

STUDI EKSPERIMENTAL ATAS KONTROL DIRI DAN GAYA HIDUP: DAMPAKNYA PADA NIAT KECURANGAN

Tan, Debora Agnez Pranata¹, Intiyas Utami²

^{1,2}Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Kristen Satya Wacana

232016174@student.uksw.edu

Abstract

The purpose of this research is to examine the causality relationship between self-control and lifestyle as well as the interaction of those two variables on the intention to commit fraud in the procurement of goods and services in the government sector. This research used laboratorioum experimental design of 2x2 between subjects with 80 participants of an undergraduate accounting study program at one university in Central Java. The participants whose role as an employee in the procurement of goods and services who want to commit fraud based on the level of self-control and lifestyle. The results showed, first individuals with low levels of self-control will have a higher fraud intention than individuals with high levels of self-control. Second, individuals with high lifestyle levels will have a higher fraud intention than individuals with low lifestyle levels. Third, in conditions of low self-control and high lifestyle, the subject has the intention of highest to do fraud.

Keywords: *Fraud intention; Lifestyle; Self-control*

Abstrak

Tujuan dari riset ini adalah untuk menguji hubungan kausalitas antara variabel tekanan situasional dan variabel tingkat integritas serta interaksi kedua variabel tersebut pada niat untuk melakukan kecurangan. Penelitian ini menggunakan desain eksperimental laboratorium 2 x 2 between subject dengan 80 partisipan mahasiswa prodi Akuntansi pada salah satu universitas di Jawa Tengah. Partisipan akan berperan sebagai seorang pegawai pengadaan barang dan jasa yang hendak melakukan niat kecurangan atas dasar tingkat pengendalian diri dan tuntutan akan gaya hidup yang dimiliki. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pertama, individu dengan tingkat kontrol diri yang rendah akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang tinggi daripada individu dengan tingkat kontrol diri yang tinggi. Kedua, individu dengan tingkat gaya hidup yang tinggi akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang lebih tinggi daripada individu dengan tingkat gaya hidup yang rendah. Ketiga, dalam kondisi tingkat kontrol diri yang rendah dan tingkat gaya hidup yang tinggi maka subjek akan memiliki niat untuk melakukan kecurangan yang tinggi.

Kata Kunci: Gaya hidup; Kontrol diri; Niat kecurangan

Cronicle of Article: Received (February); Revised (April); and Published (June).

©2021 Jurnal Kajian Akuntansi Lembaga Penelitian Universitas Swadaya Gunung Jati.

Profile and corresponding author: Tan, Debora Agnez Pranata and Intiyas Utami are from Accounting Study Program, Faculty of Business Economy, Satya Wacana Christian University. Corresponding Author: 232016174@student.uksw.edu.

How to cite this article: Pranata, T. D. A., & Utami, I (2021). Studi Eksperimental Atas Kontrol Diri dan Gaya Hidup: Dampaknya Pada Niat Kecurangan. Jurnal Kajian Akuntansi, 5(1), 16-33

PENDAHULUAN

Kecurangan merupakan suatu kegiatan atau tindakan kejahatan yang dilakukan secara sengaja oleh oknum-oknum tertentu untuk kepentingan pribadi maupun kelompok yang merugikan pihak lain. Kasus kecurangan kini kian marak terjadi di berbagai kalangan dengan berbagai macam motif yang mendasarinya. Berbagai kalangan tersebut antara lain kalangan profesional, organisasi swasta dan sektor publik. *Association of Certified Fraud Examiners (ACFE, 2018)* mengkategorikan kecurangan menjadi tiga kategori yakni, kecurangan laporan keuangan, penyalahgunaan aset dan korupsi. *ACFE (2016)* menyatakan bahwa berdasarkan hasil survei kecurangan pada tahun 2016 terkait kasus kecurangan yang paling sering terjadi di Indonesia adalah korupsi. Terdapat beberapa jenis korupsi menurut *ACFE* antara lain penyuapan, gratifikasi, pemerasan dan *conflict of interest*. Di Indonesia sendiri kasus kecurangan pada lingkup pemerintahan ternyata paling banyak terjadi pada pengadaan barang dan jasa (Meilisa, 2019). Selain itu, ketua satuan petugas komisi pemberantasan korupsi (KPK) menyatakan bahwa sampai saat ini dari berbagai jenis korupsi yang masih banyak terjadi adalah perihal suap (Richard, 2018). Salah satu contoh nyatanya adalah KPK mencium adanya indikasi suap dalam lelang dua belas proyek air minum Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) yang sengaja diatur agar dimenangkan oleh dua perusahaan saja (Rachman & Meiliana, 2019). Dalam melakukan suatu kecurangan sering kali timbul dan didorong oleh beberapa elemen yang sering ditemui dalam model *fraud triangle*, yang kemudian seiring berjalannya waktu mengalami pengembangan dan salah satunya adalah model *fraud scale* dan pengembangan tersebut berupa penggantian elemen rasionalitas menjadi tingkat integritas (Dorminey *et al.*, 2012). Model *fraud scale*

yang dicetuskan oleh Albrecht (1984) yang memiliki tiga elemen yakni *situational pressure*, *perceived opportunities* dan *personal integrity* (Abdullahi & Mansor, 2018). Ternyata selain adanya elemen tersebut, niat yang timbul dalam diri seseorang menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan juga. Niat ini nantinya akan cenderung mempengaruhi perilaku suatu individu, karena niat dianggap mampu mempresentasikan apa yang dipikirkan dengan apa yang dirasakan. Bentuk-bentuk niat yang mempengaruhi perilaku ini dijelaskan dengan *Theory of Planned Behaviour* yang memiliki tiga elemen yakni *attitude toward behavior*, *subjective norms* dan *perceived behavior control*. Abdullahi & Mansor (2018) melakukan penelitian pada publik sektor di Nigeria atas elemen yang mendasari meningkatnya kasus kecurangan. Hasil penelitiannya memberikan temuan bahwa elemen yang dominan untuk mempengaruhi kecurangan adalah adanya tekanan dan peluang. Hal ini dikarenakan adanya tekanan baik secara finansial maupun non-finansial disertai dengan peluang untuk melakukannya (Dellaportas 2013). Albrecht *et al.* (2010) memberikan temuan bahwa elemen yang mendukung terjadinya kecurangan pada *chaebol organization* di Korea Selatan adalah tekanan sosial yang kuat dan kesempatan untuk melakukannya. Tekanan sosial disini berasal dari keluarga pendiri *chaebol organization* yang pada dasarnya berasal dari keluarga konglomerat yang mendorongnya untuk cenderung untuk memiliki gaya hidup *glamour*. Hal ini sejalan dengan penelitian Mzenzi & Zuberi (2019) yang memaparkan bahwa elemen pemicu kecurangan salah satunya adalah gaya hidup bermewah-mewahan yang mengacu pada kesenangan material. Susandra & Hartina (2017) melakukan penelitian mengenai elemen yang memicu kecenderungan kecurangan pada Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) di Kota Bogor. Pada hasil penelitian yang

dilakukan menyatakan bahwa elemen peluang dan kolusi lebih dominan. Hal ini disebabkan karena adanya peluang atas dasar persepsi individu, lemahnya pengendalian internal disertai adanya monopoli kekuasaan pada suatu organisasi. Hal ini sejalan dengan pernyataan Joseph *et al.* (2015) bahwa keefektifan pengendalian internal sangat penting, sehingga jika terdapat kelemahan di dalamnya mampu meningkatkan terjadinya kecurangan (terdapat peluang). Mesch & Dodel (2018) juga memberikan temuan bahwa ketika individu tersebut tidak mampu mengontrol dirinya maka ia akan dengan mudah terpengaruh oleh lingkungan disekitarnya termasuk melakukan kecurangan. Dari beberapa kasus yang ada, ternyata elemen tingkat integritas hanya berperan sebagai elemen pendukung. Abdullahi & Mansor (2018); Albrecht *et al.* (2010); Susandra & Hartina, (2017) menyatakan bahwa elemen yang mendorong niat melakukan kecurangan adalah tekanan situasional, peluang dan kolusi. Sering kali elemen tekanan situasional dianggap sebagai suatu hal yang dominan sedangkan tingkat integritas hanya sebagai elemen pendukung niat kecurangan pada kasus penelitian terdahulu. Padahal, apabila kedua elemen tersebut diinteraksikan maka ditengarai mampu memberikan gambaran serta penjelasan mengenai suatu individu dalam melakukan niat kecurangan secara lebih menyeluruh. Selain itu, pada penelitian ini juga menggunakan metoda eksperimental yang masih jarang digunakan pada penelitian terdahulu. Dengan demikian, penelitian ini akan berfokus pada elemen tekanan situasional dan tingkat integritas dalam model skala kecurangan sebagai elemen pendorong niat melakukan kecurangan. Tekanan situasional akan diukur dengan tingkat gaya hidup individu dan variabel tingkat integritas akan diukur dengan kontrol diri individu pada niat melakukan kecurangan pada pengadaan barang dan jasa di sektor

