

Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Niat *Fraud* Orderan pada Mitra Gojek di Kota Palembang

Devi Sapira¹⁾, Hamid Halin²⁾, Emilda³⁾

^{1),2),3)} Universitas Indo Global Mandiri Palembang

Email: devisapira480@gmail.com¹⁾, hamidhalin@uigm.ac.id²⁾, emilda@uigm.ac.id³⁾

Abstract

The aim of this research is to find out what factors influence the occurrence of fraudulent order intentions among Gojek partners in Palembang City. By using independent variables, namely incentives, order distribution, time limits and system levels with the dependent variable, namely intention to order fraud. This research uses a quantitative method by distributing questionnaires via Google Form to Gojek partners in Palembang City. With a total sample of 97 respondents and using a probability sampling technique, namely random sampling with analysis of research data using multiple linear regression analysis using the SPSS version 25 program. Based on the results of the partial hypothesis (t test) it shows that incentives, order distribution, time limits and system level has a positive and significant effect on order fraud intentions, where the t value > t table and the sig t value < 0.05. Based on the results of the simultaneous hypothesis test (F test), it shows that incentives, order distribution, time limits and system levels simultaneously have a positive and significant effect on order fraud intentions among Gojek partners in Palembang City.

Keywords: fraud intention, fraud triangle theory, gojek

1. Pendahuluan

Di era saat ini, di mana perkembangan teknologi semakin pesat dan terkoneksi secara digital. Salah satu aspek yang mengalami perubahan signifikan adalah pada bidang transportasi. Banyak orang tidak memiliki kendaraan pribadi atau tidak dapat atau enggan mengemudi. Oleh karena itu, akses mudah ke layanan transportasi umum atau ojek pangkalan menjadi penting. Salah satu penyedia jasa ojek online terbesar di Indonesia adalah PT Aplikasi Karya Anak Bangsa, yang lebih dikenal dengan nama Gojek. Perusahaan teknologi ini memberikan layanan transportasi melalui jasa ojek online.

Selama Gojek berdiri terdapat perubahan kebijakan pada sistem kerja mitra Gojek, *pertama* perubahan sistem kebijakan insentif pada PT Gojek Indonesia yaitu sekarang penghasilan yang diperoleh driver sudah ditentukan oleh aplikator bersama dengan pemberian ketentuan bonus dan perubahan sistem insentif ini membuat sebagian driver merasa dirugikan. *Kedua* perubahan pada sistem pembagian order dimana dahulu pembagian order berdasarkan driver terdekat dengan posisi penumpang, namun saat ini pembagian order dilakukan dengan melihat riwayat pesanan terbanyak pada driver. *Ketiga* perubahan batas waktu insentif yang semula 24 jam sekarang hanya menjadi 12 jam. *Keempat* perusahaan Gojek juga menerapkan sistem level yang terdiri dari Basic, Silver, Gold, dan Platinum. Sistem level perusahaan adalah kebijakan baru yang diberlakukan oleh perusahaan kepada pihak driver Gojek dimana besaran bonus setiap level berbeda. Perubahan sistem insentif, yang didukung dengan perubahan pembagian order, batas waktu, dan sistem level, membuat driver semakin gencar dalam mencari penumpang. Karena semakin terbatasnya waktu dan sulitnya mendapatnya insentif sehingga ada beberapa driver yang melakukan *fraud* orderan atau melakukan orderan fiktif agar dapat mendapatkan bonus.

Fraud merupakan suatu perilaku atau kegiatan kejahatan yang dilakukan secara sengaja oleh orang-orang tertentu untuk kepentingan pribadi maupun kelompok yang merugikan pihak lain (Husaini, 2022). Secara umum penyebab terjadinya *fraud* dijelaskan dalam *fraud triangle theory* yang dikemukakan oleh Cressey (1953) yang menjelaskan tentang faktor - faktor seseorang melakukan kecurangan yaitu Tekanan (*pressure*) merupakan dorongan untuk melakukan tindakan kecurangan, Kesempatan (*opportunity*) merupakan sebuah peluang yang menjadi dorongan seseorang melakukan *fraud*, dan Rasionalisasi (*rationalization*) adalah yang menyebabkan pelaku kecurangan mencari pembenaran atas perbuatannya (Yasmi, et.al., 2021).

