BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring perkembangan dunia usaha secara *digital* yang semakin meningkat, berkembang pula praktik kejahatan dalam bentuk kecurangan (*fraud*) ekonomi. Jenis *fraud* yang terjadi di berbagai negara tentu bisa berbeda, karena dalam hal ini praktik *fraud* antara lain dipengaruhi kondisi hukum di negara dan perusahaan yang bersangkutan. Pada negara-negara maju dengan kehidupan ekonomi yang stabil, praktek *fraud* cenderung memiliki modus ketika dilakukan. Adapun pada negara-negara berkembang seperti Indonesia, praktik *fraud* dapat terjadi pada sektor publik atau swasta. Pada sektor swasta terdapat penyimpangan dan kesalahan yang dilakukan seseorang dalam menafsirkan catatan keuangan. Hal ini yang menyebabkan banyaknya kerugian yang diakibatkan bukan hanya bagi orang-orang yang bekerja di perusahaan, akan tetapi pada para investor yang menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Dengan demikian untuk mengembalikan kepercayaan para investor tersebut, praktik akuntansi yang sehat dan audit yang berkaulitas dibutuhkan dalam penyajian laporan keuangan.

Kehadiran Grab mampu memenuhi kebutuhan masyarakat khususnya di Medan di bagian perkotaan yang tidak memiliki kendaraan pribadi untuk memudahkan bagi ibu rumah tangga maupun siswa sekolah bila ingin berangkat ke sekolah mereka. Begitu pula masyarakat yang pulang saat malam terutama bagi wanita, tidak perlu merasa takut lagi dengan hadirnya Grab. Grab hadir memberikan solusi kemudahan dan kenyamanan untuk mengatasi kemacetan pada

masyarakat yang belum mempunyai alat transportasi personal. Selain itu pada aplikasi Grab mempermudah untuk mengakses pemesanan pelayanan ojek *online* serta Grab *Bike* akan menjemput pelanggan dan mengantar pada tempat tujuan yang ditetapkan sesuai aplikasi Grab. Tidak hanya untuk pengantaran/penjemputan, bahkan Grab telah menyediakan layanan lain seperti Grab *Food* yang melayani konsumen dalam mengantarkan makanan, dan masih banyak lagi fitur-fitur lain yang diberikan oleh Grab Indonesia. Grab juga membuka banyak lapangan pekerjaan baru untuk masyarakat dan membantu dalam hal ekonomi mereka. Grab dapat membangun perekonomian seluruh *driver* Grab di Indonesia.

Kecurangan dengan menyiasati sistem justru dimungkinkan karena pelaku memiliki otoritas atas sistem tersebut. Sistem yang tidak transparan menutup kesempatan bagi banyak orang yang melakukan pengawasan dan memberi masukan terhadap sistem yang sedang berjalan. Sudah banyak kasus yang terjadi akibat *fraud* dan setelah ditelusuri permasalahan atau akar dari *fraud* dijelaskan secara ringkas melalui ungkapan *fraud by need, by greed, and by opportunity* (kecurangan terjadi karena kebetuhan, karena keserakahan dan karena kesempatan atau peluang).

Karyawan adalah pelaku terbanyak dari *fraud* yang terjadi. Walaupun kasus yang melibatkan eksekutif adalah paling sedikit, kerugian yang ditimbulkan karyawan adalah yang paling besar, semakin kecil pendapatan, ternyata berhubungan positif terhadap banyaknya kasus *fraud* yang terjadi. Tetapi kerugian

terbesar disebabkan oleh pelaku dengan penghasilan per tahun tertinggi. Hal ini tentu berhubungan positif dengan posisi pelaku tersebut.

Fraud adalah perbuatan-perbuatan yang melanggar hukum yang dilakukan dengan sengaja untuk tujuan tertenru (manipulasi atau memberikan laporan keliru terhadap pihak lain) dilakukan orang-orang baik di dalam maupun luar organisasi untuk mendapatkan keuntungan pribadi maupun kelompok yang secara langsung atau tidak langsung merugikan pihak lain. Secara umum, unsur-unsur dari kecurangan adalah : harus terdapat salah pernyataan (*misrepresentation*), dari suatu masa lampau (*past*) atau sekarang, fakta bersifat material (*material fact*), dilakukan secara sengaja atau tanpa perhitungan (*make-knowingly orrecklessly*), dengan maksud untuk menyebabkan suatu pihak beraksi, pihak yang dirugikan harus beraksi (*acted*) terhadap salah pernyataan tersebut (*misrepresentation*), dan yang merugikannya (*detriment*).

Besarnya populasi penduduk indonesia yang mencapai 273.879.750 jiwa yang diiringi dengan angka kebutuhan konsumsi dan mobilitas yang tinggi khususnya di daerah perkotaan menjadi daya tarik tersendiri bagi pebisnis yang terus berkembang dengan pemanfaatan teknologi informasi yang juga semakin berkembang pesat seperti transportasi online yang telah dikenal sejak satu dekade terakhir dan telah di manfaatkan sebagai jasa transportasi yang sangat efektif untuk digunakan. Dengan adanya transportasi yang berbasis online seperti Grab *Bike* telah membantu kehidupan masyarakat dengan mempermudah jika ingin pergi ke suatu tujuan yang diinginkan.

Pada tahun 2019 *Spire Research and Consulting* telah merilis hasil risetnya yang menyatakan bahwa secara keseluruhan tindak

kecurangan (*fraud*) yang terjadi di Go-jek mencapai sekitar 30%. Menurut perusahaan riset ada beberapa praktik yang menyebabkan tingkat kecurangan tinggi. Praktik-praktik tersebut antara lain penggunaan *Fake GPS*, aplikasi yang sudah dimodifikasi, order fiktif, dan pengemudi prioritas.[1]

Spire Research menjelaskan bahwa hasil risetnya tidak sekedar dikemukakan oleh 60 mitra pengemudi, melainkan menggunakan tiga metodologis sekaligus.

Dalam penjelasan *Spire Research*, ketiga metodologi itu adalah

1). Wawancara tatap muka

2). Survei kuantitatif

3). Sumber-sumber internal dan eksternal dari industri terbaik

Dengan beragam upaya yang dilakukan, Grab berhasil menurunkan tingkat kecurangan secara signifikan dari platform kami pada semester akhir 2018. Grab menerapkan algoritma *machine learning* yang bisa mengidentifikasi potensi kecurangan mitra pengemudi, memasang alat pendeteksi GPS palsu serta membuka ruang pelaporan dugaan kecurangan. Tindakan *fraud* seperti orderan fiktif, mencurangi posisi di *global positioning system* (GPS) atau sering disebut dengan "tuyul", penjualan bahkan pencurian akun dan profil mitra pengemudi, dan masih banyak lagi.

Kecurangan yang terjadi dapat berasal dari *driver* Grab *Bike* dan dapat pula dari pelanggan. Pemberian bonus pada *driver* Grab *Bike* ternyata selain memberikan dampak positif bagi *driver* Grab *Bike* juga memberikan dampak negatif sebab dengan adanya bonus ini, banyak *driver* Grab Bike melakukan *self*

---

[1] Yaaro *Zalukhu,* **Pengaruh Sistem Penerimaan Insentif Terhadap Fraud,** Universitas HKBP Nommensen, Medan, Skripsi, 2020

order di aplikasi Grab sehingga terkesan adanya pelanggan yang melakukan orderan. Di sisi lain, dampak negatif yang dapat timbul dari pelanggan adalah adanya orderan fiktif yang dilakukan oleh pelanggan yang tidak bertanggung jawab, juga terdapat kecurangan pada *driver* seperti mengantar penumpang sampai tujuan tanpa *pick up* (menjemput) dan *fraud* orderan lain seperti temannya yang buat orderan, ada orderan nyata tapi diminta cancel sehinggal saldo deposit *driver* tidak terpotong berarti tarifnya jatuh ke tangan *driver*.

Dari beberapa responden (mitra *driver*) Grab *Bike* yang saya coba tanyakan terkait permasalahan ini, jawabannya sangat beragam. Ada yang mengatakan dari pihak perusahaan yang menanggung resiko tersebut, jawaban lain mengatakan apabila mau ditukar akan diproses minimal untuk cair dana yang diajukan kurang lebih 3-7 hari. Dari informasi yang saya dapatkan apabila mendapatkan orderan fiktif, mereka akan melaporkan ke *customer service* pihak Grab untuk menyelesaikan orderan macet yang dialami.

> **Modus operasi dari tindakan kecurangan orderan fiktif adalah guna meraup keuntungan pribadi dengan hanya memainkan androidnya seolah-olah sedang melakukan orderan yang nyata namun tidak membawa penumpang, sehingga mendaptkan bonus harian tanpa melakukan pekerjaan tersebut. Aksi curang ini jelas-jelas merugikan sesama pengemudi, karena orderan fiktif bukan semata-mata untuk mendongkrak performa tetapi dapat merusak persaingan. Oknum yang berbuat perilaku curang ini kerap melakukannya di lokasi ramai sehingga bisa mengecoh *driver* yang berada di lokasi tersebut. Dari sisi penyedia layanan, tindakan curang semacam ini juga dapat mengancam keuangan perusahaan terutama dari kasus penumpang fiktif. Untuk itu perlu adanya analisis yang lebih dalam alasan seorang *driver* melakukan tindakan tersebut serta agar pihak-pihak terkait tidak dirugikan oleh para oknum tersebut.**[2]

---

[2] Pertiwi Fitri Handayani, **Analisis Fraud Diamond Dalam Mendeteksi Kecurangan Transportasi Online**, STIE Widya Wiwaha, Skripsi, 2019

Tabel 1.1

Tarif perusahaan transportasi *Online* Go-Jek dan Grab di indonesia pada tahun 2021 dan 2022

No.	Go-jek	Grab
1.	0-12 km Rp.1.800/km Tambahan Jam sibuk Rp.2.250	0-12 km Rp. 1.750/km Tambahan Jam sibuk Rp. 2.500
2.	> 12 km Rp. 3.000/km	> 12 km Rp. 2.500/km
3.	Minimum Rp. 6.000 Tambahan jam sibuk Rp. 10.000	Minimum Rp. 7.000 Tambahan jam sibuk Rp. 10.000
4.	Jam Sibuk 06.00-09.00 16.00-19.00	Jam sibuk 05.00-09.00 16.00-20.00

Sumber: Gojek.com Tahun 2021, Grab.com Tahun 2022

Pada tabel 1.1 di atas disajikan tarif transfortasi online Gojek dan Grab di Indonesia pada tahun 2022, dari data tersebut dapat dijelaskan bahwa perbedaan tarif antara Gojek dan Grab sendiri sebenarnya tidak jauh berbeda. Jika jarak tempuh 0-12 km pertama Gojek dikenakan tarif 1.500/km sedangkan Grab dikenakan tarif 1.750/km pada jam biasa. Namun pada waktu jam sibuk atau rush hours maka akan dikenakan biaya tambahan 2.500/km. Grab dan Gojek mempunyai jam sibuk serta tarif minimum yang berbeda, tarif minimum Gojek dikenakan biaya 6.000 pada jam biasa, pada jam sibuk akan ada tambahan menjadi 10.000 sedangkan Grab dikenakan tarif minimumnya 7.000 pada jam biasa, pada jam sibuk ada tambahan menjadi 10.000. Gojek dan Grab mempunyai

strategi perusahaan masing-masing jika dilihat dari data tersebut maka terjadinya persaingan harga antara Grab dan Gojek.

