mobile application users for online transportation. *International Journal of Interactive Mobile Technologies, 12*(3), 153–167. https://doi.org/10.3991/ijim.v12i3.8070

Darwin, M., Mamondol, M. R., Sormin, S. A., Nurhayati, Y., Tambunan, H., Sylvia, D., … Gebang, A. A. (2021). *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif* (1st ed.). Bandung: CV Media Sains Indonesia. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/354059356

Dorminey, J., Scott Fleming, A., Kranacher, M. J., & Riley, R. A. (2012). The evolution of fraud theory. *Issues in Accounting Education, 27*(2), 555–579. https://doi.org/10.2308/iace-50131

Garson, G. D. (2016). *Partial Least Squares: Regression & Structural Equation Models.* Asheboro: Statistical Associates Publishers. Retrieved from www.statisticalassociates.com

Hair, Joe F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review, 26*(2), 106–121. https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128

Hair, Joseph F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to Use and How to Report The Results of PLS-SEM. *European Business Review, 31*(1), 2–24. https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203

Handoko, B. L. (2021). Fraud hexagon dalam mendeteksi financial statement fraud perusahaan perbankan di Indonesia. *Jurnal Kajian Akuntansi, 5*(2), 176–192. https://doi.org/10.33603/jka.v5i2.5101

Huang, S. Y., Lin, C. C., Chiu, A. A., & Yen, D. C. (2017). Fraud detection using fraud triangle risk factors. *Information Systems Frontiers, 19*(6), 1343–1356. https://doi.org/10.1007/s10796-016-9647-9

Jannah, V. M., Andreas, A., & Rasuli, M. (2021). Pendekatan Vousinas fraud hexagon model dalam mendeteksi kecurangan pelaporan keuangan. *Studi Akuntansi dan Keuangan Indonesia (SAKI), 4*(1), 1–16. https://doi.org/doi.org/10.21632/saki.4.1.1-16

Larum, K., Zuhroh, D., & Subiyantoro, E. (2021). Fraudlent financial reporting: menguji potensi kecurangan pelaporan keuangan dengan menggunakan teori fraud hexagon. *AFRE Accounting Financial Review, 4*(1), 82–94. https://doi.org/10.26905/afr.v4i1.5957

Lutfiyanti, N. D. (2018). Pengaruh fraud diamond terhadap tendensi kecurangan pada driver Grabcar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 6*(2), 1–6. Retrieved from https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/5097

Moore, J. (2020). Occupational Fraud Models: A Comparative Analysis and Proposed Expanded Model. *International Journal of Accounting Research, 8*(1), 1–5. https://doi.org/10.35248/2472-114X.20.8.203

Novarina, D., & Triyanto, D. N. (2022). Pengaruh fraud hexagon terhadap kecurangan laporan keuangan pada perusahaan LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2020. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan (JAK), 10*(2), 183–193. https://doi.org/10.29103/jak.v10i2.7352

Nurbaiti, A., & Cipta, A. T. (2022). Fraud hexagon untuk mendeteksi indikasi financial statement fraud. *E-Jurnal Akuntansi, 32*(10), 2977–2990. https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i10.p06

Nurbaiti, A., & Putri, A. A. (2023). Mendeteksi kecurangan laporan keuangan menggunakan teori fraud hexagon. *AKURASI : Jurnal Studi Akuntansi dan Keuangan, 6*(1), 215–228. https://doi.org/10.29303/akurasi.v6i1.359

Oktavia, S., Bahari, A., & Kartika, R. (2022). Pengaruh elemen fraud hexagon theory terhadap fraud laporan keuangan. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika, 12*(2), 275–284. https://doi.org/10.37859/jae.v12i2.4207

Polling Institute. (2022). *Kenaikan Tarif Ojek Online di Mata Pengguna dan Pengemudi*. Retrieved from https://pollinginstitute.id/

Pradana, H. H. E., Almaududi, Y. H., & Prasetya, M. D. (2018). Efektivitas pengendalian internal, moralitas dan integritas terhadap pencegahan fraud (studi kasus pada driver Go-Jek Magelang). *Jurnal Bisnis dan Ekonomi, 25*(2), 104–111. Retrieved from https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fe3/article/view/7156

Rizkiawan, M., & Subagio, S. (2023). Analisis fraud hexagon dan tata kelola perusahaan atas adanya kecurangan dalam laporan keuangan. Integritas : *Jurnal Antikorupsi, 8*(2), 269–282. https://doi.org/10.32697/integritas.v8i2.909

Sagala, S. G., & Siagian, V. (2021). Pengaruh fraud hexagon model terhadap fraudulent laporan keuangan pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI tahun 2016-2019. *Jurnal Akuntansi, 13*(2), 245–259. https://doi.org/10.28932/jam.v13i2.3956

Setyono, D., Hariyanto, E., Wahyuni, S., & Pratama, B. C. (2023). Penggunaan fraud hexagon dalam mendeteksi kecurangan laporan keuangan. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi, 7*(2), 1036–1048. https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1325

Sihombing, T., & Panggulu, G. E. (2022). Fraud hexagon theory and fraudulent financial statement in IT industry in Asean. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan, 12*(3), 524–544. https://doi.org/10.22219/jrak.v12i3.23334

Sukmadilaga, C., Winarningsih, S., Handayani, T., Herianti, E., & Ghani, E. K. (2022). Fraudulent financial reporting in ministerial and governmental institutions in Indonesia: an analysis using hexagon theory. *Economies, 10*(4), 1–14. https://doi.org/10.3390/economies10040086

Suryandari, E., & Pratama, L. V. (2021). Determinan fraud dana desa: pengujian elemen fraud hexagon, machiavellian, dan love of money. *Reviu Akuntansi dan Bisnis Indonesia, 5*(1), 55–78. https://doi.org/10.18196/rabin.v5i1.11688

Syofyan, E., Septiari, D., Muliyanti, E., & Hernando, R. (2021). Corruption from Fraud Theory Perspective. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis, 9*(2), 165–174. https://doi.org/10.30871/jaemb.v9i2.2955

Vousinas, G. L. (2019). Advancing theory of fraud: the S.C.O.R.E. model. *Journal of Financial Crime, 26*(1), 372–381. https://doi.org/10.1108/JFC-12-2017-0128

Wolfe, D. T., & Hermanson, D. R. (2004). The fraud diamond: considering the four elements of fraud. *CPA Journal*, 38–42. Retrieved from https://digitalcommons.kennesaw.edu/facpubs