Pada penelitian ini *pertama* insentif diproksikan sebagai tekanan yang mengakibatkan terjadinya niat untuk melakukan *fraud* orderan pada mitra Gojek di Kota Palembang. Insentif dapat membuat tekanan pada mitra karena mitra terdorong untuk mencapai atau bahkan melampaui batas target yang ditentukan dan didukung dengan terjadinya tekanan finansial apabila mitra tersebut bergantung pada insentif untuk mendapatkan penghasilan tambahan. *Kedua* pembagian order diproksikan sebagai kesempatan karena terdapat indikasi terjadinya manipulasi pembagian order yang dapat menyulitkan mitra Gojek dalam menyelesaikan target poin untuk mendapatkan insentif yang lebih baik. *Ketiga* batas waktu diproksikan sebagai kesempatan yaitu sehingga waktu untuk menyelesaikan target order dan mencapai target poin harian untuk mendapatkan insentif menjadi kesempatan yang kecil. *Keempat* sistem level diproksikan oleh Rationalization (rasionalisasi) karena perusahaan memberlakukan pendapatan minimum dan tingkatan level yang berbeda yaitu terdiri dari basic, silver, gold dan platinum. Besaran bonus yang diberikan setiap tingkatan berbeda pihak Gojek lebih memprioritaskan tingkatan paling atas sehingga level paling bawah lebih sedikit mendapatkan order. Hal tersebut dianggap relevan bagi pihak Gojek dan adanya sikap pembenaran terhadap kebijakan tersebut (Utami, 2019).

2. Kajian Literatur

2.1 *Fraud*

Fraud adalah tindakan kecurangan yang disengaja dan melanggar peraturan yang telah ditetapkan oleh otoritas pengawas, dilakukan dengan maksud untuk memperoleh keuntungan pribadi sambil menyebabkan kerugian bagi pihak lain (Mardianto dan Tiono, 2019). Teori segitiga kecurangan atau Teori *Fraud Triangle* dikemukakan oleh Cressey (1953) dalam (Tiapandewi, et.al., 2020) yang menyatakan bahwa motivasi individu untuk melakukan *fraud* disebabkan oleh tiga kondisi kecurangan di perusahaan, yaitu *Pressure* (Tekanan) merupakan faktor utama dalam tindakan kecurangan meliputi tiga macam tekanan, yaitu tekanan stress dalam bekerja, tekanan dalam hal pribadi, dan tekanan dari luar, *Opportunity* (kesempatan) didefinisikan sebagai situasi yang digunakan oleh seseorang untuk melakukan tindakan kecurangan. Peluang juga merujuk pada langkah-langkah seorang pelaku kecurangan untuk menutupi tindakan kecurangannya, dan *Ratonalization* (Rasionalisasi) adalah suatu sikap, karakter, atau seperangkat nilai - nilai etika yang memungkinkan manajemen atau pegawai untuk melakukan tindakan tidak jujur, atau mereka berada dalam suatu lingkungan yang memberikan mereka tekanan yang cukup besar sehingga menyebabkan mereka membenarkan melakukan perilaku yang tidak jujur tersebut.

2.2 Insentif

Menurut Jahroni, et.al., (2021) insentif adalah hadiah yang diberikan kepada karyawan karena telah mencapai kinerja tertentu yang mana bertujuan untuk mendorong karyawan agar termotivasi. Pada perusahaan Gojek insentif adalah pendapatan tambahan selain ongkos kirim yang diberikan oleh perusahaan Gojek kepada mitra pengemudi Gojek dengan syarat mitra harus memenuhi target poin yang telah diatur oleh perusahaan Gojek (Husaini dan Urumsah, 2023). Pada penelitian ini insentif diproksikan sebagai tekanan yang mengakibatkan terjadinya niat untuk melakukan fraud orderan pada mitra Gojek di Kota Palembang.