> **Terhitung sejak 2019 lalu, kebijakan Kementrian Perhubungan diterbitkan untuk mengatasi persaingan tidak sehat yang menimbulkan perang tarif murah pada transportasi online. Pemerintah telah menerbitkan Peraturan melalui Keputusan Menteri Perhubungan Republik Indonesia Nomor KP 348 Tahun 2019 tentang pedoman perhitungan biaya jasa penggunaan sepeda motor yang digunakan untuk kepentingan masyarakat yang dilakukan dengan aplikasi.**[3]

Secara resmi tarif tidak lagi diatur oleh perusahaan. Berikut besaran biaya jasa pengguna sepeda motor yang digunakan untuk kepentingan masyarakat yang dilakukan dengan aplikasi berdasarkan sistem zonasi.

Tabel 1.2
Biaya jasa ojek *Online* berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. 348 Tahun 2019 yang berlaku untuk seluruh ojek *Online*

No.	Zonasi	Biaya jasa Batas Bawah	Biaya jasa batas Atas	Biaya jasa minimal
1.	Zona I (Sumatera, Jawa, Bali)	Rp. 1.850/km	Rp. 2.300/km	Rp. 7.000 s.d Rp. 10.000
2.	Zona II (Jabodetabek)	Rp. 2.250/km	Rp. 2.650/km	Rp. 9.000 s.d Rp. 10.500
3.	Zona III (Kalimantan, Sulawesi, Nusa Tenggara)	Rp. 2.100/km	Rp. 2.600/km	Rp. 7.000 s.d Rp. 10.000

Sumber : KP_348_Tahun_2019

Sistem penerimaan insentif oleh Grab diberikan berdasarkan poin atas penyelesaian orderan, artinya pengemudi memenuhi syarat target trip dalam sehari sesuai dengan durasi waktu yang ditentukan. Jika dalam ketentuan itu tidak bisa memenuhi target, maka insentif tidak akan bisa dicairkan. Sampai saat ini layanan

[3] Tri Juliya Utari, **Pengaruh Penerapan Peraturan Pemerintah Satu Tarif Untuk Transportasi Online Terhadap Pendapatan Driver Transportasi Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam**, Universitas Islam Negeri, Skripsi, 2021

jasa yang disediakan oleh pihak Grab seperti Grab *Bike* (sepeda motor), Grab *Car* (mobil). Dan ada beberapa layanan lainnya yang bisa ipilih oleh konsumen seperti Grab *Food* (makanan), Grab *Express* (barang), hingga Grab *Taxi* (kerjasama dengan perusahaan taksi yang terdaftar. Untuk setiap orderan yang diambil oleh *driver* akan memperoleh sejumlah poin sebagai syarat untuk mendapatkan insentif/bonus dan setiap orderan poinnya berbeda. Apabila *driver* telah mendapatkan jumlah *point* melebihi syarat dan ketentuan maka *driver* tersebut akan mendapatkan bonus yang akan langsung secara otomatis menambah saldo *Ovo Account* (*E-money* dalam aplikasi Grab) driver melalui pihak Grab. Pada tahun 2021 pihak Grab menentukan syarat untuk mendapatkan bonus yaitu 5 kali mengendara : Rp.30.000, 10 kali mengendara : Rp.100.000, 15 kali mengendara : Rp.200.000 dan syarat untuk mendapatkan bonus tersebut, *driver* harus mendapatkan nilai lebih dari 80% dan *cancel* oleh penumpang maksimal 10 kali. Selain itu, *rating* yang didapatkan minimal 4,5 dengan memenuhi kode etik. Dengan tingginya syarat dan bonus yang diberikan akan mempengaruhi para *driver* untuk berbuat kecurangan untuk mendapatkan bonus tersebut dan mengumpulkan poin sebanyak-banyaknya. Dengan melakukan *fraud*, seperti melakukan orderan fiktif yang mana meminta *driver* lain untuk melakukan order dengan aplikasi untuk menambah poin dan mendapatkan bonus.

Berdasarkan pemaparan masalah diatas, menarik untuk diteliti mengenai besarnya kesempatan dan perilaku driver Grab untuk memaksimalkan penghasilan dan mendapatkan bonus dengan melakukan fraud. Maka dari itu, peneliti akan

mengambil judul, "Pengaruh Fraud Diamond pada Orderan Fiktif Terhadap Penerimaan insentif" (Studi Kasus Pada Driver Grab Bike Kota Medan)".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah *fraud diamond* pada orderan fiktif berpengaruh terhadap tingkat penerimaan insentif para *driver* Grab *Bike* kota Medan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian adalah untuk menguji :

1. Untuk mengetahui apakah *fraud diamond* pada orderan fiktif berpengaruh terhadap tingkat penerimaan insentif para *driver* Grab *Bike* kota Medan.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah salah satu sumber informasi untuk penelitian selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang lebih spesifik dengan pengembangan variabel atau perbedaan variabel yang akan digunakan nanti. Dapat menambah pemahaman serta ilmu pengetahuan bagi para mitra *driver* baru dari kalangan mahasiswa mengenai sanksi yang diperoleh apabila melakukan tindakan kecurangan.

2. Manfaat Praktis

Adapun manfaat praktis dari penelitian ini yaitu untuk para *driver* ojek *online* Grab termotivasi untuk tidak melakukan kecurangan yang sering terjadi dan perbaikan sistem pemberian bonus dan pengawasan dari pihak perusahaan untuk pencegahan terjadinya kecurangan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Fraud

Fraud merupakan suatu perbuatan/tindakan yang dilakukan secara sengaja, sadar, tahu dan mau menyalahgunakan segala sesuatu yang dimiliki secara bersama. Misalnya sumber daya perusahaan dan negara demi kenikmatan pribadi dan kemudian menyajikan informasi yang salah untuk menutupi penyalahgunaan tersebut. Kecurangan dan *fraud* didefinisikan oleh G. Jack Bologna,Robert J.Lindquist dan Josep T. Wells (1993) sebagai berikut:

> **"*Fraud is criminal deception intended to financially benefit the deceiver*". Kecurangan adalah penipuan kriminal yang bermaksud memberikan manfaat keuangan kepada si penipu.**[4]

Black's Low Dictionary dalam Diaz Priantara (2013) mengatakan bahwa,

> **Kecurangan adalah suatu perbuatan sengaja untuk menipu atau membohongi, suatu tipu daya atau cara yang tidak jujur untuk mengambil atau menghilangkan uang, harta, hak yang sah milik orang lain baik karena suatu tindakan atau dampak yang fatal dari tindakan itu sendiri.** [5]

Pakar dan organisasi dari setiap profesi memberi definisi *fraud* yang sedikit berbeda-beda karena tindakan *fraud* dari setiap aktivitas juga berbeda. Definisi *fraud* yang lebih ditekankan pada konsekuensi hukum seperti penggelapan, pencurian dengan tipu muslihat, penyalahgunaan wewenang, kecurangan laporan keuangan dan bentuk kecurangan lainnya yang dapat merugikan orang lain dan menguntungkan pelakunya. Segala tindakan *fraud* merupakan penyimpangan

---

[4] http://myfraudrisk.blogspot.com/2017/08/**definisi-fraud**.html (diakses 19 Februari 2022)

[5] Diaz Priantara, **Fraud Auditing & Investigation** Hal 4 , Mitra Wacana Media, Jakarta, 2013

yang harus segera ditangani atau di cegah, supaya tidak berdampak lebih luas karena akan banyak pihak lain yang tergoda untuk melakukan dan akan menyebabkan kerugian yang lebih besar.

Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa *fraud* memiliki unsur-unsur yaitu:

1). Dilakukan oleh orang dalam dan luar organisasi

2). Untuk mendapatkan keuntungan

3). Tindakan melanggar hukum

4). Langsung atau tidak langsung merugikan orang lain

Dalam pengertian ini, *fraud* adalah salah satu kecurangan yang tidak wajar dan menjadi salah satu tindakan yang paling merugikan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada baik yang disadari perusahaan atau tidak untuk melakukan tindakan kecurangan untuk memperoleh keuntungan/manfaat pribadi dan bisnis.