pemerintahan. Pemilihan sektor pemerintahan dilakukan melihat maraknya kasus kecurangan pada sektor ini melalui pengadaan barang dan jasa. Berdasarkan data KPK sebesar 188 kasus terjadi sampai dengan tahun 2018. Penelitian ini bertujuan untuk menguji hubungan kausalitas antara kontrol diri dan gaya hidup terhadap niat untuk melakukan kecurangan. Riset ini juga menguji interaksi kedua variabel tersebut pada niat untuk melakukan kecurangan pada pengadaan barang dan jasa di sektor pemerintahan. Penelitian ini memiliki kontribusi teoritis berupa temuan empiris pada model *fraud scale* atas niat untuk melakukan kecurangan pada pengadaan barang dan jasa di sektor pemerintahan. Melalui penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemerintah dalam mengambil serta membuat kebijakan yang tepat guna menanggulangi kasus kecurangan yang sering terjadi pada pengadaan barang dan jasa di sektor pemerintahan.

KAJIAN PUSTAKA

Theory of Planned Behaviour

Carpenter & Reimers (2005); Yusof & Lai (2014) menyatakan bahwa *Theory of Planned Behaviour (TPB)* mampu menjelaskan perilaku individu dalam niat untuk melakukan suatu tindakan tertentu dalam berbagai konteks. *TPB* atau yang lebih dikenal dengan teori perilaku terencana merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menganalisis keterkaitan hubungan antara niat dengan sikap seseorang. Teori ini pertama kali diperkenalkan oleh Ajzen (1991) dan terdapat tiga elemen utama yakni, sikap ke arah perilaku (*attitude toward behavior*), norma subyektif (*subjective norms*) dan kontrol perilaku ke arah persepsian (*perceived behavioral control*). Ajzen (1991) menjelaskan bahwa elemen pertama, sikap ke arah perilaku merupakan suatu keadaan individu dalam mengevaluasi dan menilai apakah perilaku

yang dilakukan lebih ke arah positif (menguntungkan) atau negatif (tidak menguntungkan) untuk dilakukan. Elemen kedua, norma subyektif merupakan suatu desakan sosial yang mampu mendorong individu untuk membuat keputusan terhadap suatu perilaku. Elemen ketiga, kontrol perilaku ke arah persepsian merupakan suatu kondisi individu yang dihadapkan pada kemudahan atau kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. Niat merupakan suatu elemen stimulus dalam diri seseorang yang mampu mempengaruhi sikap individu tersebut. Sikap dianggap bisa merefleksikan apa yang dirasakan serta dipikirkannya. Sebagai contoh, ketika seorang pegawai pada sektor pengadaan barang dan jasa, ketika ia memiliki suatu desakan sosial (keluarga, rekan kerja) yang mendorongnya untuk melakukan suatu kecurangan dan apabila ia tidak memiliki etika yang baik maka ia akan cenderung mudah memiliki niat untuk melakukan suatu kecurangan tanpa berfikir panjang akan efek jangka panjang yang akan diterima di kemudian hari, begitu pula sebaliknya.

Kontrol Diri

Setiap individu pastilah memiliki sebuah bekal untuk bersosialisasi dengan lingkungan disekitarnya. Bekal tersebut berdasarkan penelitian yang dilakukan Dean (2012); Holtfreter *et al.*,(2010); Mesch & Dodel (2018); Reisig & Holtfreter (2013) ialah kontrol diri yang digunakan sebagai pegangan atau dasar dalam berperilaku dan bertutur kata yang mampu mencegahnya untuk melakukan sesuatu diluar kemampuannya. Sari & Ratnaningsih (2018) menyatakan bahwa masing-masing individu tidak dapat dipungkiri pasti memiliki suatu kontrol diri didalam dirinya untuk mencegah terjadinya suatu perilaku menyimpang. Salah satu elemen yang mempengaruhi kontrol diri seseorang adalah dengan adanya niat yang muncul dalam dirinya.

Ketika seseorang dihadapkan pada berbagai kondisi dengan adanya niat kuat maka ia akan cenderung mengalami dilema etika. Hal ini dapat terlihat ketika seseorang merasakan pergumulan dalam dirinya dengan mempertimbangkan, memutuskan, menilai, sikap apakah yang tepat dan yang tidak tepat untuk dilakukan atas dasar niat yang muncul dalam dirinya. Sehingga, apabila ia memiliki kontrol diri yang rendah namun niat yang kuat maka ia akan cenderung mudah melakukan sesuatu tanpa berpikir panjang, begitu pula sebaliknya. Oleh karena itu, niat cenderung mampu mempengaruhi kontrol diri seseorang.

Gaya hidup

Setiap individu pasti memiliki cara serta gaya hidupnya masing-masing. Gaya hidup biasanya digambarkan melalui aktivitas, ketertarikan dan opini seseorang (Sumarwan, 2011;57). Cara hidup individu tercermin dalam perilakunya yang cenderung menghabiskan waktu mereka dengan kegiatan yang dianggap penting dalam hidupnya (ketertarikan) dan pendapat terhadap dunia sekitarnya. Hollow (2014); Umumnakwe *et al.* (2019) telah melakukan penelitian mengenai gaya hidup dalam beberapa aspek yang menyatakan bahwa gaya hidup mampu mempresentasikan bagaimana suatu individu membelanjakan uangnya dan mengalokasikan waktu. Setiap gaya hidup yang dijalani seseorang pasti memiliki hubungan yang erat dengan uang. Hal ini tentu tidak dapat dipungkiri bahwa pengeluaran biaya yang berlebih atau ekstra memang diperlukan. Dalam hal ini uang pun juga berperan penting dalam menentukan keberhasilan pencapaian gaya hidup seseorang. Terdapat beberapa jenis gaya hidup yang umum dijumpai di masyarakat yakni hedonis, konsumtif, individualis dan budaya instan. Dilihat dari sisi psikologis seseorang pada dasarnya setiap pribadi memiliki gaya hidup yang berbeda satu dengan yang lain. Namun,

setiap individu diduga memiliki gaya hidup hedonis yang cenderung bermewah-mewahan yang mengacu pada kesenangan material namun yang membedakan hanyalah tingkatannya (Nawawi & Salin, 2016). Sebagai contoh, seseorang yang berada dalam lingkungan keluarga *elite* cenderung memiliki gaya hidup mewah dan memiliki ketertarikan pada barang, *fashion* dengan *brand* tertentu maka akan timbul niat pula untuk memilikinya. Individu ini akan cenderung melakukan segala cara untuk mewujudkan keinginannya. Sikap individu pada dasarnya merefleksikan apa yang ada dipikirkan dengan apa yang diinginkan, selain itu adanya dorongan sosial yang berasal dari orang-orang di lingkungannya juga mampu mendorongnya dalam menentukan suatu perilaku. Dengan demikian, uang dan niat memiliki pengaruh bagi seseorang dalam mewujudkan suatu gaya hidup tertentu.