Menurut Pasaribu, et.al., (2018) terdapat dua indikator pada insentif yang diproksikan sebagai *pressure* (tekanan) yang dapat mengakibatkan kecurangan, yaitu:

- 1) Tekanan finansial
- 2) Tekanan non finansial.

2.3 Pembagian Order

Pembagian order adalah proses distribusi pesanan atau tugas kepada sumber daya atau entitas yang tepat. Pada perusahaan Gojek pembagian order adalah sistem yang dibuat oleh perusahaan Gojek yang bertujuan untuk dapat menyebarkan permintaan orderan dari pelanggan kepada seluruh pengemudi (Husaini dan Urumsah, 2023). Pada penelitian ini pembagian order diproksikan sebagai kesempatan karena terdapat indikasi terjadinya manipulasi pembagian order yang dapat menyulitkan mitra Gojek dalam menyelesaikan target poin untuk mendapatkan insentif yang lebih baik.

Menurut Albrecht (2012) terdapat dua indikator pembagian order yang diproksikan sebagai *opportunity* (kesempatan) yaitu:

- 1) Kesempatan dalam sisi waktu
- 2) Kesempatan dalam sisi kurangnya pengawasan.

2.4 Batas Waktu

Batas waktu insentif adalah ketentuan waktu dalam menyelesaikan tugas untuk mendapatkan bonus. Didalam perusahaan Gojek batas waktu adalah waktu yang diberikan perusahaan Gojek kepada mitra untuk menyelesaikan target poin yang ditentukan perusahaan dalam rentan waktu tertentu tujuannya untuk mendapatkan bonus (Husaini dan Urumsah, 2023). Pada penelitian ini batas waktu diproksikan sebagai kesempatan karena dalam menyelesaikan target order untuk mencapai target poin kesempatan mitra semakin kecil untuk mendapatkan bonus atau insentif.

Menurut Albrecht (2012) terdapat dua indikator batas waktu yang diproksikan sebagai *opportunity* (kesempatan) yaitu:

- 1) Kesempatan dalam sisi waktu
- 2) Kesempatan dalam sisi kurangnya pengawasan

2.5 Sistem Level

Sistem level adalah tingkatan level yang diberikan oleh perusahaan Gojek kepada mitra Gojek (Husaini dan Urumsah, 2023). Sistem level diproksikan oleh Rationalization (rasionalisasi) karena perusahaan memberlakukan pendapatan minimum dan tingkatan level yang berbeda

yaitu terdiri dari basic, silver, gold dan platinum. Besaran bonus yang diberikan setiap tingkatan pun berbeda, lalu pihak Gojek juga lebih memprioritaskan tingkatan paling atas sehingga level paling bawah lebih sedikit mendapatkan order. Hal tersebut dianggap relevan bagi pihak Gojek dan adanya sikap membenaran terhadap kebijakan tersebut padahal kebijakan tersebut menurut mitra Gojek kurang adil karena semakin sedikitnya insentif yang diterima oleh mitra (Utami, 2019).

Menurut Albrecht et al. (2012) mengemukakan bahwa sistem level yang diprosikan sebagai rationalization (rasionalisasi) yang sering terjadi ketika melakukan fraud memiliki dua indikator adalah sebagai berikut:

- 1) Pembenaran atas tindakan
- 2) Tidak memiliki rasa bersalah atas kecurangan.