2.1.2 Jenis-jenis *Fraud*

The ACFE (*Association of Certified Fraud Examiners*,2000) membagi *Fraud* (Kecurangan) dalam 3 tipologi berdasarkan perbuatan yaitu:

a. Penyimpangan atas aset (*Asset Missapropriation*)
Penyimpangan ini meliputi penyalahgunaan pencurian aset atau harta perusahaan dan hal ini merupakan bentuk fraud yang paling mudah dideteksi karena sifatnya yang tangible atau dapat dihitung.

b. Pernyataan palsu atau salah pernyataan (*Fraudulent Statement*)
Jenis ini meliputi tindakan yang dilakukan oleh pejabat suatu perusahaan atau instansi pemerintah untuk menutupi kondisi keuangan yang sebenarnya, dengan melakukan rekayasa keuangan (*financial engineering*) dalam penyajian laporan keuangan untuk memperoleh keuntungan. Penggelapan aktiva perusahaan yang mengakibatkan laporan keuangan tidak disajikan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum serta memunculkan nilai laba yang atraktif sehingga daat dianalogi dengan istilah

***window dressing*. Manajemen berkeinginan untuk menampilkan *performance* yang baik berbagai kepentingan.**

c. Korupsi (*Corruption*)

Jenis *fraud* ini paling sulit dideteksi karena menyangkut kerja sama dengan pihak lain seperti suap dan korupsi. Namun di dalam pengkajian yang lebih mendalam, hal ini terjadi karena adanya kerjasama yang merugikan, termasuk di dalamnya adalah penyalagunaan wewenang/konflik kepentingan (*conflict of interest*), penyuapan (*bribery*), penerimaan yang tidak sah (*ilegal gratuities*), dan pemerasan ekonomi (*economic extortion*). Menurut ACFE korupsi termasuk dalam:

1) **Pertentangan kepentingan *(conflict of interest)* yaitu pertentangan kepentingan terjadi ketika karyawan, manajer dan eksekutif suatu organisasi atau perusahaan memiliki kepentingan pribadi terhadap transaksi, yang mengakibatkan dampak kurang baik bagi organisasi atau perusahaan. Pertentangan kepentingan termasuk dalam 3 kategori yaitu rencana penjualan, rencana pembelian, dan rencana lainnya.**
2) **Suap *(bribery)* adalah penawaran, pemberian, penerimaan atau permohonan sesuatu dengan tujuan untuk mempengaruhi pembuat keputusan dalam membuat keputusan bisnis.**
3) **Pemberian ilegal *(illegal gravity)*. Pemberian ilegal hampir sama dengan suap, tetapi pemberian ilegal ini bukan untuk mempengaruhi keputusan bisnis, ini hanya sebuah permainan. Orang yang memiliki pengaruh akan diberikan hadiah yang mahal atas pengaruh yang dia berikan dalam negoisasi/kesepakatan bisnis.**
4) **Pemerasan secara ekonomi *(economic extortion)*, pada dasarnya pemerasan secara ekonomi lawan dari suap *(bribery fraud)*. Penjual menawarkan untuk memberikan suap/hadiah pada pembeli yang memesan produk dari perusahaan.[6]**

2.1.3 Fraud Diamond Theory

***Fraud Diamond* merupakan sebuah pandangan baru tentang fenomena *fraud* yang dikemukakan oleh Wolfe dan Hermanson (2004).[7]** *Fraud diamond* menambahkan satu elemen kualitatif yang diyakini memiliki pengaruh signifikan terhadap *fraud* yakni *capability*. Berikut ini *fraud diamond theory* dijelaskan dalam gambar 2.1

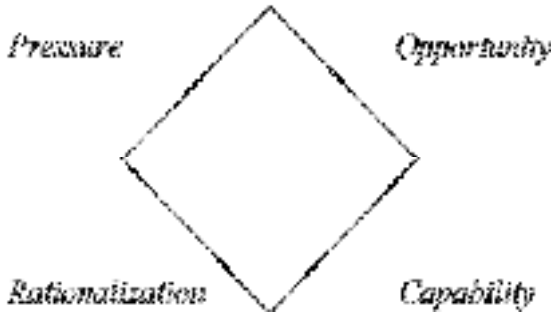
---

[6] http://www.skripsi.id/2013/06/***macam-macam-fraud-kecurangan***.html(diakses pada 19 Februari 2022)

[7] Ika Ristianingsih,**Telaah Konsep Fraud Diamond Theory dalam Mendeteksi fraud di Perguruan Tinggi** (SNAPER-EBIS 2017) Jember 2017 Hal 128

Gambar 2.1

***Fraud Diamond Theory by* Wolf and Hermanson (2004)**



Penelitian ini menggunakan *fraud diamond theory* sebagai dasar teori utama. Secara keseluruhan elemen-elemen dari *Fraud diamond theory* antara lain:

A. Tekanan (*Pressure*)

Tekanan (*Pressure*) adalah keinginan karyawan untuk bertindak *fraud* karena adanya tekanan dari pihak internal maupun eksternal. Biasanya dorongan situasional tersebut timbul karena adanya masalah keuangan, tetapi bisa juga terjadi karena gejala-gejala tekanan lainnya seperti tekanan pekerjaan, gaya hidup dan lain sebagainya. Bahwa adanya ketidakpuasan karena kompensasi yang tidak memadai atau pekerjaan yang menjemukan juga dapat mendukung insiden-insiden terjadinya kecurangan/pencurian oleh karyawan. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pegawai yang mengalami ketidakpuasan terhadap kompensasi atau insentif yang diberikan akan cenderung melakukan kecurangan untuk mencari penghasilan tambahan, yang dalam hal ini mencari penghasilan lain dengan melakukan korupsi. Faktor penyebab *fraud* lainnya yang terkait dengan dengan motivasi/tekanan adalah keadilan organisasi dan tekanan situasional. Ketika individu merasakan ketidakadilan akan menjadikan moral kerja mereka akan turun, kemungkinan besar akan meningggalkan pekerjaannya dan bahkan

mungkin membalas dendam terhadap organisasinya dengan melakukan berbagai tindak kecurangan.

B. Kesempatan (*Oppurtunity*)

Kesempatan merupakan peluang yang memungkinkan *fraud* terjadi yang biasanya disebabkan karena tidak adanya pengawasan, pengawasan internal perusahaan yang lemah/tidak efetif, dan penyalahgunaan wewenang. Aturan akuntansi dan pengendalian internal berpengaruh terhadap kecurangan. Semakin baik tingkat pengendalian internal birokrasi pemerintahan, maka semakin rendah kecurangan akuntansi pemerintah. Definisi lain yang digunakan untuk mengukur variabel kesempatan (*oppurtunity*) terhadap *fraud* adalah penegakan hukum dan penegakan peraturan. Penegakan hukum merupakan bentuk tindakan nyata oleh subjek hukum yang berlaku yaitu mengerti tentang hukum, tetapi tidak manaatinya. Jadi dalam hal ini dibutuhkan kesadaran masyarakat. Kesadaran masyarakat akan timbul bila adanya pengekan hukum yang tegas dan adil dapat berjalan semestinya. Penegakan hukum yang baik diharapkan dapat mengurangi *fraud* di sektor pemerintahan.

Menurut Albrect et.al (2011) dalam (Sihombing, 2004) ada enam faktor yang dapat meningkatkan peluang bagi individu untuk melakukan *fraud*, sebagai berikut:

1. **Kurangnya control untuk mencegah dan mendeteksi *fraud*.**
2. **Ketidakmampuan untuk menilai kualitas kinerja.**
3. **Kegagalan untuk mendisiplinkan para pelaku *fraud*.**
4. **Kurangnya pengawasan terhadap akses informasi.**
5. **Ketidakpedulian atau ketidakmampuan untuk mengantisipasi *fraud*.**
6. **Kurangnya jejak audit.**[8]

---

[8] Kennedy Samuel Sihombing, **Analisis Fraud Diamond Dalam Mendeteksi Financial Statement Fraud: Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2012,** Skripsi, 2014

C. Rasionalisasi (*rasionalization*)

Elemen *fraud diamond* yang ketiga adalah rasionalisasi yang merupakan pemikiran yang menyatakan tindakannya sebagai suatu perilaku yang wajar, yang secara moral dapat diterima dalam suatu masyarakat yang normal. Pelaku *fraud* berusaha untuk menutupi perbuatannya dengan berupaya untuk mencari berbagai alasan. Hal ini dilakukan untuk menenangkan perasaan yang bersangkutan sehingga jika dilakukan tidak menimbulkan ketakutan dalam dirinya. Kultur organisasi yang baik pasti tidak akan membuka sedikitpun bagi individu untuk melakukan korupsi karena kultur organisasi yang baik akan membentuk para pelaku organisasi yang mempunyai *sense of belonging* (rasa ikut memiliki) dan *sense of identity* (rasa bangga menjadi bagian dari suatu organisasi).

Capability adalah sifat-sifat pribadi dan kemampuan yang memainkan peran utama yang menyebabkan *fraud* benar-benar akan terjadi bahkan dengan adanya tiga eleman lainnya. Meskipun terdapat tiga elemen dari *fraud triangle (pressure, opportunity, dan rasionalisasi*), tetapi juga tidak ada capabilitas pelakunya. Pendapat ini menyatakan bahwa selain faktor lingkungan, faktor perilaku juga ikut mempertimbangkan sebagai *predicto*r *fraud*. Kapabilitas dapat mengakibatkan ancaman yang sangat parah karena pelaku di dalam organisasi yang mempunyai kekuasaan, serta memiliki kecerdasan serta memahami sistem di dalam organisasi tersebut.

Kecerdasan serta pengetahuan pelaku mengenai sistem dari organisasi dapat menjadi titik kelemahan yang dapat memanfaatkan bagi pelaku kecurangan. Kemampuan individu tersebut terdiri dari atas posisi dalam pekerjaan

(*positioning*), kemampuan intelejensi (*intelligence*), kemampuan mempengaruhi orang lain (*coercion*), kepercayaan diri (*ego*), kemampuan untuk menipu (*deceit*), dan kemampuan manajemen stres (*stress management*).