Hubungan antara Kontrol diri dan Niat Melakukan Kecurangan

Sari & Ratnaningsih (2018) menjabarkan bahwa masing-masing individu memiliki tingkat kontrol diri yakni kontrol diri yang tinggi dan yang rendah. Setiap kontrol diri pada hakikatnya mampu membimbing serta mengarahkan suatu perilaku ke arah yang positif dan baik untuk dirinya. Dean (2012); Holtfreter *et al.*,(2010); Mesch & Dodel, (2018);Reisig & Holtfreter (2013) menyatakan bahwa tidak dapat dipungkiri kontrol diri juga mampu mengarahkan seseorang ke arah perilaku yang negatif. Ketika suatu individu memiliki niat untuk melakukan suatu kecurangan maka ia akan cenderung tidak memikirkan konsekuensi apa yang ditimbulkan dari sikap atas perilakunya. Hal ini tercermin pada individu yang memiliki tingkat kontrol diri yang rendah, karena ia akan gampang terpengaruh dan mudah melakukan suatu niat kecurangan tanpa berfikir panjang saat berperilaku (*attitude toward behavior*). Selanjutnya, apabila ia memiliki niat untuk

melakukan suatu kecurangan maka ia akan cenderung meyakinkan dirinya dengan persepsi bahwa dengan segala yang ia dimiliki maka semuanya usahanya akan berjalan dengan lancar (*perceived behavior control*). Selain itu, adanya dorongan sosial dari orang-orang terdekat (keluarga, rekan kerja) juga mampu mempengaruhinya dalam bersikap dan bertindak baik secara langsung atau tidak langsung (*subjective norms*). Berdasarkan kajian pustaka dan argumentasi, maka diajukan hipotesis satu sebagai berikut.
H1: Individu dengan tingkat kontrol diri yang rendah akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang tinggi daripada individu dengan tingkat kontrol diri yang tinggi.

Hubungan antara Gaya hidup dan Niat Melakukan Kecurangan

Boyle *et al.*,(2015); Dorminey *et al.*,(2012); Yogi Prabowo (2016) memberikan temuan mengenai berbagai evolusi model kecurangan. Elemen tekanan ternyata terbukti tetap eksis dan melekat pada berbagai evolusi model kecurangan antara lain *fraud triangle*, *fraud scale*, *fraud diamond*, *fraud pentagon* dan yang lainnya. Berdasarkan hasil survei *ACFE* pada tahun 2016 elemen pendorong seorang individu untuk melakukan kecurangan paling dominan adalah tingkat gaya hidup. Ristianingsih (2017) menjelaskan bahwa tekanan dapat berasal dari gaya hidup, pekerjaan dan elemen lainnya yang mampu memicu seseorang untuk melakukan niat kecurangan. Gaya hidup mewah bisa tercermin pada individu di berbagai kalangan termasuk para pegawai pemerintahan, melihat kompensasi serta tunjangan tinggi yang diberikan oleh pemerintah atas kerja keras mereka selama bekerja. Setiap individu memiliki gaya hidupnya tersendiri dan salah satunya adalah gaya hidup hedonis namun yang membedakan hanyalah tingkatannya (Nawawi & Salin, 2016). Gaya hidup

bermewah-mewahan (hedonis) cenderung mengacu pada suatu kesenangan materi sebagai tujuan hidupnya. Hal ini sejalan dengan pernyataan Mzenzi & Zuberi (2019) bahwa gaya hidup yang mengacu pada suatu kesenangan material merupakan salah satu elemen pemicu kecurangan. Putri & Nihayah (2017) menyatakan bahwa tingginya gaya hidup seseorang cenderung mendorong sifat dan hasrat ketidakpuasan dalam dirinya. Elemen pemicu tingginya suatu gaya hidup bisa berasal dari lingkungan yang ada disekitarnya (*subjective norms*) antara lain: teman, rekan kerja dan keluarga. Sebagai contoh, ketika teman sepergaulannya adalah sosialita yang memiliki gaya hidup mewah, hal ini akan memujinya untuk menyesuaikan diri. Namun, ketika ia tidak mampu menyesuaikan serta mengikuti standar gaya hidup lingkungan sosialnya tersebut maka nantinya ia akan dikucilkan. Dengan demikian, agar dapat mengikuti serta menyesuaikan standar hidup di lingkungannya tersebut ia cenderung menghalalkan segala cara, sehingga timbul persepsi (*perceived behaviour control*) bahwa dengan melakukan kecurangan agar ia memperoleh uang dan tuntutan akan gaya hidupnya yang tinggi akhirnya terpenuhi. Atas dasar dorongan dari lingkungan sosialnya serta adanya persepsi bahwa dengan melakukan kecurangan semuanya akan terselesaikan maka ia akan menyusun strategi serta cara agar dapat dengan segera melancarkan aksinya dan memperoleh uang dengan cepat (*attitude toward behaviour*). Berdasarkan kajian pustaka dan argumentasi, maka diajukan hipotesis kedua sebagai berikut.

H2: Individu dengan tingkat gaya hidup yang tinggi akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang lebih tinggi daripada individu dengan tingkat gaya hidup yang rendah.

Interaksi Kontrol diri, Gaya hidup dan Niat Melakukan Kecurangan

Banyak elemen yang mempengaruhi niat untuk melakukan kecurangan. Setiap individu dalam memutuskan niat untuk melakukan suatu kecurangan terkadang dipengaruhi oleh suatu tekanan salah satunya adalah gaya hidup (Ristianingsih, 2017). Hasil survei *ACFE* pada tahun 2016 yakni elemen gaya hidup adalah elemen pendorong yang dominan dalam melakukan suatu kecurangan. Selain itu Efrizon *et al.*, (2020); Holtfreter *et al* (2010); Mesch & Dodel (2018); Reisig & Holtfreter (2013) menyatakan bahwa elemen kontrol diri juga mendukung kecenderungan untuk melakukan suatu niat kecurangan terutama pada individu dengan tingkat kontrol diri rendah. Ternyata keduanya diduga memiliki interaksi antara satu dengan lainnya. Gaya hidup yang berlebihan dan cenderung bermewah-mewahan mampu mendorong seseorang untuk melakukan suatu kecurangan. Hal ini dikarenakan untuk memenuhi kebutuhan dan gaya hidupnya yang mewah pasti memerlukan biaya ekstra yang harus dikeluarkan. Sebagai contoh, ketika individu tersebut berasal dari sebuah keluarga konglomerat dan lingkungan sosialnya tergolong *elite*, maka ia akan cenderung menjaga *image* tersebut agar jangan sampai hilang (*subjective norms*). Namun, pada satu sisi, dari segi finansial yang dimiliki dirasa tidak cukup untuk memenuhi gaya hidupnya yang tinggi maka ia akan menghalalkan segala cara termasuk melakukan kecurangan (*attitude toward behaviour*). Selain itu, penyebab lainnya adalah pada pengendalian diri yang dimilikinya. Pengendalian diri seseorang tercermin dalam caranya untuk mengontrol dirinya dalam memutuskan dan melakukan suatu hal. Kemudian, apabila tingkat kontrol diri yang dimiliki rendah maka ia cenderung tidak mampu untuk mengontrol dirinya agar tidak terjerumus melakukan suatu kecurangan begitu pula sebaliknya. Dalam melakukan suatu kecurangan terdapat niat kuat yang timbul dalam diri pelaku.

Semakin kuat niat yang dimiliki oleh pelaku maka semakin tinggi pula keinginannya untuk melakukan suatu kecurangan dan pada akhirnya karena niat ini maka ia akan cenderung meyakinkan dirinya bahwa hanya dengan melakukan kecurangan akan memperoleh uang yang banyak dengan cara yang cepat agar gaya hidupnya terpenuhi (*perceived behaviour control*). Berdasarkan kajian pustaka dan argumentasi, maka diajukan hipotesis ketiga sebagai berikut.

H3: Dalam kondisi tingkat kontrol diri yang rendah dan tingkat gaya hidup yang tinggi maka subjek akan memiliki niat untuk melakukan kecurangan yang tinggi.

METODE PENELITIAN

Rancangan Eksperimen

Pada penelitian ini menggunakan desain eksperimen laboratorium faktorial 2 x 2 *between subject*. Variabel independen dalam penelitian ini adalah tingkat kontrol diri yang terdiri dua level yaitu tinggi dan rendah serta tingkat gaya hidup yang terdiri dua faktor yaitu tinggi dan rendah. Penelitian ini menggunakan variabel dependen niat melakukan kecurangan. Individu dengan tingkat kontrol diri yang tinggi terlihat saat ia mampu mengendalikan dirinya Manipulasi atas tingkat kontrol diri adalah sebagai berikut, merupakan individu dengan *track record* baik, jujur, profesional dalam bekerja, memiliki gelar sebagai seorang pegawai teladan selama 3 tahun berturut-turut. Pengendalian diri ini tercermin ketika mengambil serta mengarahkan keputusannya untuk mencapai tujuan atau berperilaku yang tepat untuk dirinya.