2.6 Niat Fraud Orderan

Dalam penelitian ini dijelaskan bahwa niat berbuat fraud merupakan variabel yang dipersepsikan oleh responden tentang adanya indikasi niat pelaku fraud untuk memperkaya diri sendiri atau orang lain, dan adanya siasat atau mudahnya upaya menutupi tindakan fraud secara formal yang sebenarnya berbeda dengan substansinya. Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa niat berbuat fraud ini disertai dengan adanya peluang, kurangnya integritas, serakah, persekongkolan dapat memicu ke dalam perbuatan fraud (Safitri, 2019). Fraud orderan, atau sering disebut sebagai penipuan dalam pemesanan atau transaksi online, adalah praktik yang melibatkan perbuatan curang dalam proses pembelian atau pemesanan barang atau jasa melalui internet.

Menurut Zulaikha dan Hadiprajitno, (2016) bahwa terdapat dua indikator niat fraud orderan adalah sebagai berikut:

- 1) Niat kepentingan pribadi dalam perilaku kecurangan
- 2) Perencanaan niat untuk melakukan kecurangan dan upaya menutupi.

3. Metodologi Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik (Sugiyono, 2016). Teknik pengumpulan data melalui kuesioner yang diberikan kepada Mitra Gojek di Kota Palembang. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil penyebaran angket (kuesioner) kepada responden. Data sekunder adalah data yang tidak diperoleh secara langsung, pada penelitian ini data sekunder yang digunakan yaitu berupa studi kepustakaan yang diperoleh dari jurnal, artikel, dan literatur yang relevan.

Populasi dalam penelitian ini adalah terbatas pada driver gojek yang aktif di kota Palembang dengan jumlah perkiraan kurang lebih 5000 *driver* Gojek di Kota Palembang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Probability Sampling yaitu teknik pengambilan sampel secara acak. Jumlah sampel penelitian ini ditentukan menggunakan rumus Lemeshow, dikarenakan jumlah populasi yang tidak diketahui pasti. Berikut rumus dan perhitungannya yang akan digunakan.

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot (1-P)}{d^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel.

Z = Skor z pada kepercayaan 95% = 1,96

P = Maksimal Estimasi 50% = 0,5.

d = alpha/besar toleransi kesalahan 10% = 0,1.

Jumlah sampel yang akan diambil dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5)}{(0,1)^2}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,01}$$

$$n = 96,04$$

Jumlah sampel berdasarkan hasil rumus di atas sebanyak 96,04 orang dan dibulatkan menjadi 97 orang. Jadi jumlah responden yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 97 responden Driver Gojek di Kota Palembang.

Teknik analisis data menggunakan *IBM Statistical Package for Social Science* (SPSS) 25. pengujian data diawali dengan uji kualitas data dan pengujian asumsi klasik. Kemudian, selanjutnya melakukan uji analisis regresi berganda untuk pengujian hipotesis.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

Uji kualitas data merupakan serangkaian metode atau proses yang dilakukan untuk menilai keberagaman, keakuratan, kelengkapan dan konsistensi data. Tujuan dari uji kualitas data adalah untuk memastikan bahwa data yang digunakan dalam analisis atau pengambilan keputusan memiliki kualitas yang tinggi, dapat diandalkan, dan sesuai dengan kebutuhan. Uji kualitas data terbagi menjadi dua yaitu uji validitas dan uji reliabilitas sebagai berikut

1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas adalah untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar pertanyaan dengan variabel. Uji ini dilakukan untuk mengukur data yang telah didapat setelah penelitian. Validitas berhubungan dengan ketetapan alat ukur melakukan tugasnya mencapai sasarannya. Adapun hasil dari uji validitas dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Hasil uji validitas

No.	Variabel	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	Keterangan
1.	Insentif (X_1) Pernyataan 1	0,625	0,199	Valid