D. Kemampuan (*Capability*)

Banyak *fraud* yang umumnya bernominal besar tidak mungkin terjadi apabila tidak ada orang tertentu dengan kapabilitas khusus yang ada dalam perusahaan. *Opportunity* membuka peluang untuk pintu masuk bagi *Fraud*, sedangkan *Pressure* dan *Rationalization* yang mendorong seseorang untuk melakukan *fraud*. Ada tiga hal yang dapat diamati dalam memprediksi penipuan yaitu:

1) Posisi atau fungsi resmi dalam organisasi
2) Kapasitas untuk memahami dan memanfaatkan sistem akuntansi dan kelemahan pengendalian internal
3) Keyakinan bahwa dia tidak akan terdeteksi atau jika tertangkap dia akan keluar dengan mudah

Wolfe dan Hermanson (2004) menjelaskan sifat-sifat terkait elemen *capability* yang sangat penting dalam pribadi pelaku kecurangan, yaitu:

1. ***Positioning***
   Posisi seseorang atau fungsi dalam organisasi dapat memberikan kemampuan untuk membuat atau memanfaatkan kesempatan untuk melakukan penipuan. Seseorang dalam posisi otoritas memiliki pengaruh lebih besar atas situasi tertentu atau lingkungan.
2. ***Intelligence***
   Pelaku kecurangan ini memiliki pemahaman yang cukup dan mengeksploitasi kelemahan pengendalian internal dan untuk menggunakan posisi, fungsi, atau akses berwenang untuk keuntungan terbesar.
3. ***Convidence/Ego***
   Individu harus memiliki ego yang kuat dan keyakinan yang besar dia tidak akan terdeteksi. Tipe kepribadian umum termasuk seseorang yang didorong untuk berhasil di semua biaya, egois, percaya diri, dan

sering mencintai diri sendiri (narsisme). Menurut *Diagnotic and Statistical Manual of Manual Disorder*, gangguan kepribadian narsisme meliputi kebutuhan untuk dikagumi dan kurangnya empati untuk orang lain. Individu dengan gangguan ini percaya bahwa mereka lebih unggul dan cenderung ingin memperlihatkan prestasi dan kemampuan mereka.

4. ***Coercion***

   Pelaku kecurangan dapat memaksa orang lain untuk melakukan atau menyembunyikan penipuan. Seorang individu dengan kepribadian yang persuasif dapat lebih berhasil meyakinkan orang lain untuk melakukan penipuan.

5. ***Deceit***

   Penipuan yang sukses membutuhkan kebohongan yang efektif dan konsisten. Untuk menghindari deteksi, individu harus mampu berbohong untuk meyakinkan , dan melacak cerita secara keseluruhan.

6. **Stress**

   Individu harus mampu mengendalikan stres karena melakukan tindakan kecurangan dan menjaganya agar tetap tersembunyi sangat bisa menimbulkan stres. Laporan ACFE mengungkapkan beberapa ciri dan sifat dari pelaku penipuan: (1). Lebih banyak pria daripada wanita menempati otoritas dalam organisasi bisnis, yang memberikan mereka akses yang lebih besar ke aset. (2). Karyawan yang lebih tua cenderung menempati posisi lebih tinggi dan karena itu umumnya memiliki akses yang lebih besar ke aset perusahaan. Pada umumnya aspek pendidikan oleh pelaku *fraud* dalam kategori *white colar crime* dilakukan oleh pegawai yang berpendidikan relatiif lebih tinggi dan menimbulkan kerugian yang besar. Hal tersebut disebabkan karena pegawai yang memiliki pendidikan tinggi umumnya menempati posisi/jabatan yang tinggi dalam organisasi. Disamping itu sebagai atribut yang melekat pada pribadinya.[9]

Dari empat elemen *fraud diamond* yang dijelaskan diatas dapat disimpulkan, bahwa ke empat elemen tersebut sangat mendukung perilaku para *driver* grab untuk melakukan kecurangan orderan fiktif. Dimana seorang *driver* dapat melakukan kecurangan orderan fiktif ketika menghadapi tekanan masalah keuangan sehingga ada keinginan untuk melakukan kecurangan demi menambah penghasilan tambahan untuk mengatasi masalah keuangan yang dihadapi. Berkaitan dengan peluang yang tersedia untuk melakukan tindakan kecurangan akan sangat berpengaruh pada pelaku untuk mengambil kesempatan tersebut

[9] Pertiwi Fitri Handayani, **Op.cit**, Hal 22-24

untuk berbuat curang. Rasionalisasi yang dikatakan diatas berkaitan dengan sikap pelaku kecurangan untuk menutupi kesalahannya dengan cara apapun agar tidak menimbulkan ketakutan. Untuk melakukan kecurangan orderan fiktif tentunya harus memiliki kemampuan yang baik seperti keberanian, adanya rekan kerja yang dapat diajak kerja sama untuk saling melakukan orderan fiktif demi mendapatkan bonus yang maksimal.

2.1.4 Pelaku Fraud

Pelaku *fraud* tidak terbatas karena setiap individu dapat melakukan kecurangan apabila adanya kesempatan yang terbuka yang dapat menguntungkan individu tersebut. Menurut Karyono (2013) mengungkapkan pelaku *fraud* yaitu:

1. **Kecurangan oleh karyawan (Employee Fraud)**

   Karyawan (pegawai melakukan penggelapan, mencuri,dan menyalahgunakan asset perusahaan secara langsung maupun tidak langsung.
2. **Kecurangan Manajemen (*Management Fraud*)**
   Manajemen memanipulasi laporan keuangan sehingga isinya dapat menipu atau menyesatkan pemakai laporan tersebut.
3. **Kecurangan Penanam Modal (*Invesment Fraud*)**
   Perusahaan memanipulasi penanam moda dengan janji pemberian keuntungan yang besar,dalam kegiatan perusahaan yang sebenarnya belum tentu menghasilkan keuntungan atau bahkan akan mengalami kerugian. Pada tahap awal keuntungan memang dibayarkan sesuai perjanjian tetapi dananya dari investor lain.
4. **Kecurangan Pemasok Barang (*Vendor Fraud*)**
   Pemasok barang (vendor) menaikkan harga barang, mengirimkan barang yang lebih jauh dari yang dipesan/dibayar atau bahkan mungkin tidak mengirimkan barang tersebut meskipun sudah dibayar.
5. **Kecurangan Pelanggan (*Customer Fraud*)**
   Jenis kecurangan ini dilakukan pelanggan dengan cara membohongi penjual dengan memberikan kepada pelanggan yang tidak seharusnya atau menuduh penjual memberikan lebih sedikit dan yang seharusnya. Conntohnya, pelanggan tidak membayarkan barang yang telah diambil/dibeli.[10]

[10] Karyono, **Forensic Fraud.** Yogyakarta: CV. Andi Hal 16-17

Berdasarkan posisinya, pelaku *fraud* dibedakan menjadi tiga jenis yaitu:

1) **Kecurangan Pegawai (*Employee Fraud*)**
   Sebagian besar pelaku *fraud* dalam perusahaan adalah pegawai yang seringkali merupakan orang kepercayaan atau orang terdekat anda. Kecurangan pegawai dapat dapat berbentuk kecurangan penggajian penggajian (*Payroll Fraud*) seperti pembayaran gaji yang berlebihan, penggelapan dana (*skimming schemes*) yang biasanya untuk kepentingan pribadi, dan kecurangan penjualan dan pembelian dalam pencatatan buku besar seperti tindakan menambah atau mengurangi pendapatan dan pengeluaran.
2) **Kecurangan Manajemen (*Management Fraud*)**
   Kecurangan manajemen adalah kecurangan laporan keuangan yang dilakukan pihak manajemen dengan tujuan untuk menipu investor. Bentuk kecurangan manajemen bermacam-macam seperti penggelapan dana, manipulasi laporan keuangan, atau praktik penyuapan.
   Seperti namanya, pelaku *management fraud* biasanya memiliki kedudukan tinggi dalam perusahaan seperti CEO (*Chief Executive Officer*), COO (*Chief Operating Officer*) atau CFO (*Chief Financial Officer*).

2 Kecurangan Pihak Ketiga (*Third Parties Fraud*)
Kecurangan pihak ketiga merupakan kecuranga yang sering dilakukan pihak luar perusahaan, seperti pihak *supplier*. Contoh kecurangan yang sering dilakukan pihak luar perusahaan adalah false billing. Pemberi *false billing* akan membuat anda membayar tagihan-tagihan palsu dengan menyamar menjadi *supplier* dan membuka akun-akun palsu. Melalui berbagai alasan palsu, mereka akan meyakinkan anda untuk mengirimkan uang yang harusnya diterima *supplier* ke akun mereka.[11]

2.1.5 Faktor Penyebab Fraud

Menurut G.jack Bologna dalam Karyono (2013) menjelaskan penyebab terjadinya *fraud* ke dalam teori GONE yaitu :

1. ***Greed* (Keserakahan)**
   Berkaitan dengan perilaku serakah yang potensial ada dalam setiap orang . hal ini yang berhubungann dengan keserakahan adalah moral yang sangat rendah karena keserakahan berkaitan dengan perbuatan *fraud* yang pasti sudah dilakukan berulang kali sehingga dianggap hal biasa baginya dan bukan merupakan suatu perbuatan yang salah serta sudah melampaui batas kebutuhan dasar manusia.
2. ***Opputunity* (Kesempatan)**
   Berkaitan dengan keadaan organisasi, instansi, masyarakat yang sedemikian rupa sehingga terbuka lagi bagi seseorang untuk

---

[11] https://accuratesemarang.id/**kenali-kecurangan-keuangan-dalam-bisnis-dan-solusi-pencegahannya**/(diakses pada 20 Februari 2022)

melakukan kecurangan terhadap kesempatan yang ada. Kesempatan untuk melakukan *fraud* tergantung terhadap kedudukan pelaku terhadap objek *fraud*. Kesempatan untuk melakukan *fraud* selalu ada di setiap kedudukan. Namun ada yang mempunyai kesempatan besar dan ada yang kecil. Secara umum manajemen dari suatu organisasi/perusahaan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk melakukan *fraud* daripada karyawannya.