Sedangkan individu dengan tingkat kontrol diri yang rendah terlihat saat ia mudah tergoda untuk melakukan atau membuat keputusan terhadap sesuatu hal yang sebenarnya tidak tepat untuk dilakukan, selain itu ia memiliki *track record* yang buruk, tidak jujur dan tidak profesional dalam bekerja. Manipulasi atas gaya hidup adalah sebagai berikut, individu yang memiliki tingkat gaya hidup yang tinggi dimanipulasi dengan informasi mengenai perilakunya yang memandang bahwa kesenangan material (uang) dan kemewahan adalah tujuan hidupnya. Hal ini dikarenakan adanya pandangan bahwa dengan uang yang dimiliki bisa melakukan atau mendapatkan apa yang diinginkan. Selain itu, ia juga memiliki tanggungan finansial dalam keluarga antara lain cicilan mobil, pengobatan orang tua yang sedang sakit keras. Kemudian, individu yang memiliki tingkat gaya hidup rendah dimanipulasi dengan informasi mengenai kesederhanaannya dalam beraktivitas dan berpenampilan serta tidak suka menghamburkan uang meskipun sebenarnya mampu dan ia pun tidak memiliki tanggungan finansial dalam keluarga. Subjek eksperimen pada penelitian ini adalah mahasiswa prodi akuntansi yang telah mengambil mata kuliah akuntansi sektor publik (ASP) dan audit internal (AI) pada salah satu universitas di Jawa Tengah. Pemilihan mahasiswa sebagai subjek eksperimen penelitian diperbolehkan sepanjang penugasan yang diberikan tidak membutuhkan pengalaman serta keterampilan tersendiri (Nahartyo & Utami, 2015; Utami *et al.* 2019).

Tabel 1. Matriks Eksperimen Penelitian

		Gaya hidup	
		Tinggi	Rendah
Kontrol diri	Tinggi	Kelompok 1	Kelompok 2
	Rendah	Kelompok 3	Kelompok 4

Tabel 1 menunjukkan bahwa terdapat empat pembagian kelompok eksperimen

atas partisipan. Kelompok 1 (tingkat kontrol diri yang tinggi dan tingkat gaya

hidup yang tinggi), kelompok 2 (tingkat kontrol diri yang tinggi dan gaya hidup yang rendah), kelompok 3 (tingkat kontrol diri yang rendah dan tingkat gaya hidup yang tinggi) dan kelompok 4 (tingkat kontrol diri yang rendah dan tingkat gaya hidup yang rendah). Selanjutnya, subjek dimanipulasi sesuai matriks eksperimen dan dilakukan pendistribusian modul kepada partisipan yang berbeda dalam setiap kelompok dengan waktu pengerjaan 20 menit. Modul eksperimen berisi profil instansi, tugas dan fungsi partisipan selaku pegawai pengadaan barang dan jasa.

Tatanan Eksperimen

Tatanan eksperimen ini menjelaskan situasi mengenai niat individu untuk melakukan kecurangan yang didorong oleh elemen tingkat kontrol diri dan gaya hidup. Adapun tahapan penelitian adalah sebagai berikut: tahap pertama adalah penggambaran situasi serta profil instansi yang merupakan salah satu instansi pemerintahan. Kedua, partisipan akan mengisi informasi berupa karakteristik demografi dengan lengkap. Ketiga, pemberian manipulasi keadaan atas setiap variabel independen yakni tingkat kontrol diri (tinggi dan rendah) serta tingkat gaya hidup (tinggi dan rendah) setelahnya melakukan pengecekan manipulasi untuk kedua variabel independen bentuk pemberian 10 pertanyaan untuk *pre-test* dan 5 pertanyaan pada setiap informasi dalam modul. Keempat, pada modul yang telah dibuat menyajikan skala *likert* 10 sampai 100, sebagai pengukuran niat kecurangan pada pengadaan barang dan jasa atas manipulasi yang diberikan. Kelima, adalah sesi *debriefing* yaitu pengembalian kondisi partisipan seperti semula.

Teknik Analisis

Terdapat beberapa tahapan analisis pada penelitian ini. Setiap modul yang nantinya akan didistribusikan kepada subjek telah melalui tahap *pilot test* sebanyak 20 orang mahasiswa prodi akuntansi pada salah satu universitas di Jawa Tengah. Tahap

pertama, pengecekan manipulasi terhadap setiap perlakuan dalam modul guna menguji bahwa subjek telah menerima manipulasi sesuai ketentuan desain eksperimen dengan baik. Pada tahap pengecekan manipulasi diberikan 10 pertanyaan *pre-test* dan 5 pertanyaan pada setiap informasi. Partisipan dinyatakan lolos apabila mampu menjawab $(n+1)/2$, sehingga apabila partisipan mampu menjawab minimal 6 pertanyaan pada *pre-test* dan 3 pertanyaan pada setiap informasi yang diberikan maka akan dinyatakan lolos. Selanjutnya, pada tahap ini juga dilakukan pengecekan manipulasi atas niat melakukan kecurangan pada ilustrasi informasi yang telah dimanipulasi dengan batas kriteria lolos yang telah ditetapkan menggunakan nilai median teoritis. Nilai median teoritis ini merupakan suatu batas tengah yang diperoleh dengan cara menjumlahkan data kelima dengan data keenam pada skala pengukuran niat untuk melakukan kecurangan atau $((50+60)/2)$ sehingga diperoleh nilai median teoritis sebesar 55. Selanjutnya, pengecekan manipulasi ini dilakukan dengan cara menjumlahkan seluruh skor atas niat untuk melakukan kecurangan pada setiap kelompok yang sama kemudian dibagi dengan jumlah partisipan (N) pada setiap kelompok dan hasilnya akan dibandingkan antara median teoritis dan median fakta. Selanjutnya, hasil pengecekan manipulasi dinyatakan lolos apabila pada kelompok dengan tekanan gaya hidup tinggi dengan tingkat kontrol diri rendah maka akan memberikan skor lebih dari 55, begitu pula sebaliknya. Selanjutnya, melakukan pengujian keefektifan randomisasi untuk mengetahui apakah elemen demografi (jenis kelamin, semester, indeks prestasi kumulatif (IPK) mempengaruhi subjek untuk melakukan niat kecurangan dengan menggunakan uji *One Way Anova*. Selanjutnya, dilakukan pengujian hipotesis dengan melakukan independensi *t-test* pada hipotesis satu dan hipotesis dua serta melakukan uji *Two Way Anova* pada

hipotesis ketiga untuk melihat ada atau tidaknya interaksi pada kedua variabel independen. Sehingga, pada keseluruhan uji yang dilakukan, hipotesis akan diterima jika memiliki nilai signifikansi < 0,05 begitu pula sebaliknya.

HASIL PENELITIAN

Gambaran Umum Subjek Eksperimen

Subjek penelitian eksperimen adalah mahasiswa prodi Akuntansi yang telah memenuhi syarat yakni telah mengambil mata kuliah Akuntansi Sektor Publik (ASP) dan Audit Internal (AI) pada salah satu universitas di Jawa Tengah. Syarat pemilihan subjek tersebut adalah agar subjek lebih mudah memahami alur kerja serta perannya dalam modul sebagai pegawai pengadaan barang dan jasa dan

memahami pentingnya audit internal dalam suatu instansi. Terdapat 80 orang partisipan yang terlibat dalam eksperimen dan keseluruhan partisipan telah lolos dari pengujian 10 pertanyaan *pre-test* seputar pemahaman mengenai akuntansi secara umum dan 5 pertanyaan untuk setiap pengujian informasi pada setiap informasi. Partisipan dinyatakan lolos apabila mampu menjawab minimal 6 pertanyaan pada *pre-test* dan 3 pertanyaan pada setiap informasi yang diberikan maka akan dinyatakan lolos seperti yang telah dipaparkan dalam metoda penelitian. Peran subjek memiliki tiga karakteristik demografi yaitu jenis kelamin, semester dan indeks prestasi kumulatif (IPK). Profil subjek yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini ditunjukkan dalam tabel 2.