	Pernyataan 2	0,862	0,199	Valid
	Pernyataan 3	0,773	0,199	Valid
	Pernyataan 4	0,611	0,199	Valid
2.	Pembagian Order (X_2)			
	Pernyataan 1	0,696	0,199	Valid
	Pernyataan 2	0,802	0,199	Valid
	Pernyataan 3	0,777	0,199	Valid
	Pernyataan 4	0,816	0,199	Valid
3.	Batas Waktu (X_3)			
	Pernyataan 1	0,614	0,199	Valid
	Pernyataan 2	0,716	0,199	Valid
	Pernyataan 3	0,750	0,199	Valid
	Pernyataan 4	0,636	0,199	Valid
4.	Sistem Level (X_4)			
	Pernyataan 1	0,591	0,199	Valid
	Pernyataan 2	0,826	0,199	Valid
	Pernyataan 3	0,738	0,199	Valid
	Pernyataan 4	0,689	0,199	Valid
5.	Niat <i>Fraud</i> Orderan (Y)			
	Pernyataan 1	0,486	0,199	Valid
	Pernyataan 2	0,756	0,199	Valid
	Pernyataan 3	0,738	0,199	Valid
	Pernyataan 4	0,743	0,199	Valid

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat diketahui masing – masing item pernyataan pada variabel insentif, pembagian order, batas waktu dan sistem level dinyatakan valid karena nilai semua pernyataan sudah berada diatas nilai r_{tabel} yaitu 0,199 yang diperoleh dari tingkat signifikansi 0,05.

2. Hasil uji reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan konsistensi dari jawaban responden terhadap pertanyaan yang terdapat pada kuesioner dimana telah diuji validitasnya. Suatu instrumen yang dipakai dalam variabel dikatakan handal (*reliabel*) bila memiliki koefisien *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,60. Hasil uji reliabilitas pada penellitian ini dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini:

Tabel 2. Hasil uji reliabilitas

No.	Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
1.	Insentif (X_1)	0,694	Reliabel
2.	Pembagian Order (X_2)	0,776	Reliabel

3.	Batas Waktu (X_3)	0,613	Reliabel
4.	Sistem Level (X_4)	0,679	Reliabel
5.	Niat <i>Fraud</i> Orderan (Y)	0,610	Reliabel

Berdasarkan hasil tabel 2 uji reliabilitas diatas dapat diketahui bahwa variabel insentif (X_1), pembagian order (X_2), batas waktu (X_3), sistem level (X_4) dan niat fraud orderan (Y) memiliki nilai Cronbach's Alpha > 0,60 sehingga dapat dinyatakan bahwa masing – masing variabel dari kuesioner reliabel.

Tabel 3. Hasil uji normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

				Unstandardized Residual	
N				97	
Normal Parameters ^{a,b}				Mean	.0000000
				Std. Deviation	1,47400245
Most Extreme Differences				Absolute	,135
				Positive	,076
				Negative	-.135
Test Statistic				,135	
Asymp. Sig. (2-tailed)				,000 ^c	
Monte Carlo Sig. (2-tailed)			Sig.	,052 ^d	
				99% Confidence Interval	,047
				Lower Bound	
				Upper Bound	,058

a. Test distribution is Normal.

Berdasarkan tabel 3 diatas, diketahui bahwa nilai signifikansi Monte Carlo. Sig. (2-tailed) sebesar 0,052 lebih besar dari 0,05. Maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas Kolmogorov-Smirnov diatas, dapat disimpulkann bahwa data berdistribusi normal.

Tabel 4. Uji parsial (uji-t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8,857	2,203		4,020	,000
	Insentif (X_1)	,502	,116	,406	4,325	,000
2	Pembagian Order (X_2)	,261	,126	,208	2,071	,041
3	Batas Waktu (X_3)	,599	,115	,471	5,209	,000
4	Sistem Level (X_4)	,420	,092	,424	4,557	,000

a. Dependent Variable: Niat *Fraud* Orderan (Y)

Nilai t_{hitung} insentif sebesar $4,325 >$ dari t_{tabel} $1,662$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh insentif terhadap niat *fraud* orderan. Nilai t_{hitung} pembagian order sebesar $2,071 >$ dari t_{tabel} $1,662$ dan nilai signifikan sebesar $0,041 < 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh pembagian order terhadap niat *fraud* orderan. Nilai t_{hitung} batas waktu sebesar $5,209 >$ dari t_{tabel} $1,662$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh batas waktu terhadap niat *fraud* orderan. Nilai t_{hitung} sistem level sebesar $4,557 >$ dari t_{tabel} $1,662$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh sistem level terhadap niat *fraud* orderan.