3. ***Need* (Kebutuhan)**
   Berkaitan dengan faktor-faktor yang dibutuhkan oleh individu untuk menunjang hidupnya secara wajar karena dampar dari covid-19. Hal ini menyangkut motivasi yang berhubungan dengan kebutuhan atau bahkan gaya hidup yang serba mewah dan mahal akan mendorong pemikiran seseorang untuk melakukan *fraud*. Dalam hal ini seseorang tersebut merasa tertekan oleh kebutuhannya dan mau tidak mau, seseorang tersebut akan melakukan *fraud* untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
4. ***Exposure* (Pengungkapan)**
   Berkaitan dengan kemungkinan dapat di ungkapnya suatu kecurangan dan sifat berat hukumannya terhadap pelaku kecurangan. Pengungkapan bukanlah jaminan untuk tidak terulangnya tindakan kecurangan baik oleh pelaku yang sama, maupun oleh pelaku lain. Oleh karena itu, setiap *fraud* harus dikenakan sanksi apabila perbuatannya terbukti terungkap. Semakin besar kemungkinan kecurangan terungkap, maka akan semakin kecil dorongan seseorang untuk melakukan kecurangan. Dan semakin berat hukuman yang diberikan pada pelaku kecurangan, maka akan semakin kurang dorongan seseorang untuk melakukan *fraud.*[12]

Faktot *Greed* dan *Need* merupakan faktor yang berhubungan dengan individu, baik dari dalam suatu organisasi, mitra kerja, dan diluar organisasi. Keserakahan dan kebutuhan merupakan hal yang bersifat sangat personal sehingga sulit dapat dihilangkan. Sedangkan faktor *opportunity* dan *exposur*e merupakan faktor hubungan dengan organisasi sebagai korban tindakan kecurangan (faktor umum)

2.1.6 Cara Mengatasi Fraud

Ketika aksi penyelewengan dana itu sudah terjadi dan akhirnya terbongkar, tentu perusahaan harus siap dengan berbagai kemungkinan terburuk

[12] Karyono **Op.cit** Hal 8-10

terutama dalam hal keseimbangan finansial. Hanya saja banyak kisah perusahaan terpaksa gulung tikar lantaran tak mampu bertahan dengan kondisi keuangan yang terus memburuk.

Berikut ini beberapa hal yang bisa dilakukan perusahaan untuk mencegah terjadinya f*raud* di perusahaan:

1). *Sosialisasi Standard Operating Procedure (SOP)*

Sebagai pemilik bisnis atau perusahaan bisa mencegah fraud terjadi dengan cara *Standard Operating Procedure (SOP)* anti korupsi. Baik karyawan lama maupun karyawan baru harus paham betul dengan mengetahui atauran anti korupsi lengkap dengan ancaman hukumannya. Jika setiap karyawan sudah memahami dan bekerja sesuai *SOP* yang ditetapkan perusahaan, maka mereka akan terbiasa bekerja dengan disiplin. *SOP* juga bisa menjadi upaya dan strategi meminimalkan dan mencegah terjadi *fraud* di perusahaan dan pelanggaran aturan dalam perusahaan.

2). Memberikan Kenyamanan Bekerja dalam Perusahaan

Suasana kerja yang nyaman di dalam perusahaan akan membuat semua karyawa bekerja dengan nyaman dan produktivitas kerja karyawan pun bisa meningkat. Disaat yang sama, rasa nyaman dapat pula membangun loyalitas karyawan terhadap perusahaan sehingga mereka bisa bekerja produktif disiplin dan efektif. Sebaliknya jika suasana kerja dalam perusahaan tersebut tidak nyaman, gaji kurang layak, tidak adanya sistem kompensasi maupun reward atas hasil kerja yang bagus, tentu akan membuat karyawan bisa berpikir untuk melakukan kecurangan.

3). Lakukan Audit dan Evaluasi secara Teratur

Di dalam setiap perusahaan sebenarnya sudah ada namanya internal audit. Tugas dari audit internal ini untuk secara rutin melakukan pemeriksaan audit laporan keuangan perusahaan, serta untuk mencari tahu ada tidaknya indikasi kecurangan. Namun, auditor dari internal perusahaan saja tidak akan cukup untuk mencegah terjadinya kecurangan. Sebagai pemilik perusahaan harus ikut serta rutin dalam menggunakan jasa tim auditor eksternal dari luar perusahaan, sehingga audit secara menyeluruh dan teratur meminimalkan terjadinya kecurangan pada laporan keuangan.

4). Meningkatkan Kemampuan Karyawan dalam Perencanaan Keuangan

Penyebab terbaik mengapa sesesorang ingin melakukan kecurangan biasanya karena tekanan kebutuhan terhadap uang atau terlilit utang serta gaya hidup yang semakin maju. Hal ini bisa karena pelaku tersebut tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam mengelola keuangan pribadi atau membuat perencanaan keuangan pribadi dan keluarga. Untuk itu salah satu tindakan yang dapat dilakukan perusahaan untuk mencegah terjadinya keuangan yang kurang sehat

adalah dengan mengadakan pelatihan maupun training terkait keuangan.[13]

2.1.7 Orderan Fiktif

Fraud (kecurangan) dapat didefinisikan sebagai perbuatan kesalahan atau kecurangan proses dalam sistem pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan atau karyawan. Dalam kesalahan atas kecurangan tersebut terdapat pihak yang dirugikan dan ada yang memperoleh keuntungan tanpa sepengetahuan perusahaan yang bersangkutan. Organisasi yang memiliki audit internal akan lebih dapat mendeteksi dan mengurangi kesempatan kemungkinan terjadinya kecurangan (*fraud*). Dengan kata lain auditor internal membantu manajemen dalam mendeteksi dan pencegahan pada kecurangan orderan transportasi online misalnya orderan fiktif.

Orderan fiktif adalah pesanan palsu yang dilakukan oleh konsumen maupun *driver* yang beritikad tidak baik sehingga mengakibatkan *driver* dan perusahaan mengalami berbagai kerugian. Pada pelayanan jasa transportasi jasa yang dilakukan oleh oleh perusahaan ojek online, maka ada orderan fiktif yang terjadi. Orderan dalam hal ini dapat didefinisikan sebagai pelayanan yang dilakukan oleh masyarakat umum untuk menggunakan jasa perusahaan. Kecurangan merupakan bentuk penipuan yang sengaja dilakukan sehingga dapat menimbulkan kerugian tanpa disadari oleh pihak yang dirugikan tersebut dan memberikan keuntungan bagi pelaku kecurangan.

Jika praktik orderan fiktif dilakukan lantaran mitra driver ingin mengejar insentif yang diberikan oleh penyedia jasa transportasi online. Insentif diberikan sebagai bentuk penghargaan kepada mitra pengemudi, penilaian dilakukan

---

[13] https://www.qubisa.com/article/**mencegah-terjadinya-fraud**#showContent (diakses pada 10 Februari 2022)

berdasarkan performa produktivitas masing-masing driver yang berhasil melampaui standar yang telah ditentukan. Kecurangan yang menjadi marak tersebut tentu saja merugikan perusahaan dan membuat mitra driver lainnya yang bekerja secara jujur mengalami kesulitan dalam mendapatkan orderan.

> **Dalam sebuah perusahaan seringkali terjadi *fraud* untuk meningkatkan keuntungan bagi oknum-oknum tertentu dalam hal ini pelaku *fraud*. Oleh karena itu perlu adanya perlu adanya pemahaman secara mendalam mengenai *fraud*. Pada pelayanan jasa transportasi seperti yang dilakukan oleh *driver* Grab *Bike*, maka ada orderan fiktif yang terjadi.**[14]

Perbuatan pelaku yang melakukan orderan fiktif dengan memalsukan identitas yang tidak benar sebagai orang lain melanggar ketentuan. Dalam Pasal 35 Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE) yang melarang:

> **Setiap orang dengan sengaja dan tanpa hak atau melawan hukum melakukan manipulasi,penciptaan, perubahan, penghilangan, pengrusakan, informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dengan tujuan agar informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik tersebut dianggap seolah-olah data yang otentik.**[15]

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa *fraud* orderan diartikan sebagai kesalahan atau kecurangan yang dilakukan oleh pengguna jasa ataupun karyawan penawar jasa transportasi untuk memenuhi keuntungan lebih oleh pihak tertentu.

---

[14] Andi Urfia Awaliah, **Analisis Pengendalian Internal Dalam Mengatasi Fraud Orderan Pada Transportasi Berbasis Online Di PT. Gojek Makasar**, Makassar, Skripsi, 2017

[15] https://www.hukumonline.com/klinik/a/order-fiktif-makanan-online (diakses pada 22 Februari 2022)

2.1.8 Indikator Fraud

Menurut Karyono (2013) dalam Yaaro Zalukhu (2020) mengatakan bahwa indikator pelaku kecurangan dari tingkat paling rendah seperti karyawan yaitu:

1. **Bonus-bonus bergantung pada tingkat kinerja jangka pendek, dan tidak mempertimbangkan kenyataan dalam ekonomi maupun persaingan yang terjadi, akibatnya timbul rasa tidak puas yang memicu tindak *fraud*.**
2. **Pengendalian intern tidak ada atau tidak dilaksanakan sehingga membuka peluang bagi peluang bagi karyawan untuk melakukan *fraud*.**
3. **Pengendalian manajemen terutama berupa penekanan pada kinerja.**
4. **Kepentingan ekonomi lebih diutamakan daripada etika bisnis sehingga karyawan merasa tidak dihargai.**
5. **Banyak sekali ketidakjelasan mengenai tugas dan tanggung jawab di antara bawahan.**
6. **Tingkat permusuhan yang tinggi antara bawahan dan anatar manajer di tingkat yang lebih rendah.**
7. **Karyawan yakni tingkat tanggung jawab yang ada melampaui uraian tugas yang seharusnya.**[16]

Sedangkan teori GONE yang dikemukakan oleh G. Jack Bologna dalam Diaz (2013), ada empat indikator yang menyebabkan kecurangan yang dikenal secara umum yaitu ; *Greed* (keserakahan), *Opportunity* (kesempatan), *Need* (Kebutuhan), *Exsposure* (pengungkapan). Dari ke empat indikasi tersebut keserakahan dan kebutuhan merupakan faktor yang berhubungan dengan individu pelaku kecurangan (faktor individu). Sedangkan kesempatan dan pengungkapan adalah hubungan antara organisasi atau korban kecurangan. Berdasarkan uraian tersebut, maka indikator yang cocok dalam penelitian ini adalah teori GONE.[17]

2.2 Penerimaan Insentif

2.2.1 Pengertian Insentif

Menurut KBBI, Insentif adalah tambahan pemasukan diluar gaji yang didapatkan pekerja atas tindakan suatu tugas. Jadi insentif merupakan bentuk kompensasi dari perusahaan kepada tenaga kerja sebagai tambahan penghasilan di luar gaji atau upah bulanan sebagai penghargaan atas kerja keras dan kerja.[18]

Menurut Hasibuan (2016;117) mengatakan bahwa,

---

[16] Yaaro Zalukhu, **Op. cit,** Hal 19
[17] Diaz Priantara **Loc. Cit** Hal 48
[18] KBBI, CV. Adi Perkasa, Edisi Ke Lima, 2018