Tabel 2. Profil Subjek

Keterangan	Total	Presentase
Jenis Kelamin		
Perempuan	56	70,00 %
Laki-laki	24	30,00 %
Semester		
≤ 5	0	0%
6-7	31	38,75 %
8	49	61,25 %
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)		
2,01-2,99	2	2,50 %
3,00-3,49	28	35,00 %
≥ 3,50	50	62,50 %

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Tabel 2 memberikan informasi bahwa, terhitung subjek penelitian dengan jenis kelamin perempuan berjumlah 56 orang (70 persen) dan partisipan laki-laki berjumlah 24 orang (30 persen). Mayoritas subjek sedang menempuh masa studi pada semester 6-7 sebanyak 31 orang (38,75 persen) dan pada semester 8 berjumlah 49 (61,25 persen) mahasiswa. Terhitung sebanyak 2 orang (2,5 persen) memiliki *range* IPK antara 2,01-2,99 dan 28 orang (35 persen) memiliki *range* IPK antara 3,00-3,49 lalu 50 orang (62,50 persen) lainnya memiliki *range* IPK \geq 3,50. Sehingga secara garis besar dapat disimpulkan bahwa mayoritas partisipan

adalah perempuan yang sedang menempuh masa studi pada semester 8 serta memiliki *range* IPK diatas 3,50.

Pengecekan Manipulasi

Pengecekan manipulasi untuk kedua variabel independen yakni gaya hidup dan kontrol diri memiliki rata-rata teoritis sebesar 55. Median teoritis tersebut merupakan batas, apabila partisipan memiliki suatu tekanan gaya hidup tinggi dengan tingkat kontrol diri rendah maka akan memberikan skor lebih dari 55. Sedangkan, tekanan gaya hidup rendah dengan tingkat kontrol diri tinggi akan memberikan skor kurang dari 55.

Tabel 3. Pengecekan Manipulasi Pada Setiap Perlakuan

Variabel	Teoritis		Fakta	
	Range	Median	Range	Median
Kontrol Diri				
Tinggi	10-100	55	10-20	32,75
Rendah	10-100	55	10-100	60,25
Gaya Hidup				
Tinggi	10-100	55	10-100	74,50
Rendah	10-100	55	10-30	32,25

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Tabel 3 menunjukkan informasi bahwa partisipan yang memiliki tingkat kontrol diri tinggi dengan *range* 10-20, memiliki rata-rata niat melakukan kecurangan sebesar 32,75 kurang dari rata-rata teoritis 55. Selanjutnya, untuk partisipan yang memiliki tingkat kontrol diri rendah dengan *range* 10-100, memiliki rata-rata niat melakukan kecurangan 60,25 yang lebih dari rata-rata teoritis yaitu 55. Sedangkan partisipan yang memiliki tekanan gaya hidup tinggi dengan *range* 10-100, memiliki rata-rata niat melakukan kecurangan 74,50 lebih dari rata-rata teoritis yaitu 55. Sebaliknya, partisipan yang memiliki tekanan gaya hidup rendah dengan *range* 10-40, memiliki rata-rata niat melakukan kecurangan 32,25 yang kurang dari rata-rata teoritis yaitu 55. Sedangkan partisipan yang memiliki tingkat kontrol diri tinggi dengan *range* 10-30, memiliki rata-rata niat melakukan kecurangan 32,75 kurang dari rata-rata teoritis 55. Selanjutnya, untuk partisipan yang memiliki tingkat kontrol diri rendah dengan *range* 10-100, memiliki rata-rata niat melakukan kecurangan 60,25 yang lebih dari rata-rata teoritis yaitu 55. Berdasarkan hasil dari pengecekan manipulasi yang dilakukan, seluruh partisipan pada keempat kelompok sebanyak 80 orang telah lolos dalam menerima *treatment* atas informasi dalam modul yang sesuai mengenai tingkat kontrol diri maupun tekanan gaya hidup. Keseluruhan partisipan dinyatakan lolos

karena setelah dilakukan perhitungan pada masing-masing kelompok telah memberikan akumulasi skor yang sesuai. Kelompok dengan *treatment* kontrol diri rendah serta memiliki gaya hidup tinggi telah memberikan nilai rata-rata niat untuk melakukan kecurangan diatas nilai median teoritis (≥ 55), begitu pula sebaliknya. Dengan demikian, dapat dilanjutkan untuk melakukan pengujian berikutnya.

Pengujian Randomisasi

Sebelum masuk tahap pengujian hipotesis, terlebih dahulu melakukan pengujian randomisasi mengenai demografi profil subjek dengan menggunakan uji *One Way Anova*. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah elemen demografi mempengaruhi pengambilan keputusan dalam melakukan niat kecurangan pada subjek. Terdapat tiga karakteristik tersebut antara lain jenis kelamin, semester dan IPK. Berdasarkan indikator demografi dengan ketiga karakteristik yang tersedia, seluruhnya tidak berpengaruh pada niat untuk melakukan kecurangan pada subjek, hal ini dibuktikan dengan nilai *significancy* (*Sig.*) yang diperoleh lebih besar dari *alpha* (0,05). Hasil dari pengujian randomisasi efektif, karena hanya variabel independen dari penelitian yaitu kontrol diri dan gaya hidup saja yang mampu mempengaruhi subjek untuk melakukan niat kecurangan. Hasil pengujian *One Way Anova* ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Uji One Way Anova

	<i>Mean Square</i>	Sig	Keterangan
Jenis Kelamin			
<i>Between Groups</i>	0,235	0,359	Tidak Berpengaruh
<i>Within Group</i>	0,210		
Semester			
<i>Between Groups</i>	0,236	0,464	Tidak Berpengaruh
<i>Within Group</i>	0,241		
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)			
<i>Between Groups</i>	0,462	0,106	Tidak Berpengaruh
<i>Within Group</i>	0,272		

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

PEMBAHASAN

Hubungan Antara Kontrol diri dan Niat Melakukan Kecurangan

Setelah melakukan pengujian pengecekan manipulasi dan randomisasi selanjutnya akan dilakukan pengujian atas hipotesis yang diajukan. Pada tahap pengujian hipotesis satu ini akan dilakukan pengujian efek hubungan kausalitas antara elemen kontrol diri terhadap niat melakukan kecurangan. Pengujian ini dilakukan

menggunakan uji independensi dengan dua populasi yakni kelompok 1 yang memiliki tingkat kontrol diri tinggi dan kelompok 3 yang mengalami tingkat kontrol diri rendah. Pada tahap ini, mendukung hipotesis satu yang diajukan bahwa individu dengan tingkat kontrol diri yang rendah akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang tinggi daripada individu dengan tingkat kontrol diri yang tinggi

Tabel 5. Hasil Pengujian Pada Data Hipotesis 1

Kontrol diri	<i>N</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>t</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>	Keterangan
Tinggi	40	32,75	24,702	-4,277	0,000	Terdukung
Rendah	40	60,25	32,304			

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis satu yang ditunjukkan pada Tabel 5 menggambarkan bahwa terdapat adanya perbedaan yang signifikan antara kelompok 1 dan kelompok 3. Pada kelompok 1 dengan tingkat kontrol diri tinggi memiliki rata-rata melakukan niat kecurangan sebesar 32,75 yang lebih rendah dibandingkan kelompok 3 yang mengalami tingkat kontrol diri rendah memiliki rata-rata melakukan niat kecurangan sebesar 60,25. Selanjutnya, berdasarkan pengujian atas H1 diperoleh nilai *Sig.(2-tailed) equal variances assumed* dalam *t-test for equality of Means* yakni sebesar 0,000 lebih kecil dari nilai

alpha (0,05) hal ini menjelaskan bahwa pada kelompok 3 ketika ia memiliki suatu tingkat kontrol diri rendah maka ia akan memiliki niat kecurangan yang lebih tinggi. Hal ini dikarenakan, ketika tingkat pengendalian yang dimiliki rendah dia akan mudah terhasut oleh suatu hal dan tanpa pertimbangan panjang langsung melakukan hal tersebut termasuk ketika ia memiliki niat untuk melakukan kecurangan, begitu pula sebaliknya. Hasil pengujian ini mendukung penelitian Holtfreter *et al.*, (2010); Mesch & Dodel (2018); Reisig & Holtfreter (2013); Sari & Ratnaningsih (2018) yang memberikan temuan bahwa individu dengan tingkat

kontrol diri yang rendah akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang tinggi daripada individu dengan tingkat kontrol diri yang tinggi. Niat yang cenderung mempengaruhi sikap suatu individu ini ternyata juga telah disampaikan oleh (Ajzen, 1991) dalam suatu kondisi ketika ia tumbuh di lingkungannya buruk maka hal-hal yang akan diadopsi akan memberikan pengaruh negatif pula bagi kepribadiannya (*subjective norms*). Selain itu, hal ini juga akan menjadikan seseorang memiliki tingkat pengendalian yang rendah sehingga dia akan mudah terpengaruh berbagai akan berbagai hal dan dengan mudah melakukan sesuatu diluar kemampuannya termasuk melakukan kecurangan tanpa berfikir panjang. Dengan tingkat pengendalian diri yang rendah, nantinya juga akan membentuk persepsi individual (*perceived behavior control*) atas suatu tindakan yang dilakukan

(melakukan kecurangan) adalah hal yang biasa terjadi. Selain itu, dengan adanya niat yang timbul tersebut akan menjadi stimulus, sehingga ia menjadi lebih berani dan percaya diri untuk merealisasikan niat untuk melakukan kecurangan tersebut tanpa berfikir panjang (*attitude toward behavior*).

Hubungan antara Gaya Hidup dan Niat Melakukan Kecurangan

Setelah melakukan pengujian terhadap hipotesis satu, selanjutnya akan dilakukan pengujian yang kedua atas hipotesis yang diajukan yakni individu dengan tingkat gaya hidup yang tinggi akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang lebih tinggi daripada individu dengan tingkat gaya hidup yang rendah dengan menggunakan teknik uji independensi *T-test*. Tabel 6 memaparkan hasil pengujian atas hipotesis 2.

Tabel 6. Hasil Pengujian Pada Data Hipotesis 2

Gaya hidup	N	Mean	Std. Deviation	t	Sig. (2-tailed)	Keterangan
Tinggi	40	74,50	24,490	7,966	0,000	Terdukung
Rendah	40	32,25	22,925			

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Pada pengujian ini ada dua populasi independen yakni kelompok 2 dan 4. Selanjutnya, kelompok 2 (tekanan gaya hidup tinggi) dan 4 (tekanan gaya hidup rendah). Berdasarkan hasil pengujian statistik hipotesis dua diperoleh hasil bahwa kelompok 2 memiliki suatu tekanan gaya hidup tinggi memiliki rata-rata melakukan niat kecurangan sebesar 74,50 yang lebih tinggi dibandingkan kelompok 4 yang mengalami tekanan gaya hidup rendah memiliki rata-rata melakukan niat kecurangan sebesar 32,25. Selanjutnya, berdasarkan hasil pengujian diperoleh nilai *Sig.(2-tailed) equal variances assumed* dalam *t-test for equality of Means* yang diperoleh adalah sebesar 0,000 lebih kecil

dari nilai *alpha* (0,05). Hasil pengujian tersebut menjelaskan bahwa niat melakukan kecurangan atas dasar tingkat gaya hidup tinggi yang dimiliki oleh individu lebih dominan, hal ini dikarenakan adanya tuntutan yang lebih untuk memenuhi gaya hidupnya tersebut, begitu pula sebaliknya. Sehingga hasil hipotesis ini memberikan dukungan pada penelitian Mzenzi & Zuberi (2019); Nawawi & Salin, (2016); Putri & Nihayah (2017); Ristianingsih (2017) yang menyatakan bahwa individu dengan tingkat gaya hidup yang tinggi akan cenderung memiliki niat melakukan kecurangan yang lebih tinggi daripada individu dengan tingkat gaya hidup yang

rendah. Masing-masing individu ternyata memiliki gaya hidupnya masing-masing yang cenderung bermewah-mewahan namun yang membedakan hanyalah tingkatannya (Nawawi & Salin, 2016). Namun, apabila individu tersebut memiliki suatu gaya hidup yang tinggi maka ia akan selalu merasa tidak puas akan apa yang dimilikinya saat ini, sehingga mereka akan menghalalkan segala cara untuk memenuhi hasrat ketidakpuasannya tersebut terpenuhi dengan segala cara termasuk melakukan tindak kecurangan, begitu pula sebaliknya. Ternyata, subjek dalam penelitian yang berperan sebagai pegawai pengadaan barang dan jasa (PBJ) dengan adanya stimulus yang diberikan pada ilustrasi akan adanya tekanan gaya hidup yang dimilikinya saat ini mampu mendorongnya untuk semakin tinggi memiliki niat untuk melakukan tindak kecurangan. *TPB* yang diperkenalkan oleh Ajzen (1991) semakin memperjelas akan niat untuk melakukan kecurangan yang disebabkan oleh elemen gaya hidup. Dengan adanya niat yang kuat dalam diri pelaku maka semakin tinggi tekad untuk melakukan kecurangan. Hal ini terjadi dikarenakan oleh beberapa elemen. Pertama, adanya pengaruh dari lingkungan disekitarnya (*subjective norms*), ketika lingkungan disekitar individu tersebut memaksanya untuk melakukan hal tersebut maka niat untuk melakukan kecurangan

akan semakin tinggi pula. Selanjutnya, ketika lingkungannya telah mendukung maka ia akan cenderung mempersiapkan diri untuk melakukan kecurangan atas dasar persepsi yang dimiliki bahwa dengan uang maka ia akan mampu memenuhi tuntutan akan gaya hidupnya tersebut (*perceived behaviour control*). Kemudian, berdasarkan dorongan dari lingkungan sekitarnya serta adanya persepsi bahwa uang adalah segalanya maka dia akan cenderung mengarahkan perilakunya untuk melakukan kecurangan atas dasar niat yang timbul dalam dirinya (*attitude toward behaviour*).

Interaksi Hubungan antara Kontrol diri, Gaya hidup dan Niat Melakukan Kecurangan

Pengujian efek interaksi yang dilakukan untuk menguji hipotesis tiga (H3). Pada pengujian ini akan membandingkan rerata niat untuk melakukan kecurangan terhadap kedua level yakni interaksi antara kontrol diri dan gaya hidup. Pengujian ini mendukung hipotesis tiga yang diajukan bahwa individu dalam kondisi memiliki tekanan gaya hidup tinggi dan tidak memiliki suatu kontrol diri yang baik dalam artian rendah, maka subjek akan memiliki niat untuk melakukan kecurangan pada pengadaan barang dan jasa (PBJ) pada sektor pemerintahan yang tinggi pula. Tabel 7 menunjukkan hasil *Test of Between-Subject Effect*

Tabel 7. Test of Between-Subject Effect

<i>Source</i>	<i>Mean Square</i>	<i>Sig.</i>
<i>Corrected Model</i>	5747,917	0,000
Kontrol Diri	4961,250	0,007
Gaya Hidup	9031,250	0,000
Kontrol diri* Gaya Hidup	3251,250	0,028

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Berdasarkan hasil pengujian *Two Way Anova* diperoleh nilai *Sig. Corrected Model* sebesar 0,000 lebih kecil dari *alpha* (0,05) dan memiliki makna semua variabel independen yakni kontrol diri dan gaya hidup serta interaksi antara kedua variabel tersebut secara bersama-sama berpengaruh

secara signifikan terhadap variabel dependen, sehingga model ini dapat dinyatakan *valid*. Selanjutnya, variabel kontrol diri memiliki nilai *Sig.* 0,007 serta gaya hidup memiliki nilai *Sig.* 0,000 dan keduanya memiliki nilai lebih kecil dari *alpha* (0,05) sama halnya dengan interaksi

antara kedua variabel tersebut yang juga memiliki nilai lebih kecil dari α (0,05) yakni sebesar 0,028. Sehingga dapat disimpulkan bahwa interaksi kontrol diri dan gaya hidup dalam model ini dapat dinyatakan *valid*. Interaksi yang dimaksud adalah ketika individu tersebut dalam kondisi memiliki tingkat kontrol diri yang rendah dan tingkat gaya hidup yang tinggi maka subjek akan memiliki niat untuk

melakukan kecurangan yang tinggi. Hal ini dikarenakan ketidakmampuannya dalam menahan diri serta hasrat untuk melakukan niat kecurangan tersebut apalagi ditambah dengan adanya tuntutan untuk memenuhi gaya hidupnya yang tinggi. Selanjutnya, hasil *levene test equality of error variances* akan ditunjukkan pada tabel 8 dan nilai *estimated marginal means* ditunjukkan pada tabel 9.

Tabel 8. Levene’s Test of Equality of Error Variances

F	df1	df2	Sig.
0,814	3	76	0,490

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Dalam melakukan uji *Two Way Anova* data dalam penelitian harus bersifat homogen. Berdasarkan hasil *levene’s test equality of error variances* yang ditunjukkan pada tabel 8 diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,490 \geq 0,05$ yang berarti lebih besar dari nilai α . Dengan demikian, maka dapat

disimpulkan bahwa variabel dependen antar kelompok dalam penelitian yakni niat untuk melakukan kecurangan bersifat homogen atau sama. Oleh karena itu, maka persyaratan pengujian *Two Way Anova* telah terpenuhi dan dapat dilanjutkan.

Tabel 9. Estimated Marginal Means Pada Data Hipotesis 3

	N	Mean	Std. Error
Kontrol diri Tinggi			
Gaya hidup Tinggi	20	41,500	5,675
Gaya hidup Rendah	20	33,000	5,675
Kontrol diri Rendah			
Gaya hidup Tinggi	20	70,000	5,675
Gaya hidup Rendah	20	36,000	5,675

Sumber: SPSS, 2020 (diolah oleh penulis)

Pelaksanaan pengujian pada hipotesis 3 didukung dengan hasil pengujian pada hipotesis 1 dan hipotesis 2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan, pada hipotesis 3, kondisi individu yang memiliki suatu tekanan gaya hidup yang tinggi serta memiliki suatu kontrol diri yang rendah diduga memiliki niat yang tinggi untuk melakukan kecurangan pada pengadaan barang dan jasa (PBJ). Pada kelompok 1 dengan perlakuan tingkat kontrol diri tinggi dan gaya hidup tinggi menunjukkan nilai rerata niat untuk melakukan kecurangan sebesar 41,50. Sedangkan pada kelompok 2 dengan perlakuan tingkat kontrol diri

tinggi dan tekanan gaya hidup rendah menunjukkan nilai rerata niat melakukan kecurangan paling rendah dari keempat kelompok yakni sebesar 33,00. Selanjutnya, pada kelompok 3 dengan tingkat kontrol diri rendah dan memiliki tekanan gaya hidup tinggi menunjukkan nilai rerata melakukan niat kecurangan tertinggi diantara empat kelompok tersebut yakni sebesar 70,00 hal ini menunjukkan bahwa ketika individu dalam keadaan tidak mampu untuk mengontrol dirinya sendiri ditambah dengan adanya tekanan akan gaya hidup yang dijalani maka akan semakin memicunya untuk melakukan niat kecurangan yang lebih tinggi. Pada

kelompok 4 dengan perlakuan kontrol diri rendah dan tekanan gaya hidup rendah memiliki nilai rerata melakukan niat kecurangan sebesar 36,00. Sari & Ratnaningsih (2018) memberikan temuan bahwa setiap individu pada dasarnya memiliki tingkat kontrol diri yakni kontrol diri namun yang membedakan hanyalah tingkatannya yakni yang tinggi dan yang rendah. Hasil pengujian hipotesis ini mendukung penelitian Efrizon et al. (2020); Holtfreter et al. (2010); Mesch & Dodel, (2018); Reisig & Holtfreter (2013) yang menyatakan bahwa seseorang yang memiliki suatu kontrol diri rendah maka akan mudah terpengaruh oleh lingkungan sekitarnya dan tidak akan berpikir panjang sebelum melakukan sesuatu tindak kecurangan akan efek jangka panjang yang ditimbulkan. Selain itu, hasil pengujian hipotesis ini juga mendukung temuan Mzenzi & Zuberi (2019); Nawawi & Salin, (2016); Putri & Nihayah (2017); Ristianingsih (2017) yang menyatakan bahwa ternyata ada berbagai macam elemen yang mampu mempengaruhi niat untuk melakukan suatu tindak kecurangan salah satunya adalah tekanan gaya hidup. Sehingga, ketika ia dalam keadaan tertekan dan tidak mampu mengontrol dirinya maka akan semakin memperkuat niat yang timbul dari dalam dirinya untuk melakukan suatu kecurangan, karena ia membutuhkan uang untuk memenuhi setiap kebutuhan akan gaya hidupnya yang tinggi (mewah) tersebut. Saat individu memiliki suatu niat untuk melakukan kecurangan tinggi, maka niat tersebut cenderung mampu menjadi stimulus bagi dirinya. Hal ini dikarenakan niat dianggap mampu mempresentasikan apa yang ada di pikiran dan dirasakan oleh nya. Niat ini timbul dikarenakan adanya suatu kondisi lingkungan yang mendukung dan mengharuskannya melakukan kecurangan (*subjective norms*). Dalam hal ini kondisi lingkungan yang dimaksud adalah suatu keadaan ketika ia memiliki tuntutan untuk memenuhi gaya hidup yang tinggi.

Selanjutnya, apabila ia memiliki tingkat pengendalian diri yang rendah ia cenderung tidak akan mampu untuk mengontrol dirinya. Hal ini dikarenakan adanya persepsi (*perceived behaviour control*) bahwa dengan melakukan kecurangan dapat memperoleh uang dengan cepat sehingga ia akan dengan mudah memenuhi keperluan akan tuntutan gaya hidupnya yang tinggi tersebut. Dengan adanya dorongan dari lingkungan sosial serta adanya persepsi tersebut maka akan timbul hasrat untuk merealisasikan aksinya (*attitude toward behaviour*).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian menunjukkan bahwa pertama, subjek yang berada dalam kondisi memiliki suatu kontrol diri yang rendah maka akan cenderung memiliki niat untuk melakukan kecurangan yang tinggi daripada dalam kondisi ia memiliki suatu pengendalian atas dirinya yang tinggi. Hal ini dikarenakan semakin rendah tingkat kontrol diri yang dimiliki maka ia akan mudah terpengaruh akan lingkungan disekitarnya dan nantinya akan membentuk suatu kepribadian yang buruk (*negative*) pula. Sehingga ia tidak memikirkan efek jangka panjang yang akan dihadapi atau pertaruhkannya demi memenuhi kebutuhannya saat ini. Kedua, subjek yang berada dalam kondisi memiliki suatu tingkat akan suatu tekanan gaya hidup yang tinggi maka akan jauh lebih berpotensi memiliki niat untuk melakukan suatu tindak kecurangan yang lebih tinggi dari pada individu dengan tingkat gaya hidup yang rendah. Dengan adanya suatu gaya hidup mewah yang dijalani maka membuat keterbantuan tuntutan dari keluarga atau lingkungan disekitarnya agar seseorang dalam pekerjaannya memilih antara harta atau etika. Ketiga, terdapat interaksi antara kedua variabel independen yakni antara kontrol diri dan gaya hidup terhadap niat melakukan kecurangan. Dalam kondisi

tingkat kontrol diri yang rendah dan tingkat tekanan gaya hidup yang tinggi maka subjek akan memiliki niat yang tinggi pula untuk melakukan suatu kecurangan begitu pula sebaliknya.

Implikasi

Hasil penelitian ini memiliki implikasi dalam beberapa hal yakni secara teoritis dan praktis. Pertama, secara teoritis berdasarkan hasil penelitian memberikan bukti bahwa model *fraud scale* atas elemen tingkat integritas yang diukur tingkat kontrol diri individu dan tekanan yang diukur tingkat gaya hidup individu mampu memberikan gambaran dan penjelasan atas elemen yang mampu mempengaruhi seorang pegawai dalam melakukan niat kecurangan. Kedua, secara praktis diharapkan dengan adanya penelitian ini mampu memberikan gambaran lebih luas mengenai elemen yang cenderung mampu mempengaruhi suatu pegawai untuk melakukan suatu niat kecurangan. Selain itu, juga diharapkan dapat membantu pemerintah dalam mengambil kebijakan yang tepat guna menanggulangi kasus kecurangan yang sering terjadi pada pengadaan barang dan jasa.

Keterbatasan

Penelitian memiliki keterbatasan antara lain, pelaksanaan eksperimen yakni penyebaran modul melalui jejaring media sosial *google forms* dikarenakan adanya pandemi *virus covid-19*, sehingga eksperimenter tidak bisa melaksanakan kegiatan eksperimen secara langsung. Selain itu, hal ini menyebabkan terlalu lama dalam pengambilan data dikarenakan tidak semua subjek mengisi dalam waktu yang bersamaan dan adanya penyebaran informasi antar subjek eksperimen.

Saran

Penelitian selanjutnya, bisa mencoba untuk mengeksplorasi elemen-elemen lainnya dalam berbagai model kecurangan agar bisa semakin memperjelas hal-hal yang sekiranya mampu menjadi elemen yang dominan dalam memicu niat untuk

melakukan kecurangan baik internal maupun eksternal. Elemen-elemen lain yang mungkin menarik untuk diuji antara lain elemen budaya organisasi, tipe kepemimpinan atas berbagai konteks jenis model kecurangan sebagai stimulus niat untuk melakukan kecurangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullahi, R., & Mansor, N. (2018). Fraud prevention initiatives in the Nigerian public sector: Understanding the relationship of fraud incidences and the elements of fraud triangle theory. *Journal of Financial Crime*, 25(2), 527–544.
<https://doi.org/10.1108/JFC-02-2015-0008>
- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior: organizational behavior and human decision processes*. 50(2), 179–211.
<https://doi.org/10.1080/10410236.2018.1493416>
- Albrecht, C., Skousen, C. J., Turnbull, C., & Zhang, Y. (2010). The relationship between South Korean chaebols and fraud. *Management Research Review*, 33(3), 257–268.
<https://doi.org/10.1108/01409171011030408>
- Association of Certified Fraud Examiners. (2016). Survei fraud Indonesia 2016. *ACFE*, 1–66.
- Association of Certified Fraud Examiners. (2018). Report to the Nations 2018 global study on occupational fraud and abuse. *ACFE*, 239–242.
<https://doi.org/10.1002/9781118929773.oth1>
- Boyle, D. M., DeZoort, F. T., & Hermanson, D. R. (2015). The effect of alternative fraud model use on auditors' fraud risk judgments. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(6), 578–596.
<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.05.006>
- Carpenter, T. D., & Reimers, J. L. (2005).

- Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethics*, 60(2), 115–129. <https://doi.org/10.1007/s10551-004-7370-9>
- Dean, D. H. (2012). Self-control and perceived physical risk in an extreme sport. *Young Consumers*, 13(1), 62–73. <https://doi.org/10.1108/17473611211203948>
- Dellaportas, S. (2013). Conversations with inmate accountants: Motivation, opportunity and the fraud triangle. *Accounting Forum*, 37(1), 29–39. <https://doi.org/10.1016/j.accfor.2012.09.003>
- Dorminey, J., Scott Fleming, A., Kranacher, M. J., & Riley, R. A. (2012). The evolution of fraud theory. *American Accounting Association*, 27(2), 555–579. <https://doi.org/10.2308/iace-50131>
- Efrizon, E., Febrianto, R., & Kartika, R. (2020). The Impact of Internal Control and Individual Morals on Fraud: An Experimental Study. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 15(1), 119. <https://doi.org/10.24843/jiab.2020.v15.i01.p11>
- Hollow, M. (2014). Money, morals and motives: An exploratory study into why bank managers and employees commit fraud at work. *Journal of Financial Crime*, 21(2), 174–190. <https://doi.org/10.1108/JFC-02-2013-0010>
- Holtfreter, K., D.Reisig, M., Piquero, N. L., & Piquero, A. R. (2010). Low self-control and fraud: Offending, victimization, and their overlap. *Criminal Justice and Behavior*, 37(2), 188–203. <https://doi.org/10.1177/0093854809354977>
- Joseph, O. N., Albert, O., & Byaruhanga, J. (2015). Effect of Internal Control on Fraud Detection and Prevention in District Treasuries of Kakamega County. *International Journal of Business and Management Invention*, 4(1), 47–57.
- Meilisa, H. (2019). *KPK sebut 80% korupsi terkait pengadaan barang dan jasa*. Detiknews. <https://news.detik.com/berita-jawa-timur/d-4448060/kpk-sebut-80-korupsi-terkait-pengadaan-barang-dan-jasa?>
- Mesch, G. S., & Dodel, M. (2018). Low self-control, information disclosure, and the risk of online fraud. *American Behavioral Scientist*, 62(10), 1–16. <https://doi.org/10.1177/0002764218787854>
- Mzenzi, S. I., & Zuberi, O. (2019). Analysis of employee and magement fraud in Tanzania. *Journal of Fina*, 26(2), 412–431. <https://doi.org/10.1108/JFC-01-2018-0012>
- Nahartyo, E., & Utami, I. (2015). *Panduan praktis riset ekspeprimen*. Indeks.
- Nawawi, M. O. A., & Salin, A. S. A. P. (2016). The causes, impact and prevention of employee fraud a case study of an Automotive Company. *Journal of Financial Crime*, 23(4), 1012–1027. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(07\)00125-0](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(07)00125-0)
- Putri, D. A., & Nihayah, Z. (2017). The effect of moral integrity, lifestyle and organizational culture on anti-corruption intention. *Tazkiya Journal of Psychology*, 5(2), 289–300. <https://doi.org/10.15408/tazkiya.v22i2.8413>
- Rachman, D. A., & Meiliana, D. (2019). *KPK: Lelang 12 proyek air minum PUPR diatur supaya dimenangkan 2 perusahaan saja*. Kompas.Com. <https://nasional.kompas.com/read/2019/01/07/23120311/kpk-lelang-12-proyek-air-minum-pupr-diatur-supaya-dimenangkan-2-perusahaan>

- Reisig, M. D., & Holtfreter, K. (2013). Shopping fraud victimization among the elderly. *Journal of Financial Crime*, 20(3), 324–337. <https://doi.org/10.1108/JFC-03-2013-0014>
- Richard, T. (2018). *Penyuapan masih jadi kasus korupsi yang paling sering terjadi*. Tribun News. <https://jabar.tribunnews.com/2018/03/06/penyuapan-masih-jadi-kasus-korupsi-yang-paling-sering-terjadi>
- Ristianingsih, I. (2017). Telaah konsep fraud diamond theory dalam mendeteksi perilaku fraud di perguruan tinggi. *Seminar Nasional Dan Call For Paper Ekonomi Dan Bisnis*, 128–139.
- Sari, S. L., & Ratnaningsih, I. Z. (2018). Hubungan antara kontrol diri dengan intensi cyberloafing pada pegawai dinas x Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Empati*, 7(2), 160–166.
- Sumarwan, U. (2011). *Perilaku konsumen teori dan penerapannya dalam pemasaran*. Ghalia Indonesia.
- Susandra, F., & Hartina, S. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kecenderungan fraud pada Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) di Kota Bogor. *Jurnal Akunida*, 3(2), 63–83. <https://doi.org/10.30997/jakd.v3i2.98>
- 7
- Umumnakwe, J. E., Ekweozor, I., & Umunnakwe, B. A. (2019). Impact of lifestyle scenarios on household wastes in Port Harcourt. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 30(4), 864–889. <https://doi.org/10.1108/MEQ-04-2018-0079>
- Utami, I., Astiti, Y. W., & Mohamed, N. (2019). Fraud intention and machiavellianism: An experimental study of fraud triangle. *International Journal of Financial Research*, 10(5), 269–279. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n5p269>
- Yogi Prabowo, H. (2016). Sight beyond sight: foreseeing corruption in the Indonesian government through behavioral analysis. *Journal of Financial Crime*, 23(2), 289–316. <https://doi.org/10.1108/jfc-12-2014-0063>
- Yusof, N. A. M., & Lai, M. L. (2014). An integrative model in predicting corporate tax fraud. *Journal of Financial Crime*, 21(4), 424–432. <https://doi.org/10.1108/JFC-03-2013-0012>