Tabel 5. Hasil uji simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	87,794	4	21,948	9,681	,000 ^b
	Residual	208,578	92	2,267		
	Total	296,371	96			

a. Dependent Variable: Niat *Fraud*

b. Predictors: (Constant), Sistem Level, Pembagian Order, Batas Waktu, Insentif

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 5 diatas dapat diketahui bahwa nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $9,681 > 2,70$ dan nilai signifikansi adalah $0,000 < \alpha = 0,05$ sehingga variabel Insentif, pembagian order, batas waktu dan sistem level memiliki pengaruh secara bersama sama terhadap niat *fraud* orderan pada Mitra Gojek di Kota Palembang.

4.2 Pembahasan

Dari hasil analisis data yang telah di uraikan di atas, maka pembahasan untuk memberikan penjelasan dan interpretasi atas hasil penelitian yang telah dianalisis guna menjawab pertanyaan pada penelitian faktor – faktor yang mempengaruhi niat *fraud* orderan pada mitra gojek di Kota Palembang.

1. Pengaruh Insentif Terhadap Niat *Fraud* Orderan Pada Mitra Gojek di Kota Palembang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel insentif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat *fraud* orderan. Pada penelitian ini *pressure* (tekanan) diprosikan sebagai insentif dengan kata lain tekanan berpengaruh positif terhadap niat *fraud* orderan. Hasil penelitian ini didukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Didi (2018) dan Utami (2019) yang menyatakan tekanan berpengaruh positif terhadap kecurangan. Sehingga membuat semakin tingginya tekanan, maka tindakan kecurangan (*fraud*) akan semakin tinggi karena tekanan yang mendorong orang melakukan kecurangan hal ini disebabkan oleh takut kalah bersaing, pendapatan yang rendah, tuntutan gaya hidup, masalah keuangan seperti terlilit hutang dan ketidakpuasan kerja.

2. Pengaruh Pembagian Order Terhadap Niat *Fraud* Orderan Pada Mitra Gojek di Kota Palembang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pembagian order memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat *fraud* orderan. Pembagian order kepada masing-masing mitra telah melalui suatu mekanisme yang diatur oleh perusahaan. Sistem baru yang diterapkan menyebabkan mitra merasa tidak adil karena pembagian order hanya berdasarkan riwayat pesana terbanyak, sehingga sulit bagi mitra untuk mencapai target dan mendorong terjadinya

perilaku kecurangan. Pada penelitian ini *opportunity* (kesempatan) diproksikan sebagai pembagian order dengan kata lain kesempatan berpengaruh positif terhadap niat *fraud* orderan. Hasil penelitian ini juga didukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hasuti & Wiratno (2020) dan Hildayani & Serly (2021) yang menyatakan peluang/kesempatan berpengaruh positif terhadap kecurangan. Kesempatan dapat mempengaruhi niat untuk melakukan kecurangan karena adanya situasi yang memungkinkan seseorang dapat melaksanakan tindakan kecurangan tanpa terdeteksi. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengawasan, kendali internal yang lemah atau terdapat celah dalam sistem sehingga dapat meningkatkan risiko tindakan kecurangan.

2. Pengaruh Batas Waktu Terhadap Niat *Fraud* Orderan Pada Mitra Gojek di Kota Palembang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel batas waktu memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat *fraud* orderan. Adanya batas waktu yang ditetapkan oleh perusahaan Gojek yang mengakibatkan semakin terbatasnya waktu maka dapat menyebabkan tekanan sehingga membuat seseorang mencari solusi cepat dengan melakukan kecurangan untuk mencapai target dalam memenuhi kebutuhan finansial. Pada penelitian ini *opportunity* (kesempatan) diproksikan sebagai batas waktu insentif dengan kata lain kesempatan berpengaruh positif terhadap niat *fraud* orderan.

Hasil penelitian ini didukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Thomas (2021) dan Agustina & Pratomo (2019) yang menyatakan bahwa Variabel kesempatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kecurangan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kesempatan karyawan maka semakin tinggi pula tindak kecurangan. Karena dengan adanya peluang bagi individu atau kelompok untuk memanfaatkan situasi yang tidak terkendali atau kurang diawasi. Ketika ada celah atau kelemahan dalam sistem, orang cenderung memanfaatkannya untuk keuntungan pribadi, termasuk melakukan tindakan kecurangan.

3. Pengaruh Sistem Level Terhadap Niat *Fraud* Orderan Pada Mitra Gojek di Kota Palembang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sistem level memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat *fraud* orderan. Sistem level dalam Gojek, seperti basic, silver, gold, dan platinum, dengan perbedaan besaran bonus dan prioritas order bagi mitra level platinum dapat mendorong terjadinya kecurangan.

Mitra mungkin cenderung melakukan tindakan yang tidak jujur untuk meningkatkan level atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Ini bisa mencakup penggunaan strategi yang tidak etis untuk memanipulasi sistem dan mendapatkan order lebih banyak. Pada penelitian ini *rationalization* (rasionalisasi) diproksikan sebagai sistem level dengan kata lain rasionalisasi berpengaruh positif terhadap niat *fraud* orderan.

Hasil penelitian ini didukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Suwena (2021) dan Safitri (2019) yang menyatakan bahwa Variabel kesempatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kecurangan. Rasionalisasi dapat mempengaruhi terjadinya kecurangan karena individu cenderung mencari alasan untuk tindakan tidak etis yang mereka lakukan. Ketika ada perubahan, seperti rasionalisasi dalam suatu organisasi, yang dapat memunculkan ketidakpuasan atau ketidaksetaraan dalam pembagian sumber daya, beberapa orang mungkin merasa bahwa melakukan kecurangan adalah cara yang dapat diterima untuk menyeimbangkan atau mengatasi ketidakadilan yang dirasakan. Dengan menciptakan alasan yang rasional, individu lebih mungkin terdorong untuk melibatkan diri dalam perilaku kecurangan sebagai respons terhadap perubahan dalam sistem atau kebijakan.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian data penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya terkait Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Niat Fraud Orderan pada Mitra Gojek di Kota Palembang diperoleh kesimpulan bahwa Insentif, Pembagian Order, Batas Waktu, Sistem Level berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat fraud orderan pada mitra Gojek di Kota Palembang. PT Gojek Indonesia cabang Kota Palembang sebaiknya lebih memperhatikan lagi apa saja yang menjadi faktor – faktor yang mempengaruhi terjadinya niat *fraud* orderan, hal ini dimaksud untuk dapat mengurangi terjadinya *fraud* atau kecurangan orderan. Berdasarkan hasil penelitian, adapun saran kepada pihak Gojek yaitu

PT Gojek Indonesia dapat melakukan, *pertama*, pemberian insentif yang lebih baik misalnya tidak menaikkan target poin setiap bulannya karena mitra Gojek akan kesulitan dalam mencapai target poin. *Kedua*, menerapkan kebijakan yang transparan dalam pembagian order, misalnya memberikan orderan sesuai jarak terdekat antara mitra Gojek dengan penumpang atau resto sesuai titik pemesanan. *Ketiga*, menentukan batas waktu untuk pemenuhan order lebih rasional karena batas waktu yang terlalu ketat dapat memicu terjadinya kecurangan. *Keempat*, menurunkan standar level tingkatan sehingga mitra Gojek yang berada di level paling bawah dapat merasakan progres yang lebih baik, misalnya memberikan target poin pada level basic seperti level silver, gold dan platinum. Sebaiknya pihak Gojek memberikan target poin dan insentif agar mitra dilevel bawah memiliki pendapatan yang lebih baik.

Daftar Pustaka

- Albrecht W Steve, et al. (2012). *Fraud Examination*. South Western. Cengage Learning. E-Book.
- Hasuti, A. T. A., & Wiratno, A. (2020). Pengaruh Budaya Organisasi, Tekanan, Kesempatan, Dan Rasionalisasi Terhadap Perilaku Korupsi. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, 22(2), 113–123. <https://doi.org/10.32424/jeba.v22i2.1589>
- Hidayani, R., & Serly, V. (2021). Pengaruh Tekanan, Peluang, Rasionalisasi dan Nilai Etika terhadap Intensi Kecurangan Karyawan: Studi Kasus pada Perusahaan BUMN. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 3(4), 734–748. <https://doi.org/10.24036/jea.v3i4.422>
- Husaini, F., & Urumsah, D. (2023). Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap niat fraud di perusahaan transportasi daring: Model konseptual.
- Jahroni, Darmawan D, Mardikaningsih R, & Sinambela E A. (2021). “Peran Insentif, Perilaku Kepemimpinan, Dan Budaya Organisasi Terhadap Penguatan Komitmen Organisasi.” *Jesya (Jurna4)*(2):1389–97.
- Mardianto, M., & Tiono, C. (2019). Analisis Pengaruh Fraud Triangle Dalam Mendeteksi Kecurangan Laporan Keuangan. *Jurnal Benefita*, 1(1), 87. <https://doi.org/10.22216/jbe.v1i1.3349>
- Pasaribu, R. B. F., & Kharisma, A. (2018). Fraud Laporan Keuangan Dalam Perspektif Fraud Triangle. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 14(1), 53-65.
- Safitri, F. (2019). Pengaruh pressure, opportunity dan rationalization terhadap niat melakukan fraud dengan law enforcement sebagai variabel moderating: survei pada profesi

akuntan. Diakses pada agustus, 2022. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/51044>

Sugiyono, Prof. Dr. (2016). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta

Suwena, K. R. (2021). Tekanan, Kesempatan, dan Rasionalisasi Pemicu Tindakan Kecurangan (Fraud) pada Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(1), 102. <https://doi.org/10.23887/jia.v6i1.31540>

Tiapandewi, N. K. Y., & Suryandari, N. N. A. (2020). Dampak Fraud Triangle Dan Komite Audit Terhadap Kecurangan Laporan Keuangan. 2(2).

Thomas, A. (2021). Pengaruh Sikap, Tekanan dan Kesempatan Karyawan terhadap Kecurangan pada PT. Mega Auto Central Finance Cabang Kendari. *Jurnal Ilmu Manajemen Sosial Humaniora (JIMSH)*, 3(2), 79–91. <https://doi.org/10.51454/jimsh.v3i2.84>

Utami, I., Wijono, S., Noviyanti, S., & Mohamed, N. (2019). Fraud diamond, Machiavellianism and fraud intention. *International Journal of Ethics and Systems*, 35(4), 531-544.

Yasmi, Y., Cahyadi, M., & Aulia, A. B. R. (2021). Sistem Pengendalian Internal Dalam Mitigasi Fraud Orderan Transportasi Berbasis Online Pada PT.Gojek Makassar. *Accounting, Accountability, and Organization System (AAOS) Journal*, 2(2), 160–178. <https://doi.org/10.47354/aaos.v2i2.271>

Zulaikha & hadipajitno, p. T. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi procurement fraud: sebuah kajian dari perspektif persepsian auditor eksternal. *Jurnal keuangan dan akuntansi indonesia*, 13(2), 194-220. doi:10.21002/jaki.2016.11