Insentif adalah tambahan balas jasa yang diberikan kepada karyawan tertentu yang prestasinya di atas prestasi standar. Insentif ini merupakan alat yang dipergunakan pendukung prinsip adil dalam pemberian kompensasi". Sedangkan menurut Panggabean (2010:77) menyatakan bahwa: "Insentif merupakan imbalan langsung yang dibayarkan kepada karyawan karena prestasi melebihi standar yang ditentukan. Dengan mengasumsikan bahwa uang dapat mendorong semangat kerja karyawan agar lebih giat, maka mereka yang produktif lebih menyukai gajinya dibayarkan berdasarkan hasil kerja.[19]

Menurut Rivai pada tahun 2014 menyatakan bahwa,

Salah satu alasan pentingnya pembayaran insentif karena adanya ketidaksesuaian tingkat kompensasi yang dibayarkan kepada eksekutif dengan pekerja lain. Program insentif adalah salah satu cara untuk memungkinkan seluruh pekerja merasakan bersama kemakmuran perusahaan. Selain itu, ada kesadaran yang tumbuh bahwa program pembayaran tradisional seringkali tidak bagus dalam menghubungkan pembayaran dengan kinerja.[20]

Menurut Panggabean (2002:89) dalam Nova Retnowati (2012), menyatakan bahwa,

"Insentif adalah penghargaan dalan bentuk uang yang diberikan kepada mereka yang dapat bekerja melampaui standar yang telah ditentukan".[21]

Jadi menurut pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan, bahwa Insentif adalah dorongan pada seseorang agar mau bekerja dengan baik dan agar karyawan termotivasi untuk meningkatkan karir untuk mencapai tingkat kinerja yang lebih tinggi sehingga dapat menambah kemauan kerja dan motivasi seorang pegawai agar terciptanya kinerja yang berkualitas sesuai tujuan perusahaan.

---

[19] http://adaddanuarta.blogspot.com/2014/11/**insentif-menurut-para-ahli**.html (diakses pada 10 Februari 2022)

[20] Andika Prakarsa G.Sembiring, **Pengaruh Insentif dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. BANK PERKREDITAN RAKYAT (BPR) NUSANTARA BONA PASOGIT 17 KANTOR PUSAT SUNGGAL**, Skripsi, 2018

[21] Nova Retnowati & Muclichah Erwa Widia, **Op. cit** Hal 66

Pada perusahaan Grab, kompensasi finansial langsung disebut disebut sebagai insentif. Insentif merupakan bayaran yang dihasilkan dari pengantaran penumpang, sedangkan bonus di dapatkan jika berhasil mencapai jumlah perjalanan yang sudah ditentukan oleh perusahaan Grab dalam waktu yang sudah ditentukan. Kompensasi finansial tidak langsung terdiri dari asuransi kesehatan, asuransi jiwa, fasilitas berupa mendapatkan potongan harga doorsmeer mobil pada lokasi yang ditentukan, serta pemotongan harga *service* pada lokasi yang ditentukan.

2.2.2 Tujuan Pemberian Insentif

Fungsi utama dari insentif adalah untuk memberikan tanggungjawab dan dorongan kepada karyawan. Insentif menjamin bahwa karyawan akan mengarahkan usahanya untuk mencapai tujuan organisasi. Sedangkan tujuan utama pemberian insentif adalah untuk meningkatkan kualitas kinerja produktivitas kerja individu maupun kelompok.

Tujuan pemberian insentif dapat dibedakan menjadi dua golongan yaitu:

1). Bagi Perusahaan

Tujuan dari pemberian insentif kepada karyawan khususnya dalam kegiatan produksi adalah untuk meningkatkan produktivitas kinerja karyawan dengan jalan mendorong agar karyawan:

a. Bekerja lebih bersemangat
b. Bekerja lebih disiplin
c. Bekerja lebih kreatif

2). Bagi Karyawan

Dengan adanya pemberian insentif yang sesuai pada karyawan akan memperoleh keuntungan bagi perusahaan:

a. Standar prestasi dapat diukur secara kuantitatif
b. Standar prestasi diatas dapat digunakan sebagai dasar pemberian balas jasa yang diukur dalam bentuk uang

c. Karyawan harus lebih giat untuk dapat memperoleh insentig yang lebih besar.[22]

Simamora (1997:629) dalam Kadarisman mengatakan bahwa:

Tujuan mendasar dari semua program insentif (incentive plans) adalah meningkatkan produktivitas para karyawan guna mencapai suatu keunggulan kompetitif. Program-program insentif membayar seorang indiividu atau kelompok untuk apa yang secara persis dihasilkannya. Contoh, jika seorang karyawan merakit seperangkat mainan anak-anak, maka ia memperoleh uang untuk setiap mainan yang dirakitnya. Mirip dengan hal itu, sebuah tim penjualan akan dibayar sejumlah uang tertentu untuk seperangkat mainan yang dijualnya.[23]

2.2.3 Sistem Penerimaan Insentif

Menurut Marsusanti dkk, sistem penerimaan insentif (bonus) yaitu sebagai berikut:

1). Sistem Poin

Sistem ini memberikan insentif atau bonus sesuai dengan banyaknya poin yang dikumpulkan dari hasil penyelesaian jasa.

2). Sistem Performa

Sistem performa di nilai atas kinerja, artinya tingkat persentase kinerja sesuai dengan prosedur yang ditetapkan sehingga layak untuk menerima bonus atau insentif.[24]

Ada beberapa sistem insentif yaitu:

1). Bonus Tahunan

Banyak perusahan menggantikan peningkatan pendapatan karyawan berdasarkan jasa dengan pemberian bonus kinerja tahunan atau triwulan. Umumnya bonus ini lebih sering dibagikan sekali setahun. Bonus memiliki beberapa kelebihan daripada peningkatan gaji. Pertama bonus meningkatkan arti pembayaran karena karyawan menerima upah

---

[22] Nova Retnowati & Muclichah Erwa Widia, **Manajemen Kompensasi**, Karya Putra Darwati, Bandung, Cetakan I, 2012

[23] Kadarisman, **Manajemen Kompensasi**, Raja Grafindo Persada, 2020

[24] Marsusanti Dkk, **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Driver Gojek**, Jurnal Swabumi, Vol. 6 No. 2 September 2018 Hal 128-132

dalam jumlah yang besar. Seorang karyawan yang bijaksana dapat mempertinggi nilai bonusnya dengan menginvestasikan secara cermat, tetapi kecil kemungkinan karyawan melakukan hal ini ketika suatu peningkatan disebar sepanjang tahun berupa gaji/insentif. Kedua, bonus memaksimalkan hubungan antara bayaran dengan kinerja. Tidak seperti peningkatan gaji permanen, bonus harus diperoleh secara terus-menerus dengan kinerja diatas rata-rata dari tahun ke tahun.

2). Insentif Individu

Insentif individu adalah bentuk bayaran insentif paling populer. Dalam jenis ini, standar kinerja individu ditetapkan dan dikomunikasikan sebelumnya, dan penghargaan didasarkan atas jasa kinerja yang telah diberikan oleh individu tersebut.

3). Insentif Langsung

Tidak seperti sistem bayaran berdasarkan kinerja yang lain, bonus langsung tidak didasarkan pada rumus, krteria khusus, atau tujuan. Imbalan atas kinerja yang kadang-kadang disebut bonus kilat ini dirancang untuk mengakui kontribusi luar biasa karyawan

Seringkali penghargaan itu berupa sertifikat, plakat, uang tunai, atau obligasi tabungan**.**

2.2.4 Sistem Insentif pada layanan Grab

Diawal munculnya ojek online seperti grab memang langsung diminati banyak orang, terutama untuk orang yang tidak memiliki pekerjaan. Ternyata menjadi *driver* grab sangatlah menjanjikan penghasilan yang cukup besar,bahkan bonusnya juga tidak tanggung-tanggung mulai dari bonus harian,bonus mingguan serta bonus bulanan. Lantas bagaimana perhitungan dan sistem gaji grab? Apakah pihak dari grab bisa meraup keuntungan besar jika melihat sampai saaat ini sudah banyak *driver* dari grab. Untung sudah

pastinya, karena dalam perhitungannya setiap *driver* dapat orderan maka Grab juga akan mendapatkan. Jika anda merupakan driver grabcar, satu kali orderan *driver* akan mendapatkan 85% sampai 90% dan selebihnya untuk pihak Grab. Dari grab sendiri memang sudah memperhitungkan akan sistem gaji Grab buat para *driver* di semua layanan dari Grab *Car*, Grab *Bike*, Grab *Food* dan lainnya. Selain mendapatkan gaji setiap harinya, mitra *driver* juga mendapat keuntungan lain yakni bonus insentif. Untuk bonus ini bisa didapatkan jika sesuai target dan misi setiap harinya, dalam perhitungannya bisa dilihat melalui aplikasi Grab *Driver* langsung. Lalu untuk mendapatkan penghasilan lebih, maka mitra *driver* bisa ambil opsi sistem kerja *driver* Grab Merah dan Grab Putih. Dari kedua opsi sistem kerja Grab ini sangat menguntungkan sekali, terutama pendapatan pada hari tertentu. Mungkin Grab salah satu perusahaan jasa transportasi berbasis *online* cukup besar, hal tersebut terbukti dengan adanya *driver* Grab di beberapa kota di Indonesia. Adapun menjadi *driver* Grab memang harus tahu akan skema perhitungan penghasilan Grab, sehingga bisa mengatur waktu dalam bekerja setiap hari dari semua layanan Grab.[25]

A. Sistem penghasilan Grab *Car*

Menjadi *driver* Grab *Car* memanglah sangat menguntungkan sekali, pasalnya pendapatan yang bisa diraup dalam sehari memang sangat lumayan sekali. Jika dalam sehari mendapatkan orderan banyak, maka secara otomatis per hari bisa mendapatkan penghasilan sangat lumayan. Dalam perhitungan sebagai *driver* Grab *Car* bisa dilihat dari jarak tempuh, karena dalam pembagiannya sudah diatur oleh pihak Grab sendiri dari 10% hingga 15%. Jika anda mendapatkan orderan jarak dekat maka pihak Grab mendapatkan 10% sedangkan untuk orderan jarak jauh pihak Grab mendapatkan 15%. Disini kami akan memberikan gambaran mudah jika ingin menjadi mitra *driver* Grab *Car* atau sebelum daftar *driver* Grab *Car*, disini kami sambil contoh. *Driver* A mendapatkan orderan jauh dengan ongkos sebesar Rp 100.000, dari nominal tersebut dikalikan 15% dan untuk jelasnya seperti berikut.

---

[25] Sistem Gaji Grab: **Insentif, Perhitungan & Sistem Kerja** https://www.grabinaja.com (diakses pada 10 Februari 2022)

Rp 100.000 x 15% = Rp 15.000 (Maka pihak Grab dapat Rp 15.000 dan *driver* mendapatkan selebihnya yaitu Rp 85.000)

B. Sistem penghasilan Grab *Bike*

Jika anda merupakan *driver* GrabBike maka anda sangat beruntung sekali, karena menjadi *driver* Grab *Bike* memiliki keuntungan yang sangat besar. Terlebih jika anada rajin tembus target, maka secara pasti akan mendapatkan insentif 30%. Membahas mengenai soal insentif, mitra *driver* akan mendapatkannya jika *driver* bekerja jam tertentu. Biasanya jam insentif mulai hari senin sampai kamis dari jam 12 malam sampai jam 12 pagi, lalu untuk hari jum'at mulai jam 12 malam sampai jam 4 sore. Contoh yang akan diberikan tentang sistem gaji Grab *Bike* yaitu : *Driver* A dalam seminggu bekerja selama 6 hari dan sebulan berarti bekerja selama 25 hari. Dalam setiap harinya rata-rata mendapatkan 16 orderan pada jam bonus kerja, maka *driver* akan mendapatkan bonus seperti berikut.

Bonus Harian

1. 5 orderan Rp 30.000
2. 10 orderan Rp 100.000
3. 15 orderan Rp 200.000

Namun untuk mendapatkan bonus insentif seperti diatas, para *driver* Grab *Bike* harus penuhi syarat dan ketentuan tertentu seperti :

1. *Driver* bekerja selama 1 minggu
2. Kinerja akan dievaluasi pada hari senin setiap minggunya
3. Pada hari selasa top up dilakukan ke dompet kredit
4. Bonus akan diterima pada hari jum'at

C. Sistem penghasilan Grab *Food*

Menjadi *driver* Grab *Food* juga merupakan pilihan yang baik dan menguntungkan sekali. Karena *driver* bisa mendapatkan insentif, lalu juga mendapatkan bayaran penuh tanpa adanya potongan untuk pihak Grab. Jika secara perhitungan seorang *driver* Grab *Food* dapat 5 kali orderan dalam sehari dan setiap orderan memiliki ongkos kirim Rp 7.000. Maka dalam sehari anda penuh menerima Rp 7.000 x 5 kali = Rp 35.000, jika saja dalam sehari mendapatkan orderan 10 sampai 15 kali akan sangat menguntungkan. Kemudian Grab akan memberikan bonus kepada semua mitra *driver* Grab *Food*, untuk bonusnya berupa berlian, *driver* bisa meningkatkan dengan selesaikan misi tambahan. Contohnya seperti berikut: *Driver* A seorang *driver* Grab *Food* selesaikan selama 1 minggu, orderan tersebut berjarak kurang dari 5 km dan total orderan 320.000 dan orderan tersebut selesai jam 20.00. Maka Driver A dapat seperti berikut.

1. 1 orderan dapat 25 berlian
2. Jarak 5 km dapat 10 berlian
3. Nilai orderan 300.000 dapat 20 berlian
4. Jam makan malam antara pukul 17.00-20.59 dapat 15 berlian

D. Sistem penghasilan Grab *Taxi*

Grab *Taxi* merupakan solusi tepat bagi supir Taxi yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan setiap harinya, dalam perhitungannya memang sangat menguntungkan sekali. Bahkan potongannya jauh lebih sedikit bila dibandingkan dengan Grab *Driver*. Perhitungannya pihak Grab akan mendapatkan 5,5% setiap kali mendaptakan orderan. Contohnya *Driver* Grab *Taxi*

A dapat orderan dengan tarif Rp 25.000 dari orderan tersebut pihak Grab akan mendapatkan Rp 1.735 dan selebihnya untuk mitra Driver *Taxi.*

2.2.5 Indikator-indikator Pemberian Insentif

Menurut Lijan dan Sarton indikator sistem penerimaan insentif adalah sebagai berikut:

1. **Pembayaran agar diupayakan cukup sederhana, sehingga mudah dimengerti dan dihitung oleh karyawan yang bersangkutan sendiri.**
2. **Sistem penerimaan insentif yang diterima benar-benar dapat menaikkan motivasi kerja meningkat.**
3. **Pelaksanaan sistem penerimaan insentif hendaknya cukup cepat, sehingga karyawan berprestasi lebih tersebut cukup cepat pula merasakan nikmatnya orang berprestasi lebih.**
4. **Penentuan standar kerja ataupun standar produksi hendaknya secermat mungkin, dalam arti: tidak terlalu tinngi, sehingga tidak terjangkau oleh umum karyawan, atau tidak terlalu rendah, sehingga tidak terlalu mudah untuk dicapai karyawan.**
5. **Besarnya upah normal dengan standar jam kerja per jam hendaknya cukup merangsang pekerja atau karyawan untuk bekerja lebih giat.**[26]

Berdasarkan indikator tersebut, maka dalam penelitian ini menggunakan indikator yang dikemukakan oleh Lijan dan Sarton (2019), yaitu (1) sistem pembayaran yang sederhana dan mudah di pahami, (2) sistem penerimaan insentif memberikan motivasi kerja, (3) sistem insentif dapat meningkatkan kinerja secara langsung, (4) sistem pembayaran/penerimaan hendaknya dilakukan secepat mungkin, (5) penetapan standar kerja dapat dipahami oleh pekerja dan dilaksanakan oleh perusahaan.

2.3 Hasil Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang relevan berkaitan dengan penelitian saya ini, yang menjadi acuan bagi saya dalam menyusun penelitian ini. Beberapa hasil

---

[26] Yaaro Zalukhu, **Op. cit,** Hal 26-27

penelitian dalam bentuk skripsi dan jurnal yang dijadikan acuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Penelitian yang dilakukan oleh Yaaro Zalukhu (2020) yang berjudul, "Pengaruh Sistem Penerimaan Insentif Terhadap *Fraud*". Penelitian ini dilakukan pada driver gojek kota Medan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penerimaan insentif berpengaruh terhadap *Fraud.* Hal menunjukkan bahwa semakin mudah dan sederhana dengan nominal yang diterima tinggi, maka tindakan *fraud* akan meningkat. Pada penelitian variabel independen Sistem penerimaan insentif (X) dan variabel dependen *Fraud* (Y). Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada variabel penelitian dan objek penelitian, dan penelitian ini dilakukan terhadap *driver* Gojek Kota Medan

Penelitian yang dilakukan oleh Pertiwi Fitri Handayani (2019) yang berjudul "Analisis *Fraud Diamond* Dalam Mendeteksi Kecurangan Transportasi Online. Hasil pada penelitian ini menunjukkan secara parsial Tekanan (*Pressure*) berpengaruh *negative* dan tidak signifikan terhadap terjadinya perilaku kecurangan oleh *driver* Grab, sedangkan Kesempatan (*Opportunity*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap terjadinya perilaku kecurangan dan Rasionalisasi (*Rationalization*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap terjadinya perilaku kecurangan.

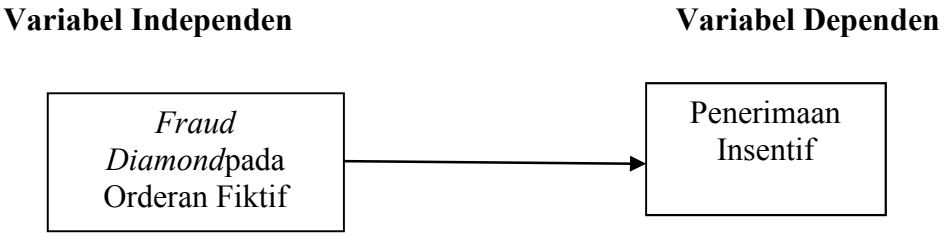
Andi Urfia Awaliah (2017) menganalisa pengendalian intern dalam mengatasi fraud orderan pada transportasi berbasis online, dimana adanya *fraud* orderan disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut dianalisa menggunakan teori *fraud triangle*. Hasil penelitian menyatakan bahwa ketiga

fraud triangle (tekanan, kesempatan, dan rasionalisasi) berpengaruh terhadap adanya *fraud* orderan.

2.4 Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penting. Kerangka berpikir ini merupakan penjelasan sementara terhadap gejala dan fakta yang menjadi permasalahan pada objek penelitian. Kriteria utama agar suatu kerangka pemikiran bisa meyakinkan sesama ilmuan adalah alur pikiran yang logis dan membangun suatu kerangka berpikir yang menghasilkan kesimpulan yang berujung melalui hipotesis. Berdasarkan latar belakang dan kajian teori yang telah di kemukakan dapat dijelaskan bahwa untuk meningkatkan pendapatan para *driver* Grab dengan memberikan insentif (Bonus) atas kontribusi yang memenuhi syarat dan ketentuan untuk memperoleh insentif tersebut. Dengan adanya pemberian insentif ini akan menjadikan indikasi bagi para *driver* untuk meningkatkan kinerja dengan melakukan kecurangan yaitu orderan fiktif sebagai jalan untuk memperoleh pendapatan yang lebih dengan menyelesaikan jumlah orderan yang dtelah ditentukan untuk memperoleh insentif tersebut.

Gambar 2.2. Kerangka Penelitian



2.5 Hipotesa Penelitian

2.5.1 Fraud

H_a : Terdapat pengaruh *fraud diamond* pada orderan fiktif terhadap penerimaan insentif para *driver* Grab *Bike* kota Medan.

H_0 : Tidak terdapat pengaruh *fraud diamond* pada orderan fiktif terhadap penerimaan insentif para *driver* Grab *Bike* kota Medan

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

3.1.1 Objek dan Subjek Penelitian

Objek penelitian merupakan permasalahan yang akan diteliti dan akan menjelaskan tentang apa dan siapa yang menjadi objek penelitian, juga dimana dan kapan penelitian dilakukan. Dalam penelitian ini yang akan menjadi objek penelitian yang dipilih oleh penulis adalah Pengaruh *Fraud Diamond* pada Orderan Fiktif Terhadap Penerimaan Insentif. Dan yang menjadi menjadi subjek dalam penelitian ini penulis melakukan pembagian kuisioner kepada para *driver* Grab *Bike* di Kota Medan.

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1 Populasi

Populasi dalam penelitian merupakan wilayah yang di teliti oleh peneliti. Seperti menurut Sugiyono (2011:80):

> **Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya.**[27]

Tujuan diadakannya populasi ini adalah agar peneliti dapat menentukan besarnya anggota sampel yang diambil dari anggota populasi. Pada penelitian ini yang menjadi populasi yaitu khusus *driver* Grab *Bike* di kota Medan.

---

[27] Sugiyono, **Metode Penelitian Pendidikan,** Alfabeta, Bandung, 2011, Hal. 80

3.2.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sehingga sampel merupakan bagian dari populasi yang ada, sehingga pengambilan sampel harus menggunakan cara tertentu didasarkan oleh pertimbangan-pertimbangan yang ada.[28]

Driver khusus GrabBike yang mengisi kuisioner akan menjadi bagian dari sampel penelitian. Adapun yang menjadi syarat dalam pengambilan sampel dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. *Driver* yang sudah terdaftar pada Mitra *Driver* Grab *Bike* di Kota Medan
2. *Driver* yang masih aktif bekerja menjadi Mitra *Driver* Grab *Bike*

Penentuan besar sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Lemeshow dengan tingkat kepercayaan 95 % sebagai berikut

$$n = \frac{z^2_{1-\alpha/2}\, P\,(1-P)}{d^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel yang dicari

P = Proporsi populasi yang tidak diketahui ∑ maksimal = 0,5

d = Sampel error = 0,10 atau alpha (0.10)

z = Nilai Standart = 1,96

Peneliti ingin mengetahui proporsi populasi *driver* Grab *Bike* di kota Medan. Dengan anggapan akan dipilih sampel acak sederhana dengan menggunakan P = 0,5 dan jarak d (10%) dibawah dan diatas proporsi yang sesungguhnya dengan tingkat kepercayaan sebesar 95 % ?

$$n = \frac{z^2_{1-\alpha/2}\, P\,(1-P)}{d^2}$$

$$n = \frac{1{,}960^2\,(0{,}5)\,(1-0{,}5)}{}$$

[28] **Ibid,** Hal. 81

$$n = \frac{3{,}8416\ (0{,}25)}{0{,}1^2}$$

$$n = \frac{3{,}8416\ (0{,}25)}{0{,}01}$$

$$n = 96{,}04$$

Maka diperoleh hasil jumlah sampel minimal yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu sampel yang berukuran 96 responden yang akan dibulatkan oleh peneliti menjadi 100 responden. Penelitian ini menggunakan metode *Purpose Sampling.* Dengan mengambil sampel tertentu saja yang mempunyai karakteristik, kriteria tertentu dengan tidak mengambil sampel secara random. Alasan peneliti menggunakan rumus dari Lemeshow karena populasi yang dituju tidak diketahui dan jumlahnya selalu berubah.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Data Primer

Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supomo (2018:146):

Data primer merupakan sumber data pilihan yang diperoleh secara langsung dari sumber asli. Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian.[29]

Dalam penelitian ini data primer didapat melalui penyebaran kuisioner yang disebarkan kepada para *driver* khusus Grab *Bike* kota Medan.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh penelitian secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder yang

[29] Nur Indrianto dan Bambang Supomo, **Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen**, Edisi Pertama:BPFE, Yogyakarta, 2018, hal 146

digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari jurnal peneliti terdahulu, buku, dan data-data yang berhubungan dengan penelitian.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data penelitian seperti kuisioner. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Kuisioner

   Kuisioner dapat berupa pertanyaan tertutup atau terbuka, dapat diberikan kepada responden secara langsung atau dikirim melalui internet. Responden mempunyai kebebasan untuk memberikan jawaban atau respon sesuai dengan persepsinya. Pernyataan tersebut disusun berdasarkan indikator dari setiap variabel penelitian. Dalam penelitian ini kuisioner disebarkan melalui *google form* kepada para *driver* Grab. Adapun skala yang digunakan adalah skala likert.

Tabel 3.1 Ketentuan Penilaian Skor

Angka	Variabel	Keterangan
1	STS	Sangat Tidak Setuju
2	TS	Tidak Setuju
3	N	Netral
4	S	Setuju
5	SS	Sangat setuju

2. Studi Kepustakaan

Digunakan oleh peneliti dalam mendapatkan informasi yang relevan atau berhubungan dengan penelitian, seperti buku ilmiah, laporan penelitian, karangan ilmiah, skripsi dan sumber lain baik dalam bentuk cetak maupun elektronik.

3.5 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Penelitian

Variabel penelitian adalah adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian perlu ditentukan dan dijelaskan agar alur hubungan satu atau lebih variabel dalam penelitian dapat dicapai dan dianalisis. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang saling berhubungan antara satu dengan yang lain yaitu sebagai berikut.

a. Variabel Independen

Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini adalah *Fraud Diamond* pada Orderan Fiktif.

b. Variabel Dependen

Variabel dependen merupakan akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu penerimaan insentif.

Tabel 3.2 Definisi Operasional Penelitian

No.	Variabel	Indikator	Nomor

			Item
1.	***Fraud Diamond*** **(Theory GONE)**	1. Keserakahan (*Greed*)	1,2
		2. Kesempatan (*Opportunity*)	3,4
		3. Kebutuhan (*Need*)	5,6
		4. Pengungkapan (*Exsposure*)	7,8
2.	**Penerimaan Insentif**	1. Pembayaran Cukup Sederhana	1,2
		2. Upah Insentif Memberikan Motivasi kerja	3,4
		3. Pelaksanaan Pengupahan hendaknya cukup cepat	5,6
		4. Penentuan Standar Kerja	7
		5. Besarnya jumlah insentif yang di terima	8,9

3.6 Uji Instrumen Penelitian

3.6.1 Uji Validitas

Menurut Agung Widhi Kurniawan dan Zarah Puspitaningtyas (2016:97):

Uji validitas merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui keabsahan/kecermatan/kecepatan suatu item pertanyaan dalam mengukur variabel yang diteliti. Suatu pertanyaan disebut valid, apabila mampu melakukan pengukuran sesuai dengan apa yang harus diukur.[30]

Uji validitas dilakukan dengan cara mengkorelasi setiap skor jawaban masing-masing responden dengan total skor masing-masing variabel dan nilai korelasi dibandingkan dengan nilai kritis pada taraf signifikan 0,05 (5%) dan 0,01 (1%). Jika nilai sig (2-tailed) > 0,05 maka data berkolerasi signifikan atau valid, keputusan yang dihasilkan dari uji validitas harus memenuhi syarat sebagai berikut:

[30] Agung Widhi Kurniawan dan Zarah Puspitaningtyas, **Metode Penelitian Kuantitatif,** Cetakan Pertama: Pandiva Buku, Yogyakarta, 2016 Hal 97

Jika : r_{hitung} positif dan $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka butir pertanyaan tersebut valid.

3.6.2 Uji Reabilitas

Menurut Agung Widhi Kurniawan dan Zarah Puspitaningtyas (2016:97):

"Uji reabilitas merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui kehandalan (tingkat kepercayaan) suatu item pertanyaan dalam mengukur variabel yang diteliti".[31]

Suatu instrumen penelitian dapat memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi, jika hasil dari pengujian instrumen tersebut menunjukkan hasil yang relatif tetap (konsisten). Dengan demikian, masalah reabilitas insrumen berhubungan dengan masalah ketetapan hasil. Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui tingkat ke stabilan suatu alat ukur. SPSS merupakan alat yang memiliki fungsi untuk mengukur reabilitas dengan uji statistik Cronbach Alpha (α) suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha > 0,60. Sebaiknya cronbach's alpha (α) < 60% (0,60) maka variabel tersebut dikatakan tidak reliabel.

3.7 Uji Asumsi Klasik

3.7.1 Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen berdistribusi normal, atau mendeteksi normal. Untuk menguji apakah variabel penelitian berdistribusi normal maka digunakan pengujian Kolmogorov-Sminorv terhadap masing-masing variabel. Apabila nilai signifikan (α) > 0,05, maka distribusi normal.

3.7.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual yang satu dengan pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah model yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk menetukan heteroskedastisitas

---

[31] **Loc.Cit**

dalam penelitian ini dapat menggunakan uji *glejser*. Jika nilai signifikan ≥ 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak heteroskedastisitas, namun sebaliknya jika nilai signifkansinya < 0,05 maka dapat disimpulkan terjadi heteroskedastisitas.

3.8 Teknik Analisis Data

3.8.1 Uji Regresi Linear Sederhana

Regresi Linear Sederhana adalah Metode Statistik yang berfungsi untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara Variabel Faktor Penyebab (X) terhadap Variabel Akibatnya (Y), penelitian dirancang untuk meneliti variabel-variabel yang mempengaruhi variabel independen terhadap variabel dependen. Perumusan model analitis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

$$Y = a + bX + e$$

Dimana :

Y = Variabel dependen (Sistem Penerimaan Insentif)

a = Konstanta

b = Koefisien regresi dari variabel X (Fraud Diamond)

X = *Fraud Diamond* pada Orderan Fiktif

e = Standar error

3.9 Uji Hipotesis

3.9.1 Uji Parsial (t)

Uji parsial (t) digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen.

Langkah pengujian sebagai berikut:

a. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel independen secara individual tidak memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.

b. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel independen secara individual memiliki pengaruh terhadap variabel dependen

Kriteria pengujian yang digunakan sebagai berikut:

a. Jika sig > 0,05, maka H_0 diterima dan H_a ditolak

b. Jika sig > 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima