

**PENGARUH *FRAUD DIAMOND THEORY* DALAM  
MENDETEKSI KECURANGAN TERHADAP TINDAK  
IMPULSIF PINJAMAN *ONLINE* MASYARAKAT  
GENERASI MILENIAL DIMEDIASI PSIKOLOGI  
AUDIT**

**TESIS**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister  
Akuntansi Pada Program Pascasarjana Universitas Sangga Buana YPKP**



**Oleh:**

**ZAKARIA KUSWARA**

**1212231004**

**PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS SANGGA BUANA YPKP  
BANDUNG  
2025**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PENGARUH *FRAUD DIAMOND THEORY* DALAM  
MENDETEKSI KECURANGAN TERHADAP TINDAK  
IMPULSIF PINJAMAN *ONLINE* MASYARAKAT GENERASI  
MILENIAL DIMEDIASI PSIKOLOGI AUDIT**



Oleh:

**ZAKARIA KUSWARA**

**1212231004**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister  
Akuntansi Pada Program Pascasarjana Universitas Sangga Buana YPKP**

**Universitas Sangga Buana YPKP**

**Pembimbing 1**

**Dr. Fitriana, S.E. M.Si., CA., Ak**  
**Penguji 1**

**Dr. Nunung Nuryani, M.Si, Ak., CA**

**Pembimbing 2**

**Dr. Zaenal Arifin., M.Si., Ir**  
**Penguji 2**

**Dr. Haddan Dongoran, S.E., M.Si**  
**Ketua Program Studi,**

**Dr. Fitriana, S.E. M.Si., CA., Ak**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Zakaria Kuswara

NPM : 1212231004

Program Studi : Magister Akuntansi

Konsentrasi : Audit

Judul Tesis : Pengaruh *Fraud Diamond Theory* Dalam Mendeteksi Kecurangan Terhadap Tindak Impulsif Pinjaman *Online* Masyarakat Generasi Milenial Dimediasi Psikologi Audit

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa tesis yang saya buat ini adalah benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan dan rangkuman yang semuanya telah disebutkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari ternyata terbukti tesis ini merupakan jiplakan, maka saya bersedia gelar akademik dan ijazah yang telah diberikan universitas ini dinyatakan batal.

Bandung, 03 November 2025

Yang membuat pernyataan,



Zakaria Kuswara

**PENGARUH *FRAUD DIAMOND THEORY* DALAM MENDETEKSI  
KECURANGAN TERHADAP TINDAK IMPULSIF PINJAMAN *ONLINE*  
MASYARAKAT GENERASI MILENIAL DIMEDIASI PSIKOLOGI  
AUDIT**

**Zakaria Kuswara (1212231004)**

**Pembimbing 1: Dr. Fitriana, S.E. M.Si., CA., Ak**

**Pembimbing 2: Dr. Zaenal Arifin., M.Si., Ir**

**ABSTRAK**

Perkembangan teknologi digital telah mendorong meningkatnya penggunaan layanan pinjaman *online* di kalangan generasi milenial. Kemudahan akses tersebut tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga memunculkan potensi kecurangan dan perilaku impulsif dalam pengambilan keputusan keuangan. Fenomena ini dapat dianalisis melalui *Fraud Diamond Theory*, yang menyoroti empat elemen utama penyebab kecurangan, yaitu tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan kapabilitas. Keempat faktor tersebut berpotensi mendorong individu untuk bertindak secara tidak rasional, termasuk dalam pengambilan keputusan finansial secara impulsif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Fraud Diamond Theory* terhadap kecenderungan kecurangan tindak impulsif pinjaman online pada generasi milenial, pengaruh *Fraud Diamond Theory* terhadap psikologi audit, serta pengaruh *Fraud Diamond Theory* melalui psikologi audit terhadap tindakan impulsif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif dan verifikatif. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner daring kepada 100 responden generasi milenial pengguna layanan pinjaman *online*. Proses pengelolaan data dilakukan dengan tahap uji instrumen, uji asumsi klasik, uji ketetapan model, analisis jalur dan uji sobel, serta dilakukan analisis verifikatif menggunakan *software* SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Fraud Diamond Theory* berpengaruh langsung dan signifikan terhadap tindakan impulsif, demikian pula psikologi audit yang memiliki pengaruh signifikan terhadap tindakan impulsif. Namun, pengaruh tidak langsung *Fraud Diamond Theory* terhadap tindakan impulsif melalui psikologi audit tidak signifikan berdasarkan uji Sobel. Temuan ini mengindikasikan bahwa faktor-faktor kecurangan lebih berpengaruh secara langsung terhadap perilaku impulsif generasi milenial dibandingkan melalui mekanisme psikologis audit.

**Kata kunci:** *Fraud Diamond Theory*, Psikologi Audit, Tindak Impulsif, Pinjaman *Online*, Generasi Milenial.

**THE EFFECT OF FRAUD DIAMOND THEORY IN DETECTING FRAUD  
ON IMPULSE ACTIONS IN ONLINE LOANS BY MILLENNIALS,  
MEDIATED BY AUDIT PSYCHOLOGY**

**Zakaria Kuswara (1212231004)**

**1<sup>st</sup> Advisor: Dr. Fitriana, S.E. M.Si., CA., Ak**

**2<sup>nd</sup> Advisor : Dr. Zaenal Arifin., M.Si., Ir**

**ABSTRACT**

*The rapid advancement of digital technology has significantly increased the use of online lending services among the millennial generation. While this accessibility provides various economic benefits, it also introduces potential risks of fraudulent behavior and impulsive decision-making in financial activities. This phenomenon can be examined through the Fraud Diamond Theory, which identifies four fundamental elements contributing to fraudulent actions: pressure, opportunity, rationalization, and capability. These factors may collectively influence individuals to behave irrationally, including engaging in impulsive financial decisions. This study aims to analyze the influence of the Fraud Diamond Theory on the tendency of fraudulent impulsive behavior in online lending among millennials, the effect of the Fraud Diamond Theory on audit psychology, and the mediating role of audit psychology in the relationship between the Fraud Diamond Theory and impulsive behavior. The research employs a quantitative approach with descriptive and verificative methods. Data were collected through online questionnaires distributed to 100 millennial respondents who have utilized online lending services. Data processing was carried out through several stages, including instrument validity and reliability testing, classical assumption testing, model fit assessment, path analysis, and Sobel test. Furthermore, a verificative analysis was conducted using SPSS software to test the formulated hypotheses. The results reveal that the Fraud Diamond Theory has a direct and significant effect on impulsive behavior, as does audit psychology, which also shows a significant influence on impulsive behavior. However, the indirect effect of the Fraud Diamond Theory on impulsive behavior through audit psychology is not significant based on the Sobel test. These findings indicate that the elements of fraud exert a stronger and more direct influence on the impulsive financial behavior of millennials rather than through psychological audit mechanisms.*

**Keywords:** *Fraud Diamond Theory, Audit Psychology, Impulsive Behavior, Online Loans, Millennials.*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah yang berjudul *"Pengaruh Fraud Diamond Theory dalam Mendeteksi Kecurangan terhadap Tindak Impulsif Pinjaman Online Masyarakat Generasi Milenial Dimediasi Psikologi Audit"* dengan lancar.

Penyusunan penelitian ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada jenjang strata dua di bidang akuntansi. Selama proses penulisan, penulis menyadari bahwa karya ini tidak akan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Dr. Didin Saepudin SE. M.Si selaku Rektor Universitas Sangga Buana
2. Bapak Dr. Teguh Nurhadi Suharsono, ST., MT selaku Wakil Rektor 1 Universitas Sangga Buana YPKP
3. Bapak Bambang Susanto SE. M.Si selaku Wakil Rektor 2 Universitas Sangga Buana YPKP
4. Ibu Dr. Nurhaeni Sikki, S.A.P., M.A.P selaku Wakil Rektor 3 Universitas Sangga Buana YPKP
5. Bapak Dr. H. Vip Paramarta, Drs., MM., CFrA selaku Direktur Pascasarjana Universitas Sangga Buana.

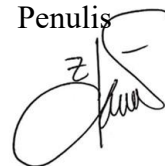


6. Ibu Dr. Fitriana, S.E., M.Si., CA., Ak selaku Dosen Pembimbing pertama.
7. Bapak Dr. Zaenal Arifin, M.Si., Ir selaku Dosen Pembimbing kedua.
8. Bapak Dede Kuswara dan Ibu Amperawati (Almh) yang selalu memberikan doa, semangat dan motivasi tanpa henti.
9. Geri Alfarisy Rasmona, S.E., M.Ak selaku pimpinan penulis yang telah memberikan izin untuk dapat melakukan bimbingan selama penelitian.
10. Seluruh dosen dan staf akademik di Pascasarjana Universitas Sangga Buana YPKP yang telah memberikan ilmu dan dukungan selama masa perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa karya ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Akhir kata, penulis berharap karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat, menambah wawasan, serta menjadi kontribusi positif dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang akuntansi dan perilaku finansial masyarakat.

Bandung, 03 November 2025

Penulis



Zakaria Kuswara

# DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL .....	vii
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	11
1.3 Rumusan Masalah.....	11
1.4 Tujuan Penelitian .....	12
1.5 Kegunaan Penelitian .....	12
1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	14
1.6.1 Lokasi Penelitian .....	14
1.6.2 Waktu Penelitian .....	14
BAB II.....	15
KAJIAN PUSTAKA .....	15
2.1. Teori Keagenan ( <i>Agency Theory</i> ) .....	15
2.2. <i>Fraud</i> (Kecurangan).....	16
2.2.1 Definisi <i>Fraud</i> .....	16
2.2.2 Jenis-Jenis <i>Fraud</i> .....	16
2.3. <i>Fraud Triangle Theory</i> .....	17
2.4. <i>Fraud Diamond Theory</i> .....	18
2.4.1 Pengertian <i>Fraud Diamond Theory</i> .....	18
2.4.2 Kategori <i>Fraud Diamond Theory</i> .....	19
2.5 Tindak Impulsif.....	20
2.6 Pinjaman <i>Online</i> .....	22
2.6.1 Pengertian Pinjaman <i>Online</i> .....	22
2.6.2 Kategori Nasabah Pinjaman <i>Online</i> .....	23
2.7 Generasi Milenial .....	24



2.7.1 Pengertian Generasi Milenial .....	24
2.7.2 Kategori Generasi Milenial.....	24
2.8 Psikologi Audit .....	25
2.8.1 Pengertian Psikologi.....	25
2.8.2 Pengertian Komunikasi Audit .....	26
2.9 Kajian Empiris .....	28
2.10 Kerangka Pemikiran.....	31
2.11 Paradigma Penelitian .....	36
2.12 Hipotesis.....	37
BAB III .....	39
OBJEK DAN METODE PENELITIAN .....	39
3.1 Objek Penelitian .....	39
3.2 Metode Penelitian.....	40
3.2.1 Metode yang Digunakan .....	41
3.2.2 Jenis dan Sumber Data .....	41
3.2.3 Teknik Pengambilan Data .....	42
3.2.4 Operasionalisasi Variabel .....	45
3.2.5 Teknik Pengumpulan Data .....	48
3.3 Rancangan Analisis .....	49
3.3.1 Analisis Statistika Deskriptif .....	49
3.3.2 Analisis Statistika Verifikatif .....	49
3.4 Uji Hipotesis .....	50
3.4.1 Uji Instrumen .....	50
3.4.2 Uji Asumsi Klasik.....	51
3.4.3 Uji Ketetapan Model.....	53
3.4.4 Uji Signifikan Individual (Uji Statistik T (t-test) ).....	54
3.4.5 Analisis Jalur/ <i>Path Analysis</i> .....	56
3.4.6 Uji Sobel.....	58
BAB IV.....	60
HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN .....	60
4.1 Hasil Penelitian.....	60
Karakteristik Responden.....	60
4.1.4 Hasil Uji Kualitas Data .....	67

4.1.5 Hasil Uji Statistik .....	70
4.1.6 Hasil Uji Hipotesis .....	72
4.2 Pembahasan .....	83
4.2.1 Pembahasan Analisis Deskriptif .....	83
4.2.2 Pembahasan Analisis Verifikatif .....	85
BAB V .....	89
KESIMPULAN DAN SARAN .....	89
5.1 Kesimpulan .....	89
5.2 Saran .....	90
DAFTAR PUSTAKA .....	91
LAMPIRAN .....	94
L.1 Kuesioner .....	94
L.2 Hasil Uji Validitas .....	98
L.3 Hasil Uji Reabilitas .....	102
L.4 Hasil Uji Normalitas .....	106
L.5 Hasil Uji Heteroskedastitas .....	108
L.6 Hasil Uji Multikolinearitas .....	111
L.7 Hasil Uji Regresi .....	115



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Nilai Outstanding Pinjaman Online Periode Semester I Tahun 2024.....	4
Gambar 1.2 Grafik Nilai Outstanding Pinjaman Online Periode Semester I Tahun 2024.....	6
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	32
Gambar 2.2 Paradigma Penelitian.....	37
Gambar 3.1 Model Diagram Path .....	57
Gambar 3.2 Model Diagram Path X – Y .....	58
Gambar 3.3 Model Diagram Path Z – Y.....	58
Gambar 3.4 Model Diagram Path X – Z – Y .....	58
Gambar 4.1 Analisis Jalur / <i>Path Analysis</i> .....	76
Gambar 4.2 Sub-Struktur 1 (X – Z).....	77
Gambar 4.3 Sub-Struktur (Z-Y).....	77
Gambar 4.4 Sub-Struktur (X-Z-Y).....	78
Gambar 4.5 Hasil Uji <i>Path Analysis</i> .....	80

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Waktu Penelitian.....	14
Tabel 2.1 Kajian Empiris.....	28
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel.....	46
Tabel 3.2 Skala Likert.....	49
Tabel 3.3 Kriteria Cronbach's Alpha.....	51
Tabel 3.4 Interpretasi R Square .....	53
Tabel 4.1 Usia Pengguna Pinjaman <i>Online</i> di Bandung .....	59
Tabel 4.2 Pendidikan Terakhir.....	61
Tabel 4.3 Jumlah Pemakaian Pinjaman <i>Online</i> .....	62
Tabel 4.4 Kategori Skor.....	62
Tabel 4.5 Deskripsi Variabel X.....	63
Tabel 4.6 Deskripsi Variabel Y.....	65
Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Z.....	66
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas X.....	68
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Y.....	68
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Z.....	69
Tabel 4.11 Hasil Uji Reabilitas.....	69
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas.....	70
Table 4.13 Hasil Uji Heteroskedastitas.....	71
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolineritas.....	72
Tabel 4.15 Hasil Koefisien Determinasi ( <i>R Square</i> ).....	73

Tabel 4.16 Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F).....	74
Tabel 4.17 Hasil Uji Signifikan Individual (Uji T).....	75
Tabel 4.18 Hasil Uji Regresi X – Z.....	79
Tabel 4.19 Hasil Uji Regresi Z-Y.....	79
Tabel 4.20 Hasil Uji Regresi X-Z-Y.....	79
Tabel 4.21 Analisis Deskriptif Masing-Masing Variabel.....	83



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Teknologi hadir pada peradaban manusia guna memudahkan segala pekerjaan maupun urusan sehari-hari. Teknologi yang mulai berkembang pesat pada dekade terakhir ini melahirkan banyak kemudahan dan juga dampak yang bermanfaat untuk kehidupan hidup manusia. Salah satu manfaat yang dilahirkan dari teknologi yaitu *finance technology* atau biasa dikenal sebagai *fintech*, awal mula perkembangan *fintech* di Indonesia sudah sangat lama hadir, dengan bermula nya (ATM) yang diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1987 oleh Bank Niaga dan diikuti oleh Bank BCA, hal ini disebut sebagai perkembangan *Fintech 2.0* yang bersamaan dengan muncul nya *credit card* di Indonesia.

Perkembangan *fintech* tersebut terus berjalan bersamaan dengan evolusi tersebut dapat disebut sebagai *Fintech 3.0 – 3.5* pada permulaan tahun 2009, produk yang dikembangkan pada era ini antara lain *Payment Gateway*, *P2P Lending Fintech*, *Mobile Wallets*, *Blokchain*, *Cryptocurrency*. Contoh yang dapat dilihat pada perkembangan era ini yaitu penggunaan *e-wallet* seperti *ovo*, *go-pay*, *dana* dan sebagainya, juga uang elektronik seperti penggunaan *flazz*, *jaklingko*, *Mandiri e-money*, *Brizzi*, *TapCash* dan sebagainya.

Pergeseran dari penggunaan layanan keuangan yang semula konvensional dan tradisional dengan menggunakan uang tunai dalam berbelanja maupun transaksi jual beli, kini mulai beralih-fungsi dengan penggunaan layanan

keuangan modern (*fintech*) dalam transaksi finansial bagi seluruh masyarakat. Semula berbelanja kebutuhan makanan di warung menggunakan uang tunai kini beralih menggunakan *QRIS*. Hal ini tentu sangat memudahkan baik dari sisi penjual maupun konsumen karena tidak adanya kontak fisik melalui penyerahan uang tunai, dan uang dapat secara langsung masuk ke rekening penjual tanpa rasa khawatir.

Pergeseran lainnya dalam dunia layanan keuangan *fintech* yaitu layanan perbankan, semula untuk melakukan setor tunai maupun tarik tunai, masing-masing dari nasabah berdatangan ke bank untuk melakukan hal tersebut. Selain tidak efisien karena menunggu lama antrean, kesalahan hitung atau *human error* sering terjadi dikarenakan banyaknya transaksi harian selama layanan perbankan beroperasi. Kini nasabah memiliki beberapa opsi dengan adanya teknologi layanan keuangan, yaitu nasabah dapat datang ke bank untuk melakukan setor dan tarik tunai mandiri menggunakan mesin ATM yang telah dimodifikasi sehingga lebih mudah dalam melakukan transaksi perbankan, hal lainnya di daerah pedesaan maupun daerah tertinggal di Indonesia pun dapat melakukan setor dan tarik tunai menggunakan layanan perbankan lainnya seperti contoh BRI-Link, dimana nasabah bisa langsung melakukan kegiatan transaksi perbankan tanpa harus pergi ke kota.

Layanan keuangan (*fintech*) yang saat ini mulai berkembang pesat yaitu layanan pembiayaan, atau biasa dikenal sebagai pendanaan. Pada dekade awal tahun 2000-an nasabah yang ingin mengajukan kredit atau pendanaan harus pergi ke bank yang memiliki kredibilitas tinggi dalam pemberi pinjaman

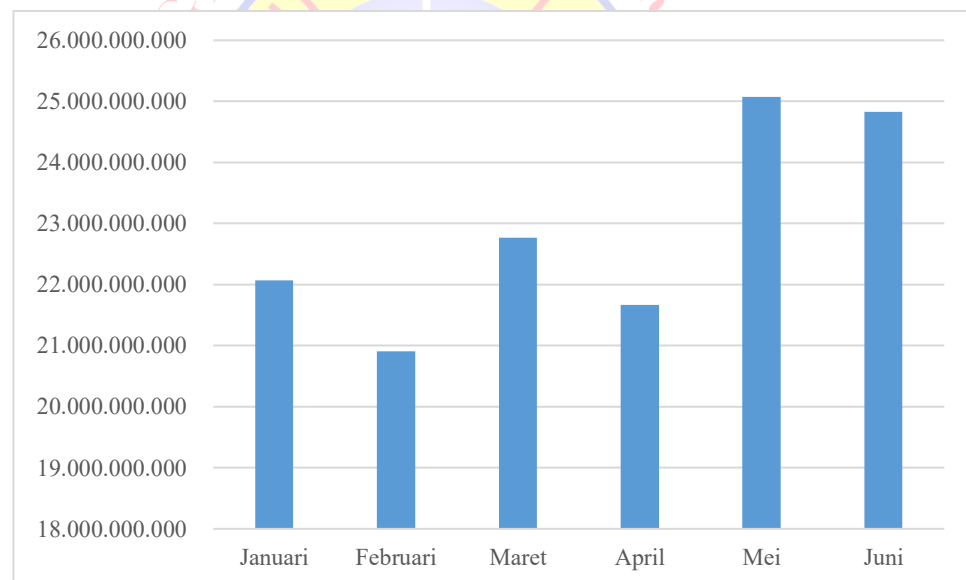


kepada debitur, dan hal ini tidak mudah untuk dilakukan secara cepat maupun mudah, karena adanya proses yang harus dilalui sampai pada akhirnya nasabah memiliki kartu kredit ataupun pendanaan bisnis mereka. Tidak jarang berkas yang dibawa pun sangat banyak dan tidak efektif karena apabila ada kekurangan berkas, maka nasabah harus datang lagi keesokan harinya dan melakukan antrean kembali.

Pendanaan atau pembiayaan kredit saat ini sudah dilengkapi oleh kecanggihan teknologi yaitu pengajuan yang hanya menggunakan kartu identitas berupa KTP dan mengunggah swafoto pada aplikasi pinjaman *online*. Hal ini sangat menguntungkan bagi sebagian besar nasabah non-bank, karena mereka tidak perlu untuk repot pergi ke bank dan tidak memerlukan persyaratan yang banyak untuk mendapatkan pinjaman kredit mereka, bahkan hanya hitungan menit pun kredit mereka dapat dengan mudah disetujui dan langsung digunakan untuk transaksi pembelian kredit.

Seiring bertambah pesat penggunaan pinjaman *online* dan penyalur dana kreditur yang berjamur di Indonesia, menambah hal-hal buruk yang terjadi seperti aplikasi pinjaman *online* yang secara ilegal muncul. Hal ini dikarenakan kurangnya literasi keuangan inklusi pemerintah terhadap masyarakat, sehingga banyaknya masyarakat yang dengan mudah menggunakan pinjaman *online* ilegal dan banyaknya data pribadi mereka menjadi tersebar luas pada jaringan yang tidak resmi, tentunya dapat membahayakan pengguna pinjaman *online* ilegal karena membawa mereka pada kejahatan oknum atas data yang disalahgunakan.

Pemerintah mulai memberlakukan beberapa peraturan guna memitigasi resiko yang ada pada penggunaan pinjaman *online* ini, berdasarkan peraturan OJK nomor 77 tahun 2016 yang mengatur jasa *fintech* dan disempurnakan pada peraturan OJK nomor 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (POJK LPBBTI/ *Fintech* P2P Lending) berlaku tanggal 4 Juli 2022. Data penyaluran pinjaman *online* di Indonesia selama semester pertama di tahun 2024 menghasilkan data yang fluktuatif menuju meningkat pada akhir semester satu tahun 2024 seperti dalam bagan diagram berikut.



Sumber : goodstats (data diolah kembali)

**Gambar 1.1** Diagram Penyaluran Layanan Pinjaman Online Semester I 2024

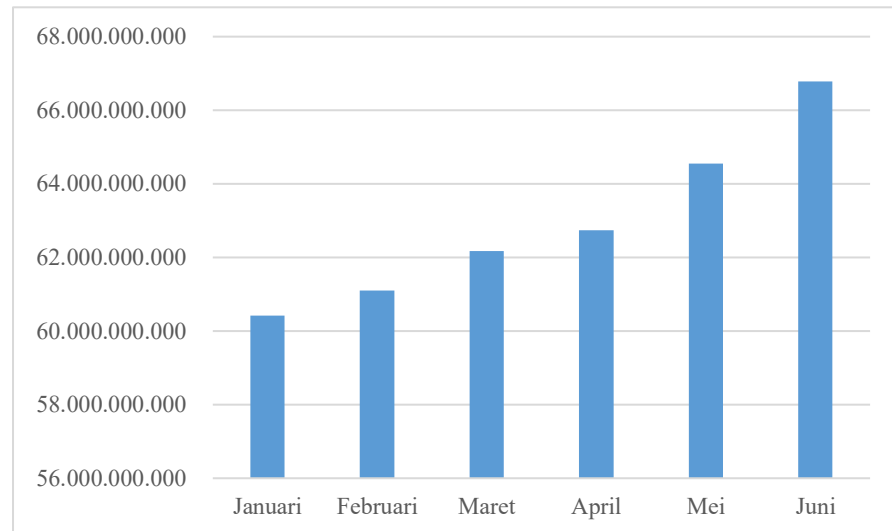
Pada diagram gambar 1.1 menunjukkan hasil semester satu tahun 2024 penyaluran pinjaman *online* di Indonesia mengalami peningkatan pada bulan Mei 2024 dengan sedikit turun namun pada posisi masih di atas 24.000.000.000 rupiah, pada penyaluran layanan pinjaman *online* di bulan

Juni 2024. Hal ini disebabkan karena tinggi nya peminat masyarakat dalam menggunakan pinjaman *online* guna mencukupi keinginan mereka dalam menunjang gaya hidup atau *life style*. Selaras dengan kutipan Mochamad Rafli pada laman goodstats berikut :

“...Pergeseran perilaku belanja masyarakat ini mendorong pertumbuhan positif pasar fesyen *e-commerce* dalam negeri. Data Statista *Market Insight* memproyeksikan pendapatan pasar fesyen *e-commerce* mencapai US\$7,72 miliar pada 2024. Pertumbuhan tahunannya pun diproyeksikan meningkat 4,56% lima tahun ke depan, menyentuh US\$9,51 miliar pada 2029...” (GoodStats, 2024)

Berdasarkan kutipan laman *goodstats* tersebut menunjukkan bahwa tinggi nya tingkat pembelian yang ada pada masyarakat Indonesia berasal dari transaksi pembelian fesyen, perilaku tersebut didukung dengan banyaknya faktor eksternal yang mendorong tindak impulsif masyarakat untuk mengajukan pinjaman *online*, hal ini kembali menjadi persoalan baru di dunia ekonomi dimana semakin tinggi nya permintaan pasar maka semakin tinggi juga produsen akan memaksimalkan produk yang mereka miliki, dalam hal ini yaitu industri fesyen.

Namun data penyaluran pinjaman *online* tidak sejalan dengan jumlah data nilai *outstanding* pinjaman macet yang telah digunakan oleh para debitur. Seperti penjelasan pada gambar bagan diagram berikut.



Sumber : OJK (data diolah kembali)

**Gambar 2. 2** Grafik Nilai *Outstanding* Pinjaman Online Periode Semester I Tahun 2024

Pada gambar 1.2 menunjukkan nilai pinjaman *online* dari debitur mengalami peningkatan secara terus-menerus, dengan nilai pada akhir semester I tahun 2024 mencapai lebih dari 66 miliar rupiah, dengan nilai yang tinggi ini menggambarkan tingkat pengajuan pinjaman *online* tidak berbanding lurus dengan pelunasan yang diwajibkan untuk dibayar oleh para debitur, dengan berbagai alasan salah satunya tingkat bunga yang tinggi yang menyebabkan debitur kesulitan dalam membayar pinjaman *online*. Selaras dalam kutipan dari CNBC Indonesia berikut:

“...Dibandingkan dengan pinjaman konvensional, pinjaman *online* memang memiliki *plafon* yang lebih terbatas. Karenanya, tenor pelunasannya pun terbilang lebih singkat, biasanya tidak lebih dari 1 tahun atau 12 kali cicilan. Sebagai dampak dari tenor yang ringkas ini, pihak *fintech* harus memberikan tingkat bunga lebih tinggi, tidak seperti di bank yang beban bunganya lebih terjangkau, namun, tenornya sangat panjang...” (CNBC Indonesia, 2021).

Peningkatan pengguna layanan pinjaman *online* ini dapat diklasifikasikan berdasarkan kelas golongan usia maupun *gender*, dimana pengguna layanan pinjaman *online* tersebut terbesar berasal dari kalangan gabungan generasi milenial dan generasi Z, hal ini didukung pada grafik berikut.

Pengguna terbesar layanan pinjaman *online* merupakan rentang usia 19-34 tahun dan 35-54 tahun (terhitung pada tahun 2025), yaitu mereka yang merupakan usia pada rentang klasifikasi generasi milenial (Y) maupun generasi Z. Usia ini merupakan usia dengan kategori usia produktif, masing-masing dari masyarakat dengan golongan tersebut masih dapat aktif untuk melakukan pekerjaan yang bersifat produktif dan dapat menghasilkan penghasilan sendiri dari apa yang mereka kerjakan. Alasan utama mengapa mereka mengajukan pinjaman dengan *platform online* ini dikarenakan proses yang cepat dan juga tanpa harus mengurus pemberkasan yang rumit seperti perbankan, terlebih kebanyakan dari mereka adalah usia pekerja dan sedikit memiliki waktu untuk kepentingan urusan perbankan langsung secara *offline*.

Hal ini diungkapkan pada laman CNBC Indonesia berikut.

“...Pemikat utama dari pinjaman *online* adalah syarat pengajuannya yang begitu mudah, yakni cukup dengan KTP dan beberapa berkas pribadi lainnya. Selain itu, tidak perlu tatap muka, Anda dapat mengajukan pinjol secara *online* melalui aplikasi atau situs yang dapat diakses secara gratis. Dengan target nasabah dari kalangan masyarakat yang tidak mendapat akses pinjaman di bank, tidak mengherankan jika syarat mengajukan pinjaman *online* dibuat sedemikian mudahnya. Namun, sebagai harga yang harus dibayar, Anda harus mengemban beban bunga yang lebih besar saat menjadi pengguna layanan tersebut....” (CNBC Indonesia, 2021).

Klasifikasi pengguna layanan pinjaman *online* terbanyak dari kalangan generasi Y dan generasi Z adalah perempuan, hal ini dikarenakan kecenderungan perempuan dalam menggunakan layanan pinjaman *online* yaitu untuk menunjang kebutuhan hidup dan juga gaya hidup seperti dalam kutipan *datanesia* berikut.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, posisi *pinjol* perseorangan pada Juli 2024 mencapai Rp63,5 triliun, hampir tiga kali lipat dari posisi tahun 2021 yang hanya Rp21,7 triliun. Dari jumlah tersebut, sebanyak Rp35,3 triliun atau 56% pinjaman mengalir kepada kaum perempuan (*Datanesia.id*, 2024).

Kecenderungan hal seperti ini mengakibatkan banyaknya tindakan impulsif atau kecenderungan untuk melakukan pembelian secara terus-menerus, karena asumsi psikologis yang didasarkan bahwa uang tidak memiliki batas, namun apa yang mereka miliki sebenarnya hanya berupa pinjaman dari pihak ketiga dengan suku bunga yang tinggi.

Dalam penelitian Mertaningrum (2023) menunjukkan bahwa tindak impulsif atas belanja oleh para konsumen dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dari sisi produsen maupun penjual, namun dari sisi pembeli atau konsumen hal ini dapat menjadi hal buruk jika dilakukan tanpa pemikiran yang matang untuk pembelian barang yang mereka inginkan, kecenderungan dari pembelian impulsif didasari dari adanya teori SOR yaitu *Stimulus – Organism – Response* yang merupakan bagian dari teori psikologi dimana stimulus berupa dorongan atau pengaruh kepada *organism* individu atau komunikasi dalam hal ini pembeli dapat memberikan *response* berupa reaksi maupun tanggapan mereka (Mertaningrum et al., 2023).

Kecenderungan individu untuk melakukan tindak impulsif belanja yang menggunakan pinjaman *online*, dapat menggiring mereka dalam tindakan yang lebih jauh lagi, yaitu berupa kecurangan atau *fraud*, kecurangan dapat timbul dalam beberapa aspek yaitu Tekanan (*pressure*), Rasionalisasi, Kesempatan dan Kemampuan atau dalam teori audit biasa dikenal sebagai *Fraud Diamond Theory*, teori ini digunakan untuk mendeteksi kecurangan dalam tindakan *fraud*.

Penelitian Amos (2024) menunjukan bahwa banyaknya tindak kecurangan yang terjadi akibat pengajuan pinjaman *online* yaitu (*Identity Fraud*) Menggunakan data orang lain untuk mengajukan pinjaman, (*Document Forgery*) Memalsukan dokumen pendukung untuk lolos verifikasi seperti sli gaji palsu dan rekening koran palsu, (*Loan Stacking*) Mengajukan pinjaman ke banyak aplikasi secara bersamaan tanpa niat melunasi, (*False Information*) Mengisi data yang tidak sesuai untuk mendapat pinjaman lebih besar seperti mengaku karyawan tetap padahal bukan, (*Rationalization-Based Fraud*) Melakukan penipuan dengan alasan pribadi yang "masuk akal" menurut pelaku, dan (*Ghost Borrowing*) Mendaftar menggunakan akun palsu untuk menghindari pelacakan (Amos & Papalangi, 2024).

Dalam penelitian Ulfa (2022) menjelaskan bahwa dengan *Fraud Diamond Theory* mampu untuk mendeteksi kecurangan yang ada dari beberapa aspek yaitu faktor tekanan berasal dari stabilitas keuangan, faktor kesempatan berasal dari tidak adanya aturan ketat sebagai pengawasan yang efektif, faktor kemampuan berasal dari kreativitas dan kepercayaan diri



individu, beserta faktor kesempatan dan faktor rasionalisasi merupakan faktor pendukung dalam penelitiannya yang menunjukkan teori ini saling berkaitan untuk mendeteksi kecurangan (Ulfa, 2022).

Pada beberapa kajian empiris penelitian terdahulu Ulfa (2022) menjelaskan bahwa *Fraud Diamond Theory* mampu untuk mendeteksi kecurangan pada laporan keuangan namun belum dapat diaplikasikan pada tindak *human-behavior* dalam kecurangan yang bersifat eksplisit (Ulfa, 2022). Sedangkan pada penelitian Mertaningrum (2023) menjelaskan terkait penelitiannya yang fokus kepada tindak impulsif pada pembelanjaan *online* dan belum lebih lanjut membahas terkait impulsif pada pengajuan pencairan pinjaman *online* pada generasi milenial (Mertaningrum et al., 2023). Pada penelitian Amos (2024) menunjukkan tindak kecurangan yang terjadi pada pinjaman *online* namun belum menggunakan teori dari *Fraud Diamond Theory* (Amos & Papalangi, 2024).

Melihat banyaknya tindak impulsif atas penggunaan layanan pinjaman *online* tersebut dan kecenderungan individu terutama kalangan generasi milenial dapat melakukan kecurangan, maka penulis mengambil judul penelitian **“Pengaruh *Fraud Diamond Theory* Dalam Mendeteksi Kecurangan Terhadap Tindak Impulsif Pinjaman *Online* Masyarakat Generasi Milenial Dimediasi Psikologi Audit.”**

## 1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang diidentifikasi dalam penelitian ini meliputi:

1. Meningkatnya kecurangan yang terjadi pada penggunaan dan pengajuan pinjaman *online* yang ada pada masyarakat generasi milenial.
2. Indikasi kecurangan pada penggunaan dan pengajuan pinjaman *online* yang meningkat berdampak dari tindak impulsif masyarakat generasi milenial yang semakin tinggi.
3. Psikologi audit memiliki pengaruh yang tinggi terhadap tindakan impulsif masyarakat generasi milenial untuk menggunakan pinjaman *online*.

## 1.3 Rumusan Masalah

Penelitian ini memiliki beberapa rumusan masalah yang dirinci sebagai berikut:

- 1 Bagaimana *fraud diamond theory* dalam mendeteksi kecurangan, tindak impulsif generasi milenial yang menggunakan pinjaman *online* saat ini, psikologi audit dalam memediasi *fraud diamond theory* dan tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial.
- 2 Seberapa besar pengaruh *fraud diamond theory* dalam mendeteksi kecurangan terhadap tindak impulsif pinjaman *online* masyarakat generasi milenial.
- 3 Seberapa besar pengaruh tindak impulsif pinjaman *online* masyarakat generasi milenial terhadap psikologi audit.

- 4 Seberapa besar pengaruh *fraud diamond theory* dalam mendeteksi kecurangan melalui psikologi audit terhadap tindak impulsif pinjaman *online* masyarakat generasi milenial

#### 1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini antara lain sebagai berikut :

- 1 Untuk mengetahui *fraud diamond theory* dalam mendeteksi kecurangan, tindak impulsif generasi milenial yang menggunakan pinjaman *online* saat ini, psikologi audit dalam memediasi *fraud diamond theory* dan tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial.
- 2 Untuk mengkaji seberapa besar pengaruh *fraud diamond theory* dalam mendeteksi kecurangan terhadap tindak impulsif pinjaman *online* masyarakat generasi milenial.
- 3 Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tindak impulsif pinjaman *online* masyarakat generasi milenial terhadap psikologi audit.
- 4 Untuk melihat seberapa besar pengaruh *fraud diamond theory* dalam mendeteksi kecurangan melalui psikologi audit terhadap tindak impulsif pinjaman *online* masyarakat generasi milenial.

#### 1.5 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis

Sebagai salah satu syarat dalam memenuhi gelar Magister Akuntansi di Pascasarjana Universitas Sangga Buana YPKP Bandung, dan juga membuka pemikiran baru penulis untuk dalam penelitian di jenjang pascasarjana.

## 2. Bagi Masyarakat

Memberikan wawasan untuk dapat *melek* informasi keuangan juga memberi dampak positif agar bijak dalam menggunakan layanan *Fintech* terutama dalam aplikasi pendanaan yang bersifat *urgent*, dan tidak terpengaruh terhadap kebutuhan impulsif guna menunjang gaya hidup maupun menggunakannya dalam kejahatan *cyber* berupa judi *online*.

## 3. Bagi Pemerintah

Harapan dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi kepada pemerintah dalam meningkatkan keamanan dan kenyamanan layanan *Fintech* untuk masyarakat umum, dan juga memberikan informasi terkait inklusi keuangan dan layanan keuangan secara *online* apa saja yang digunakan masyarakat milenial maupun umum dalam mengajukan pinjaman *online*.

## 4. Bagi Ilmu Pengetahuan

Menjadikan penelitian ini sebagai wadah pemikiran baru terkait kolaborasi *Fintech*, psikologi dan juga kecenderungan impulsif dalam dampak negatif penggunaannya yang tidak bijak, sekaligus menciptakan keterbaruan untuk penelitian selanjutnya dalam ilmu audit dan cabang keilmuan akuntansi yang lebih luas terutama beberapa teori yang pastinya dapat digunakan dalam kehidupan sehari-hari.

## 1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini meliputi beberapa daerah yang ada di Indonesia dengan kalangan masyarakat pengguna pinjaman *online* kualifikasi generasi milenial atau generasi Y.

### 1.6.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu tertentu, seperti dalam tabel berikut ini :

**Tabel 1.1** Waktu Penelitian

Keterangan	Mei 25	Jun 25	Jul 25	Ags 25	Keterangan
Penyusunan Proposal	✓				Termasuk Bab I–III
Seminar Proposal		✓			Presentasi & revisi awal
Pengumpulan Data		✓			Online dan manual
Analisis Data			✓		Uji validitas, regresi
Penyusunan Bab IV & V			✓		Termasuk pembahasan
Revisi & Finalisasi Tesis			✓		Koreksi dosen pembimbing
Seminar Hasil/Sidang Akhir				✓	Ujian tesis

Sumber : Olahan Penulis

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan pertama kali dikemukakan oleh Michael C. Jensen dan William H. Meckling pada tahun 1976 menurut Jensen dan Meckling (1976), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure* dalam pengertiannya *agency theory is We define an agency relationship as a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision-making authority to the agent.*

Teori keagenan milik Jensen & Meckling ini menjelaskan mengenai hubungan keagenan antara *principal* dan agen untuk melakukan pelayanan tertentu untuk kepentingannya, dengan melibatkan pendelegasian kewenangan pengambilan keputusan oleh agen, karena setiap pihak memiliki kepentingan masing-masing maka dapat menimbulkan perbedaan informasi antar beberapa pihak, dalam penggunaan layanan pinjaman *online* ini pihak agen merupakan pihak yang memberikan layanan pinjaman sedangkan *principal* merupakan pihak yang menggunakan layanan jasa tersebut. Teori keagenan ini terbagi menjadi beberapa bagian yaitu (1) *self interest*, (2) *bounded rationality*, (3) *risk averse* Penjelasan tersebut menyatakan bahwa manusia selalu mementingkan diri mereka sendiri, dalam masa mendatang

manusia terbatas untuk memiliki daya pikir tersebut, dan selalu menghindari risiko (Eisenhardt, 1989).

## **2.2. *Fraud* (Kecurangan)**

### **2.2.1 Definisi *Fraud***

Menurut The Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) bahwa *“Fraud” is any activity that relies on deception in order to achieve a gain. Fraud becomes a crime when it is a “knowing misrepresentation of the truth or concealment of a material fact to induce another to act to his or her detriment” (Black’s Law Dictionary). In other words, if you lie in order to deprive a person or organization of their money or property, you’re committing fraud. ACFE mengklasifikasi fraud menjadi tiga bagian yang disebut sebagai fraud tree yaitu corruption, Asset Misappropriation, Fraudulent Financial Statement (ACFE, n.d.; Black’s Law Dictionary, 2019).*

Menurut *Auditing Standards* No 99 fraud sebagai tindakan yang disengaja yang menghasilkan suatu salah saji material dalam laporan keuangan yang menjadi subjek dalam audit (AICPA, 2002).

Menurut Albrecht et al., (2018) *Fraud is a generic term, and embraces all the multifarious means which human ingenuity can devise, which are resorted to by individuals, to get an advantage over another by false suggestions or suppression of the truth.*

Berdasarkan penjelasan tersebut kecurangan merupakan sesuatu kegiatan untuk mendapatkan keuntungan pribadi dengan memanfaatkan fasilitas yang ada dan bukan milik pribadi dan kecurangan terbagi menjadi tiga hal utama yaitu korupsi, penyelewangan asset, maupun penipuan.

### **2.2.2 Jenis-Jenis *Fraud***

Berdasarkan *The Association of Certified Fraud Examiners (ACFE)*, kecurangan (*fraud*) diklasifikasikan menjadi tiga kategori utama yang disebut *Fraud Tree*, yaitu *corruption*, *asset misappropriation*, dan *financial statement*



*fraud*. Kategori *corruption* mencakup berbagai bentuk penyalahgunaan wewenang seperti *conflict of interest*, *bribery*, *illegal gratuities*, dan *economic extortion*. Sementara itu, *asset misappropriation* berkaitan dengan penyalahgunaan atau pencurian aset organisasi, termasuk *skimming*, *cash larceny*, serta penggantian biaya fiktif (*fictitious reimbursement*). Adapun *financial statement fraud* melibatkan manipulasi laporan keuangan, seperti tindakan *overstating revenue*, *understating liabilities*, *accounting estimates manipulation*, dan *premature revenue recognition* (The Association of Certified Fraud Examiners [ACFE], n.d.).

Berdasarkan bagian kecurangan yang ada dalam ACFE maka penelitian ini akan membahas lebih lanjut terkait bagian kecurangan dalam bentuk *corruption* dan *asset misappropriation* yaitu tindakan impulsif terutama dalam pengajuan pinjaman *online* dapat menimbulkan indikasi melakukan korupsi karena tingginya suku bunga dari pemberi pinjaman *online* dan juga banyaknya pinjaman yang tidak dibayarkan, kemudian pelaku tindak impulsif pinjaman *online* juga dapat terindikasi melakukan penyalahgunaan aset yaitu dengan melakukan *fraudulent disbursement* melakukan pencairan dana menggunakan data fiktif seperti melakukan penipuan slip gaji dan juga memberikan kontak palsu sebagai referensi dalam mengajukan pinjaman *online*.

### **2.3. Fraud Triangle Theory**

Menurut Donald R. Cressey (1953) dalam karyanya *Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement*, teori segitiga

kecurangan (*fraud triangle theory*) menjelaskan alasan individu atau kelompok dapat terdorong melakukan kecurangan melalui tiga elemen utama, yaitu tekanan (*pressure*), kesempatan (*opportunity*), dan rasionalisasi (*rationalization*).

Cressey (1953) menjelaskan bahwa *Triangle Theory* adalah *In these accounts he discovered three circumstances common to cases of trust violation. First, the potential embezzler had a financial problem which he felt unable to share with other people. Second, he saw the violation of his trust as an opportunity to solve his financial problem, and third, he rationalized the act to himself before commission*

Berdasarkan penjelasan tersebut seseorang yang dapat dipercaya dapat menyalahgunakan wewenang dan jabatan yang ia miliki karena adanya tekanan dalam keuangan dan tidak dapat menjelaskannya kepada siapapun, kemudian ia akan melihat sebuah peluang dari apa yang ia kerjakan dan menormalisasikan berbagai perbuatannya sebagai bagian hal yang benar karena tidak ada yang mengetahui perbuatannya dalam mengelola dana.

## **2.4. Fraud Diamond Theory**

### **2.4.1 Pengertian *Fraud Diamond Theory***

*Fraud Diamond Theory* merupakan teori yang dikembangkan oleh David T. Wolfe dan Dana R. Hermanson pada tahun 2004 sebagai penyempurnaan dari *Fraud Triangle Theory*. Teori ini menambahkan unsur keempat yaitu kemampuan (*capability*), yang menjelaskan bahwa selain tekanan, kesempatan, dan rasionalisasi, kemampuan individu juga menjadi faktor penting dalam terjadinya kecurangan (Wolfe & Hermanson, 2004).

Menurut Wolfe dan Hermanson (2004), “*in addition to the three factors in the fraud triangle, we believe a fourth variable, capability, should be considered when assessing the risk of fraud. Opportunity opens the door to fraud, and incentive and rationalization can draw the person toward it. But the person must also have the capability to recognize the open door as an opportunity and to take advantage of it by walking through it.*” Dengan demikian, seseorang perlu memiliki keterampilan dan kapasitas tertentu agar kecurangan dapat dilakukan, meskipun tekanan, kesempatan, dan rasionalisasi telah ada.

#### 2.4.2 Kategori *Fraud Diamond Theory*

Menurut Wolfe dan Hermanson (2004), *Fraud Diamond Theory* menjelaskan bahwa terdapat empat elemen utama yang menyebabkan terjadinya kecurangan, yaitu *pressure*, *opportunity*, *rationalization*, dan *capability*.

*Pressure* atau dorongan, terjadi ketika individu memiliki kebutuhan atau keinginan untuk melakukan kecurangan (*incentive: I want to, or have a need to, commit fraud*).

*Opportunity* atau kesempatan, muncul karena adanya kelemahan dalam sistem yang dapat dimanfaatkan oleh individu tertentu (*there is a weakness in the system that the right person could exploit; fraud is possible*).

*Rationalization* atau pembenaran, ketika pelaku meyakinkan dirinya bahwa tindakannya layak dilakukan (*I have convinced myself that this fraudulent behavior is worth the risks*).

*Capability* atau kemampuan, yaitu ketika individu memiliki sifat dan keahlian untuk melaksanakan kecurangan (*I have the necessary traits and abilities to be the right person to pull it off*).

Dengan demikian, *Fraud Diamond Theory* merupakan pengembangan dari *Fraud Triangle Theory*, dengan penambahan elemen *capability* sebagai faktor penting yang menjelaskan kemampuan seseorang dalam melakukan tindak kecurangan (Wolfe & Hermanson, 2004).

## 2.5 Tindak Impulsif

Menurut Patton (1995) *Impulsiveness is a construct relevant to explaining both normal individual differences in personality and more extreme personality pathology among clinical populations. Impulsiveness has long been viewed as a complex construct, Exploratory principal components analysis of the items identified six primary factors and three second-order factors. The three second-order factors were labeled Attentional Impulsiveness, Motor Impulsiveness, and Nonplanning Impulsiveness.*

Menurut Flanigan (2020) tindak impulsif adalah *The tendency to act without consideration of potential consequences, which involves three constructs: the tendency to act without consideration, a focus on novelty seeking, and an emphasis on short-term rather than long-term benefits* (Flanigan & Climie, 2020).

Menurut Moeller (2001) mendeskripsikan *Impulsivity, as defined on the basis of a biopsychosocial approach, is a key feature of several psychiatric disorders. Behavioral and pharmacological interventions that are effective for treating impulsivity should be incorporated into treatment plans for these disorders.*

Berdasarkan pengertian tersebut tindak impulsif adalah kecenderungan bertindak secara cepat tanpa mempertimbangkan konsekuensi, terdiri atas aspek perilaku motorik cepat, perhatian yang terganggu, dan kurangnya perencanaan.

Tindak impulsif menurut Moeller et al. (2001), dapat diukur menjadi beberapa bagian yaitu antara lain :

1. *Self-Report Measures*

*Self-report measures, such as the Barratt Impulsiveness Scale (5) and the Eysenck Impulsiveness Questionnaire (19), have the advantage of allowing the researcher to gather information on a variety of types of acts and on whether these acts constitute long-term patterns of behavior. Examples of items used in self-report measures include: "I act on impulse" and "I plan tasks carefully." The drawbacks of self-report measures include the need to rely on the veracity of the individual completing the questionnaire. In addition, these measures are unsuitable for repeated use, thus limiting their usefulness in treatment studies.*

2. *Behavioral Laboratory Measures*

*Three broad categories of laboratory paradigms have been used to measure impulsivity: 1) punished and/or extinction paradigms (14), 2) reward-choice paradigms (15), and 3) response disinhibition/attentional paradigms (16, 17). The advantages of laboratory measures of impulsivity include their suitability for repeated use, with consequent suitability for treatment studies, and their potential for use in laboratory animals, thus allowing for comparative studies of the basic biochemistry of these behaviors. For example, animal studies using paradigms that are based on reward-choice models and response disinhibition/attentional models have found evidence for a negative correlation between impulsivity and serotonin function (20, 21). The primary disadvantages of these measures are that they do not incorporate the social aspects of impulsivity and do not measure long-term patterns of behavior.*

3. *Event-Related Potentials*

*Electrical brain activity recorded while persons perform various tasks have targeted specific waveforms as potential measures of biological predispositions to impulsiveness. A positive waveform (P300) recorded in response to target stimuli during the performance of a wide range of "oddball" tasks has been related to impulsivity and impulse control disorders (22, 23). The advantage of this type of measure is that it is directly related to brain function. One disadvantage is that, like behavioral laboratory measures, event-related potentials do not incorporate the social aspects of impulsivity. Another disadvantage is that event-related potentials have been reported to be related to a variety of neurologic and psychiatric conditions (24, 25) and thus are not a specific measure of impulsivity. Although event-related potentials are not unique markers, combined with other measures of impulsivity, they are valuable predictors (Moeller et al., 2001).*

## 2.6 Pinjaman Online

### 2.6.1 Pengertian Pinjaman Online

Menurut Arner (2015) *Online loans are part of digital financial innovation (financial technology) that allows the credit process to be carried out automatically and efficiently without physical presence, thanks to advances in information technology and big data* (Arner et al., 2015).

Menurut Taufik (2024) Pinjaman online yaitu suatu fasilitas pinjaman uang oleh penyedia jasa keuangan yang terintegrasi dengan teknologi informasi, mulai dari proses pengajuan, persetujuan hingga pencairan dana dilakukan secara online atau melalui konfirmasi SMS dan/atau telepon.

Menurut Rosadi (2025) menjelaskan bahwa pinjaman *online* atau *online loan* merupakan inovasi dalam bidang teknologi finansial (*fintech*) yang memudahkan akses keuangan dengan proses yang cepat dan praktis melalui platform digital. Jenis pinjaman ini, yang juga dikenal sebagai peer-to-peer lending, menjadi pilihan alternatif bagi mereka yang mengalami kesulitan mengakses layanan keuangan dari lembaga tradisional (Rosadi et al., 2025).

Berdasarkan peraturan OJK nomor 77/POJK.01/2016:

“Pinjaman *online* atau disebut sebagai Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah. Penyelenggara Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang selanjutnya disebut Penyelenggara adalah badan hukum Indonesia yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Penerima Pinjaman adalah orang dan/atau badan hukum yang mempunyai utang karena perjanjian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Pemberi Pinjaman adalah orang, badan hukum, dan/atau badan usaha yang mempunyai piutang karena perjanjian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Pengguna Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang selanjutnya disebut Pengguna adalah Pemberi Pinjaman dan Penerima Pinjaman yang menggunakan Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi” (Otoritas Jasa Keuangan, 2016).

Berdasarkan pengertian tersebut pinjaman *online* merupakan pinjaman yang dapat diberikan oleh kreditur kepada debitur yang tidak memiliki akses langsung kepada pemberi pinjaman konvensional atau tradisional, melainkan diberikan dari penyedia layanan non perbankan secara *online* menggunakan



akses teknologi secara mudah dan menjadi alternatif pilihan untuk meminjam dana.

### **2.6.2 Kategori Nasabah Pinjaman *Online***

Pinjaman online diatur melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Regulasi ini menjelaskan bahwa pengguna jasa pinjaman online wajib memenuhi ketentuan sebagaimana tercantum dalam Bab III mengenai Pengguna Jasa. Berdasarkan Pasal 15, penerima pinjaman harus berasal serta berdomisili di wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia, baik sebagai individu warga negara Indonesia maupun badan hukum Indonesia.

Bab IV Pasal 19 mengatur bahwa perjanjian antara penyelenggara dan pemberi pinjaman wajib dituangkan dalam dokumen elektronik yang sekurang-kurangnya memuat unsur seperti nomor dan tanggal perjanjian, identitas para pihak, ketentuan hak serta kewajiban, jumlah pinjaman, suku bunga, komisi, jangka waktu, rincian biaya, ketentuan penyelesaian sengketa, dan mekanisme kelanjutan operasional jika penyelenggara berhenti beroperasi. Penyelenggara juga diwajibkan memberikan akses informasi kepada pemberi pinjaman terkait penggunaan dana, tanpa menyertakan identitas penerima pinjaman. Informasi tersebut minimal mencakup jumlah dana yang disalurkan, tujuan pemanfaatan dana, besaran bunga, serta jangka waktu pinjaman (Otoritas Jasa Keuangan, 2016).



## 2.7 Generasi Milenial

### 2.7.1 Pengertian Generasi Milenial

Menurut Howe (1991) *The millennial generation (also known as Millennials or Generation Y) is a group born between 1982 and 2004, although the boundaries can vary depending on the source. They describe millennials as a generation that tends to be optimistic, digitally connected, and collective-minded* (Howe, 1991).

Menurut Ng (2010) menjelaskan bahwa Milenial digambarkan sebagai generasi yang berorientasi pada tujuan, menghargai fleksibilitas kerja, dan memiliki ekspektasi tinggi terhadap pemimpin dan organisasi tempat mereka bekerja. Mereka juga cenderung mencari makna dalam pekerjaan, bukan hanya sekadar gaji (Ng et al., 2010).

Menurut Pangesti (2024) menjelaskan bahwa generasi milenial merupakan konstruksi sosial yang mencakup individu yang lahir dalam rentang waktu sekitar 20 tahun dan mengalami aspek sejarah serta sosial yang serupa. Generasi ini dikenal dengan gaya hidup konsumtif dan ketergantungan tinggi terhadap teknologi, seperti penggunaan gawai dan internet dalam aktivitas sehari-hari. Mereka menghargai kebebasan, informasi yang cepat, pembelajaran mandiri, lingkungan kerja yang inovatif, kolaborasi, serta nilai-nilai seperti berpikir kritis dan kepercayaan diri (Pangesti et al., 2024).

Berdasarkan tiga pengertian tersebut bahwa generasi milenial merupakan generasi yang berorientasi pada tujuan dan cenderung untuk mencari makna dalam pekerjaan maupun kegiatan dalam hidup mereka. Pada umumnya generasi milenial dikenal sebagai generasi yang sudah akrab menggunakan teknologi dalam aktivitas sehari-hari guna memberi kemudahan dalam segala aspek sehingga menimbulkan sikap ketergantungan dan konsumtif sebagai bagian dari penggunaan teknologi.

### 2.7.2 Kategori Generasi Milenial

Range tahun kelahiran generasi milenial menurut beberapa ahli sebagai berikut :

- a. Neil (2009) memperkenalkan istilah *millennials* dengan *range* tahun kelahiran antara 1982 – 2000 dengan menekankan karakteristik optimism dan kerja tim (Neil & William, 2009).
- b. Michael Dimock (2019) mengklasifikasi *range* tahun kelahiran generasi milenial pada tahun 1981 – 1996 dan dijadikan sebagai acuan oleh lembaga riset dan media di AS (Michael Dimock, 2019).

Dalam pengertian terkait rentang waktu generasi milenial tersebut di atas, ukuran rentang tahun yang paling sering digunakan adalah pendapat Michael Dimock, dimana generasi milenial merupakan generasi yang lahir pada tahun 1981 – 1996, hal ini sudah menjadi acuan resmi oleh beberapa negara internasional guna menfokuskan generasi ini dalam sebuah studi penelitian yang lebih koheren.

## **2.8 Psikologi Audit**

### **2.8.1 Pengertian Psikologi**

Psikologi merupakan keilmuan yang banyak dipelajari oleh disiplin ilmu selain daripada rumpun ilmu itu sendiri, dalam keberlangsungan nya audit dan tata cara dalam proses audit pun menggunakan teknik yang ada dalam psikologi terutama dalam melihat seorang *auditee* tersebut merespon bagaimana dalam proses audit.

Menurut Atkinson (1987) *Psychology is the scientific study of behavior and mental processes*. Psikologi adalah ilmu yang mempelajari perilaku dan proses mental manusia.

Menurut Wilhelm (1897) *Psychology is the study of conscious experience*. Psikologi sebagai studi tentang pengalaman sadar, dan ia menekankan metode eksperimen untuk memahami kesadaran manusia (Wilhelm, 1897).

Menurut James (1890) *Psychology is the science of mental life, both of its phenomena and their conditions*. Psikologi mempelajari kehidupan mental manusia, termasuk pikiran, perasaan, dan perilaku, serta kondisi yang melatarbelakanginya.

Berdasarkan penjelasan dari tiga ahli definisi ini meliputi berbagai aspek, mulai dari tingkah laku terbuka hingga proses berpikir dan perasaan, serta interaksi dengan lingkungan dan orang lain. Beberapa ahli memiliki definisi yang sedikit berbeda, namun fokus utamanya tetap pada pemahaman tentang bagaimana manusia berperilaku dan berpikir.

### **2.8.2 Pengertian Komunikasi Audit**

Dalam Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP): Standar Audit 260 revisi tahun 2021, dijelaskan bahwa komunikasi merupakan bagian penting dalam proses audit, karena berkaitan erat dengan aspek psikologi auditor dan pihak yang bertanggung jawab atas tata kelola. Auditor diwajibkan membentuk proses komunikasi yang efektif, mencakup bentuk, waktu, dan isi komunikasi yang disampaikan kepada pihak terkait.

Komunikasi dapat dilakukan secara lisan atau tertulis, namun auditor wajib mengomunikasikan secara tertulis setiap temuan signifikan apabila

komunikasi lisan dianggap tidak memadai. Selain itu, auditor juga diwajibkan menyampaikan secara tertulis pernyataan mengenai independensi ketika diperlukan. Komunikasi harus dilakukan tepat waktu, dan auditor perlu menilai apakah komunikasi dua arah telah memadai untuk mendukung tujuan audit. Jika komunikasi dinilai belum cukup, auditor harus mengevaluasi dampaknya terhadap risiko salah saji material serta kecukupan bukti audit, dan kemudian mengambil langkah yang tepat (Institut Akuntan Publik Indonesia, 2021).

Berdasarkan pengertian Nelson (2009) psikologi audit merupakan sikap skeptisme yang sangat penting dalam proses audit, merupakan sikap mental auditor untuk selalu mempertanyakan dan mengevaluasi bukti secara kritis. Sikap skeptisme profesional dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor psikologis seperti tekanan waktu, insentif ekonomi, dan interaksi sosial dengan klien (Nelson, 2009).

Menurut Libby (1993) mengembangkan model kognitif yang menjelaskan faktor-faktor heuristik, bias, dan pengalaman mempengaruhi penilaian auditor dimana pemahaman tentang proses kognitif auditor dapat membantu dalam meningkatkan kualitas keputusan audit (Libby & Luft, 1993).

Menurut Arens (2024) menjelaskan bahwa pentingnya psikologi audit dalam sebuah pemahaman perilaku dimana faktor psikologis mempengaruhi objektivitas serta independensi auditor dengan mengumpulkan dan mengevaluasi bukti secara objektif untuk memberikan opini yang andal (Arens et al., 2024).

Berdasarkan tiga pengertian tersebut psikologi audit merupakan keilmuan psikologi dan juga akuntansi menjadi psikologi audit dapat membantu untuk mengetahui perilaku manusia dalam kegiatan sehari-hari mereka, terutama dalam melihat bagaimana tindak manusia ketika sedang dalam kondisi tertentu yang dihadapkan dengan tekanan waktu, insentif ekonomi, dan interaksi sosial. Pentingnya kolaborasi dalam komunikasi

audit maupun psikologi dalam memahami aspek tindak kegiatan manusia, guna menghindari perilaku yang dapat merugikan orang banyak.

## 2.9 Kajian Empiris

Dalam kajian empiris penulis merangkum beberapa penelitian terdahulu dalam bentuk tabel matriks guna mengetahui variabel penelitian, metode penelitian, dan hasil penelitian yang koheren dengan penelitian penulis.

**Tabel 2.1** Kajian Empiris

No	Penelitian (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh Dimensi <i>Fraud Diamond</i> Terhadap Perilaku Kecurangan Akademik (Novitaningrum & Nurkhin, 2022).  Jurnal: JPAK: Jurnal Pendidikan Akuntansi dan Keuangan Vol: 10, No: 2	Semakin tinggi tingkat tekanan dan kesempatan yang dimiliki individu, maka semakin besar pula kemungkinan mahasiswa melakukan tindakan kecurangan dalam kegiatan akademik	- Membahas <i>fraud diamond</i> dalam mendeteksi kecurangan - Membahas kecurangan dalam <i>human behavior</i>	- Pada penelitian saat ini membahas <i>human behavior</i> terkait impulsif.
2	Pengaruh Dimensi dalam <i>Fraud Diamond</i> dan Penyalahgunaan Teknologi Informasi Terhadap Perilaku Kecurangan Akademik (Warni & Margunani, 2022)  Jurnal : <i>Business and Accounting Education Journal</i> Vol : 3, No : 1	Tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan pemanfaatan teknologi informasi secara tidak tepat berkontribusi secara positif dan signifikan terhadap perilaku curang akademik yang berhubungan dengan tindakan impulsif	- Menggunakan <i>fraud diamond theory</i> dalam mendeteksi kecurangan selain laporan keuangan - Penelitian pada tindakan impulsif	- Menggunakan variabel impulsif pada pinjaman <i>online</i> - Menggunakan variabel mediasi - Responden generasi milenial

No	Penelitian (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3	<p><i>Fraud Diamond: Detecting Fraudulent Behaviours in a Firm</i> (Humphrey et al., 2023)</p> <p>Jurnal : <i>Journal of Corporate Governance Research</i></p> <p>Tahun : 2023 Vol : 7, No : 1</p>	Dalam pencarian literatur, ditemukan bahwa <i>fraud diamond</i> harus ditingkatkan untuk meningkatkan investigasi, pencegahan, dan deteksi penipuan.	<i>Fraud diamond theory</i>	<i>Fraud diamond theory</i> digunakan untuk mendeteksi <i>human-behaviour</i> bukan saja untuk laporan keuangan.
4	<p><i>"It Is No Big Deal!": Fraud Diamond Theory as an Explanatory Model for Understanding Students' Academic Fraudulent Behavior</i> (Dias-Oliveira et al., 2024)</p> <p>Jurnal : Sage Journals Tahun : 2024 Vol : 14, No: 3</p>	Motivasi, rasionalisasi, dan kapabilitas secara signifikan memprediksi perilaku fraud akademik. Rasionalisasi, khususnya, berperan dalam menurunkan persepsi terhadap keseriusan tindakan fraud, yang dapat memfasilitasi perilaku impulsif.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan <i>fraud diamond theory</i></li> <li>- Membahas <i>fraud diamond theory</i> dengan tindak prilaku (psikologi)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan <i>fraud diamond theory</i> sebagai pendeteksi kecurangan tindak impulsif pinjaman <i>online</i> generasi milenial</li> </ul>
5	<p><i>Moderating Effect of Religiosity on the Relationship between Fraud Diamond and Accounting Fraud: Study on the Banking Sector of Indonesia</i> (Safitri et al., 2023)</p> <p>Jurnal : <i>Journal of Accounting Research, Organization and Economics</i> Tahun : 2023 Vol : 6, No : 3</p>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tekanan, peluang, rasionalisasi, dan kemampuan berpengaruh terhadap kemungkinan terjadinya fraud, serta religiositas memoderasi pengaruh tekanan dan rasionalisasi, sejalan dengan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan <i>fraud diamond theory</i></li> <li>- Menggunakan pendekatan kuantitatif dalam variabel penelitian yang digunakan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan variabel psikologi sebagai mediasi</li> <li>- Menggunakan generasi milenial dalam penelitian</li> </ul>

No	Penelitian (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		aspek psikologi dalam audit		
6	<p><i>Analyzing Fraud Diamond for Detecting Fraud Committed with Religiosity as Intervening Variable: Study in Manufacturing Company's Managers in East Java</i> (Jaya &amp; Ilahiyah, 2020)</p> <p>Jurnal : Jurnal Bisnis dan Manajemen Tahun : 2020 Vol : 10, No: 1</p>	<p>Faktor-faktor Fraud Diamond berpengaruh signifikan terhadap kecurangan manajer perusahaan manufaktur, dengan religiositas sebagai variabel intervening yang memengaruhi persepsi dan sikap auditor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan <i>fraud diamond theory</i></li> <li>- Menggunakan pendekatan kuantitatif dalam variabel penelitian yang digunakan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan psikologi audit sebagai variabel mediasi</li> </ul>
7	<p><i>Analisis Fraud Diamond terhadap Fraudulent Financial Statement pada Beberapa Jurnal Tahun 2018-2022, Studi Meta Analisis</i> (Effendy et al., 2022)</p> <p>Jurnal : <i>Accounting and Management Journal</i> Tahun : 2022 Vol : 6, No : 2</p>	<p>Studi ini menunjukkan bahwa kualitas audit melemahkan pengaruh tekanan eksternal dan lemahnya pengawasan terhadap kecurangan laporan keuangan, yang berkaitan dengan aspek psikologi audit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan <i>Fraud Diamond Theory</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menganalisa tindak laku manusia, bukan laporan keuangan</li> </ul>
8	<p><i>How do fraud diamond and procrastination trigger cheating behavior in online learning during the Covid-19 pandemic?</i> (Novita &amp; Jannah, 2022)</p> <p>Jurnal : <i>The Indonesian Accounting Review</i> Tahun : 2022 Vol : 12, No: 2</p>	<p>Penelitian ini menunjukkan bahwa dimensi Fraud Diamond dan prokrastinasi berpengaruh positif terhadap perilaku kecurangan akademik mahasiswa saat pembelajaran</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggunakan <i>Fraud Diamond Theory</i></li> <li>- Membahas tentang perilaku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membahas tentang perilaku impulsif</li> <li>- Responden generasi milenial</li> </ul>



No	Penelitian (Tahun)	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		daring, yang cenderung impulsif.		
9	Pengaruh <i>Fraud Diamond</i> Dan Integritas Terhadap <i>Academic Fraud</i> Pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi (Lestari et al., 2024)  Jurnal : Simposium Nasional Akuntansi Vokasi Tahun : 2024 Vol : 9	Studi ini menemukan bahwa tekanan dan kemampuan berpengaruh signifikan terhadap perilaku kecurangan akademik mahasiswa yang cenderung impulsif.	- Menggunakan <i>Fraud Diamond Theory</i> - Membahas tentang perilaku	- Membahas tentang perilaku impulsif - Responden generasi milenial
10	<i>The Influence of Fraud Diamond on Propensity Financial Statement Fraud with Audit Committee as Moderating Variable in Manufacturing Companies Sub Sector Food and Beverage Listed on the Indonesia Stock Exchange at the 2017-2019 Period</i> (Ramadhan, Erwin, dan Fachrudin 2022)  Jurnal : International Journal of Research and Review Tahun : 2022 Vol : 9 No : 4	Studi ini menunjukkan bahwa stabilitas keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kecenderungan kecurangan laporan keuangan, sehingga dapat memengaruhi persepsi auditor.	- Menggunakan <i>Fraud Diamond Theory</i>	- Membahas perilaku - Menggunakan mediasi psikologi audit - Responden merupakan masyarakat generasi milenial

Sumber : Olahan Data Penulis

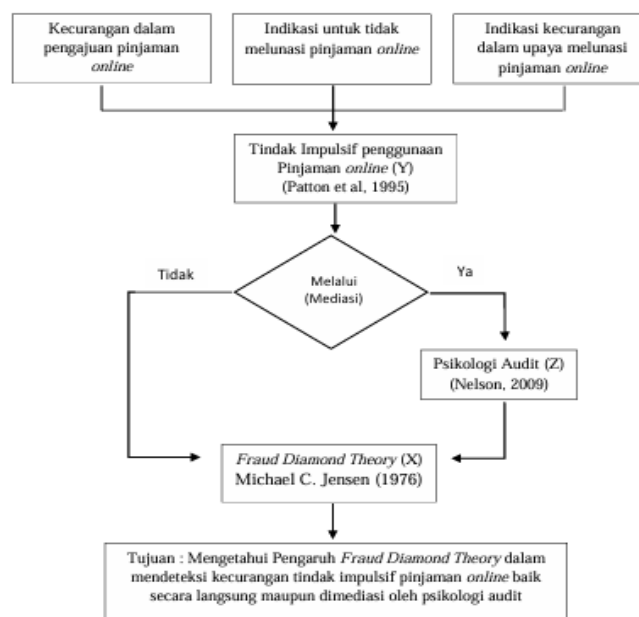
## 2.10 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2020) Kerangka pemikiran merupakan suatu model teoritis yang menjelaskan secara logis hubungan antara variabel yang diteliti, yang disusun berdasarkan kajian teori dan hasil penelitian terdahulu.



Kerangka pemikiran atau *theoretical framework* menurut Sekaran & Bougie (2013) adalah *A theoretical framework represents your beliefs on how certain phenomena (or variables or concepts) are related to each other (a model) and an explanation of why you believe that these variables are associated with each other (a theory)* atau dalam sadurannya menjelaskan Kerangka pemikiran merepresentasikan keyakinan peneliti mengenai bagaimana fenomena tertentu — atau variabel atau konsep — saling berhubungan satu sama lain (dalam bentuk model), dan menjelaskan mengapa peneliti percaya bahwa variabel-variabel tersebut memang memiliki hubungan.

Berdasarkan penjelasan mengenai kerangka pemikiran, bahwa kerangka pemikiran merupakan suatu hubungan antar variabel dalam penelitian yang akan diteliti berdasarkan kajian teori dan juga penelitian-penelitian terdahulu. Kerangka pemikiran pada penelitian ini terbagi menjadi beberapa variabel yang akan diteliti dimana variabel independen nya *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan dan melihat apakah ada hubungan nya dengan variabel dependen yaitu Tindak Impulsif Pinjaman *Online* pada Generasi Milenial yang dimediasi oleh variabel mediator yaitu Psikologi Audit, kerangka pemikiran secara sederhana nya digambarkan pada bagan berikut.



**Gambar 2.1.** Kerangka Pemikiran

Sumber : Olahan Penulis

Berdasarkan gambar di atas hubungan antara berbagai bentuk kecurangan dalam pinjaman *online* dengan kecenderungan tindakan impulsif oleh generasi milenial, melalui pendekatan *Fraud Diamond Theory* dan Psikologi Audit. Terdapat tiga bentuk indikasi kecurangan yang menjadi titik awal, yaitu: kecurangan dalam pengajuan pinjaman *online*, indikasi sengaja tidak membayar pinjaman *online*, dan indikasi kecurangan dalam upaya pelunasan pinjaman. Ketiga jenis kecurangan ini kemudian dianalisis menggunakan *Fraud Diamond Theory*, yang terdiri dari empat elemen utama yaitu (*pressure*), (*opportunity*), (*rationalization*), dan (*capability*). Teori ini digunakan untuk mendeteksi adanya potensi kecurangan yang dilakukan oleh peminjam. Proses deteksi kecurangan tersebut selanjutnya dihubungkan dengan Psikologi Audit, yang dalam konteks ini berperan sebagai variabel mediasi. Psikologi audit mengacu pada pemahaman individu atau auditor dalam menilai, merespons, dan menyikapi indikasi kecurangan yang muncul. Akhir dari model ini menggambarkan bahwa hasil interaksi antara deteksi kecurangan dan psikologi audit dapat memengaruhi kecenderungan tindakan impulsif dalam pengambilan pinjaman *online* oleh generasi milenial. Model ini merujuk pada konsep tindakan impulsif sebagaimana dijelaskan oleh Patton et al. (1995), yang menunjukkan bahwa keputusan impulsif seringkali diambil secara cepat tanpa pertimbangan rasional, terutama dalam konteks keuangan digital yang instan dan mudah diakses oleh kalangan muda.

#### **1.10.1 Hubungan *Fraud Diamond Theory* terhadap Tindak Impulsif**

Dalam konteks pinjaman online, teori ini menggambarkan bagaimana individu, khususnya generasi milenial, terdorong melakukan

tindakan impulsif, seperti meminjam dana tanpa pertimbangan jangka panjang. Dukungan empiris terhadap hubungan ini terlihat pada penelitian Novitaningrum & Nurkhin (2022), yang menunjukkan bahwa semakin besar tekanan dan kesempatan, maka semakin tinggi pula potensi kecurangan akademik. Penelitian Warni & Margunani (2022) menambahkan bahwa seluruh dimensi dalam Fraud Diamond Theory berpengaruh signifikan terhadap tindakan curang, yang bisa dikaitkan dengan tindakan impulsif. Selain itu, Dias-Oliveira et al. (2024) menekankan bahwa rasionalisasi memainkan peran dalam menurunkan persepsi terhadap risiko kecurangan, yang kemudian mendorong perilaku impulsif. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin kuat pengaruh Fraud Diamond, maka semakin besar pula kemungkinan individu bertindak impulsif dalam mengakses layanan pinjaman online.

#### **1.10.2 Hubungan *Fraud Diamond Theory* terhadap Psikologi Audit**

Selain berdampak langsung pada perilaku curang atau impulsif, Fraud Diamond Theory juga memengaruhi dimensi psikologis individu, khususnya dalam konteks psikologi audit. Setiap elemen dalam Fraud Diamond akan diproses melalui mekanisme psikologis, seperti persepsi risiko, kecenderungan skeptisme, dan kontrol diri. Hal ini sesuai dengan temuan Safitri yang menyatakan bahwa religiositas sebagai aspek psikologis mampu memoderasi hubungan antara Fraud Diamond dan kecurangan Safitri et al. (2023). Jaya & Ilahiyah (2020) juga menegaskan bahwa Fraud Diamond Theory memengaruhi perilaku fraud dengan

psikologi audit sebagai variabel mediasi. Maka, dapat dikatakan bahwa tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan kapabilitas tidak hanya mendorong tindakan curang secara langsung, tetapi juga terlebih dahulu memengaruhi cara individu memproses informasi dan membuat keputusan secara psikologis. Inilah yang membuat hubungan antara Fraud Diamond Theory dan psikologi audit menjadi signifikan dan relevan untuk dianalisis lebih lanjut.

#### **1.10.3 Hubungan Psikologi Audit Terhadap Tindak Impulsif**

Psikologi audit menggambarkan bagaimana proses kognitif dan afektif individu memengaruhi pengambilan keputusan, khususnya dalam menilai dan merespons risiko kecurangan. Dalam konteks ini, individu yang memiliki tingkat skeptisme rendah, kontrol diri lemah, dan mudah terpengaruh oleh tekanan eksternal lebih berisiko untuk bertindak impulsif. Penelitian Libby & Luft (1993) menjelaskan bahwa bias kognitif dan heuristik turut berperan dalam memengaruhi keputusan auditor. Selain itu, Nelson (2009) mengungkapkan bahwa tekanan sosial, insentif ekonomi, dan keterbatasan waktu dapat melemahkan objektivitas seseorang dalam proses audit. Dalam kerangka pinjaman online, hal ini berarti bahwa individu dengan kemampuan psikologi audit yang rendah lebih mudah melakukan pinjaman secara impulsif tanpa pertimbangan rasional. Oleh karena itu, psikologi audit memiliki hubungan yang signifikan terhadap munculnya tindakan impulsif.

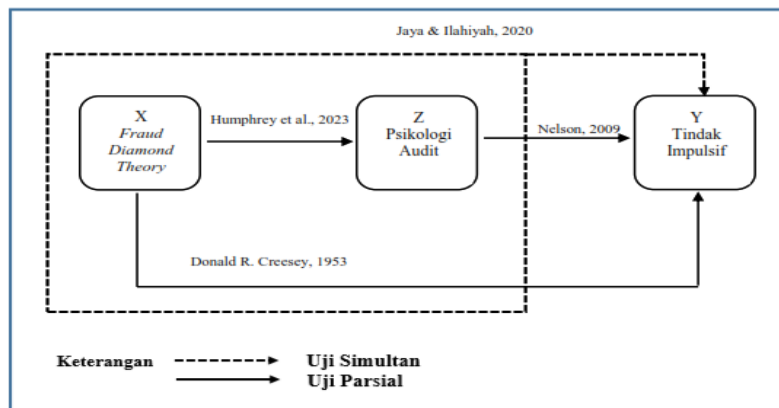
#### **1.10.4 Psikologi Audit sebagai Mediasi antara Fraud Diamond Theory dan Tindakan Impulsif**

Psikologi audit berperan sebagai jembatan yang menjelaskan bagaimana elemen-elemen Fraud Diamond diolah secara psikologis sebelum berujung pada tindakan impulsif. Artinya, tekanan atau kesempatan yang ada tidak secara otomatis menyebabkan seseorang bertindak impulsif, melainkan terlebih dahulu melewati proses internal seperti persepsi risiko, pertimbangan etis, atau justifikasi rasional. Hal ini diperkuat oleh penelitian Jaya & Ilahiyah (2020) serta Safitri et al. (2023), yang menunjukkan bahwa faktor psikologis dapat menjadi mediasi antara Fraud Diamond dan perilaku fraud. Oleh karena itu, psikologi audit menjadi komponen penting dalam memahami mengapa individu dengan faktor Fraud Diamond tinggi tidak selalu melakukan tindakan impulsif, karena proses kognitif dan psikologis turut menentukan keputusan akhir. Dengan demikian, psikologi audit dapat memperkuat maupun memperlemah pengaruh Fraud Diamond terhadap tindakan impulsif.

#### **2.11 Paradigma Penelitian**

Menurut Sugiyono (2020) Paradigma penelitian merupakan kerangka berpikir yang menunjukkan hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian dan digunakan sebagai dasar untuk menyusun hipotesis penelitian. Dalam penelitian ini paradigma penelitian yang diambil merupakan pendekatan kuantitatif paradigma positivistik yaitu pendekatan ilmiah-empiris, yang mengasumsikan bahwa realitas sosial dapat diukur secara objektif dan dianalisis secara statistik. Penelitian ini

menggunakan variabel X (*fraud diamond theory*) yang mempengaruhi tindak impulsif pinjaman *online*, variabel (X) *fraud diamond theory* mempengaruhi variabel (Y) psikologi audit, dan variabel (X) *fraud diamond theory* melalui variabel (Z) Psikologi audit mempengaruhi tindak impulsif pinjaman *online*, seperti dalam bagan berikut:



**Gambar 2.2.** Paradigma Penelitian  
Sumber : Olahan Penulis

## 2.12 Hipotesis

Menurut Sekaran & Bougie (2013) *Hypothesis a tentative, yet testable, statement, which predicts what you expect to find in your empirical data*, dimana menurutnya Hipotesis berasal dari teori yang mendasari model konseptual Anda, dan biasanya bersifat relasional. Dengan demikian, hipotesis adalah dugaan logis mengenai hubungan antara dua atau lebih variabel yang dinyatakan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji.

Menurut Sugiyono (2020) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, hipotesis merupakan dugaan sementara atas variabel yang akan diteliti, dimana hasil hipotesis harus dapat diuji secara fakta empiris melalui pengumpulan data, pengolahan data dan layak uji dari hasil data yang tersedia berdasarkan teori-teori yang telah ada. Adapun hipotesis pada penelitian ini yaitu :

H1: *Fraud Diamond Theory* berpengaruh terhadap kecenderungan kecurangan tindak impulsif pinjaman *online* pada generasi milenial.

*Fraud Diamond Theory* berpengaruh terhadap Psikologi Audit.

H2:

*Fraud Diamond Theory* melalui Psikologi Audit berpengaruh terhadap tindak

H3:

impulsif pinjaman *online* pada generasi milenial.



## BAB III

### OBJEK DAN METODE PENELITIAN

#### 3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan unsur penting yang menjadi pusat perhatian dalam suatu kajian ilmiah. Objek ini menggambarkan fenomena, variabel, atau konsep yang diteliti untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam terhadap permasalahan yang diangkat. Dalam penelitian ini, fokus utama diarahkan pada variabel-variabel yang berhubungan dengan *Fraud Diamond Theory*, psikologi audit, serta tindakan impulsif dalam penggunaan pinjaman online pada masyarakat generasi milenial.

Teori *Fraud Diamond* yang dikemukakan oleh Wolfe dan Hermanson (2004) menjelaskan bahwa kecurangan dapat timbul karena adanya empat faktor utama, yaitu tekanan (*pressure*), kesempatan (*opportunity*), rasionalisasi (*rationalization*), dan kemampuan (*capability*). Keempat faktor tersebut dianggap memiliki pengaruh terhadap kecenderungan individu untuk melakukan perilaku yang menyimpang, termasuk dalam konteks pengelolaan keuangan pribadi.

Penelitian ini juga melibatkan psikologi audit sebagai variabel mediasi yang diharapkan dapat menjembatani hubungan antara unsur-unsur *Fraud Diamond* dengan perilaku impulsif dalam keuangan. Psikologi audit mencerminkan kemampuan individu dalam menilai, berpikir kritis, serta mempertimbangkan risiko sebelum mengambil keputusan. Semakin baik tingkat psikologi audit seseorang,



maka semakin kecil kemungkinan individu tersebut bertindak secara impulsif dalam hal keuangan.

Variabel dependen yang diteliti adalah tindakan impulsif dalam penggunaan pinjaman online, yang menggambarkan perilaku seseorang ketika mengambil keputusan keuangan tanpa pertimbangan matang. Fenomena ini kian menarik untuk diteliti, mengingat perkembangan teknologi finansial yang mempermudah akses terhadap pinjaman *online*, tetapi di sisi lain juga dapat menimbulkan risiko perilaku konsumtif dan potensi penyimpangan keuangan.

Objek dalam penelitian ini mencakup hubungan antara faktor-faktor dalam *Fraud Diamond Theory* (tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan kemampuan) terhadap tindakan impulsif pinjaman *online*, dengan psikologi audit sebagai variabel mediasi yang berperan dalam memengaruhi arah dan kekuatan hubungan tersebut.

### 3.2 Metode Penelitian

Menurut Sekaran & Bougie (2013) Metode penelitian adalah *the research method is the systematic and scientific process of collecting, analyzing, and interpreting data to answer research questions or solve problems*. Diterjemahkan dalam saduran menjadi Metode penelitian adalah proses yang sistematis dan ilmiah untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasikan data guna menjawab pertanyaan penelitian atau menyelesaikan masalah penelitian.

### 3.2.1 Metode yang Digunakan

Menurut Sugiyono (2020) Metode penelitian merupakan cara suatu proses mendapatkan data baik mengumpulkan, menganalisis dan menginterpretasikan data guna tujuan tertentu untuk menyelesaikan penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode penelitian yang terbagi menjadi deskriptif dan verifikatif. Metode deskriptif digunakan untuk mengetahui gambaran variabel Generasi Milenial dalam melakukan pinjaman *online* dan melihat sisi psikologis dalam sudut pandang audit. Sedangkan metode verifikatif digunakan untuk menguji hipotesis antar variabel yang telah dilaksanakan pada data lapangan.

### 3.2.2 Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2020) Jenis Data terbagi dua yaitu jenis data kualitatif dan jenis data kuantitatif, pengertian jenis data kualitatif yaitu data yang tidak berbentuk angka seperti pendapat atau asumsi, sedangkan jenis data kuantitatif yaitu data yang berupa angka baik hasil pengukuran, skala atau skor pada kuesioner.

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif melalui kuesioner berskala Likert 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju) untuk menilai sikap, pendapat, dan persepsi individu maupun kelompok terhadap fenomena sosial. Melalui skala ini, setiap variabel diukur berdasarkan indikator yang telah ditetapkan.

Menurut Sugiyono (2020) Sumber data terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder, data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data seperti wawancara, kuesioner, dan observasi, sedangkan data sekunder merupakan data yang diberikan tidak langsung kepada pengumpul data, bisa melalui perantara orang maupun dokumen lainnya, seperti laporan keuangan, jurnal ilmiah, arsip dan statistik resmi.

Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada generasi milenial menggunakan berbagai platform media sosial.

### 3.2.3 Teknik Pengambilan Data

Teknik pengambilan data merujuk pada berbagai pendekatan yang digunakan untuk mengumpulkan data primer secara sistematis dalam penelitian (Sekaran & Bougie, 2013).

Menurut Sugiyono (2020) Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Teknik pengumpulan data dapat menggunakan observasi, wawancara, menyebar kuesioner, atau *ubnostusive* (metode yang tidak langsung kepada subjek penelitian melainkan hanya melihat tingkah laku atau kegiatan yang telah dilakukan subjek berdasarkan hal-hal yang biasa dilakukannya berdasarkan rekam jejak).

#### a. Populasi

Populasi adalah keseluruhan kelompok orang, peristiwa, atau benda yang menjadi perhatian peneliti dan dari mana peneliti ingin menarik kesimpulan (Sekaran & Bougie, 2013). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh individu dari generasi milenial di Indonesia yang pernah atau sedang menggunakan layanan pinjaman online. Generasi milenial didefinisikan sebagai individu yang lahir antara tahun 1981 hingga 1996, sehingga pada saat penelitian ini dilakukan berada pada rentang usia 29 hingga 44 tahun. Populasi ini dipilih karena generasi milenial dinilai memiliki kecenderungan perilaku digital yang tinggi, termasuk dalam penggunaan layanan pinjaman berbasis teknologi finansial (*fintech*). Berdasarkan data OJK per Juli 2024

pengguna aktif pinjaman *online* di Indonesia terbanyak ada pada provinsi Jawa Barat dengan lebih dari 5 juta pengguna aktif, seperti pada tabel berikut.

Hal tersebut menjadikan penelitian ini akan berfokus pada kota Bandung sebagai ibu kota provinsi Jawa Barat dan menjadi bagian dari pengambilan populasi pada penelitian ini, adapun guna melakukan efisiensi dalam tenaga, biaya dan waktu penelitian ini menjangkau responden secara daring menggunakan media sosial.

Menurut data BPS menyatakan bahwa jumlah penduduk di Bandung pada tahun 2024 sejumlah 2.484.150 jiwa dan sekitar 35,56% dari total penduduk tersebut merupakan generasi milenial sehingga jumlah penduduk milenial yang ada di Bandung  $35,56\% \times 2.519.107$  jiwa dihasilkan kurang lebih sebanyak 913.000 jiwa.

Menurut laporan digital tahun 2024 *We Are Social* pada laman [wearesocial.com](https://wearesocial.com) menjelaskan jumlah pengguna aktif media sosial di Indonesia sejumlah 60,4% dari total populasi yang ada. Sehingga estimasi pengguna media sosial pada kota Bandung dengan generasi milenial yaitu  $60,4\% \times 913.000$  jiwa atau sebanyak 551.000 pengguna aktif. Berdasarkan data OJK kurang lebih sekitar 30% pengguna media sosial menggunakan pinjaman *online* sehingga  $30\% \times 551.000$  dihasilkan 144.375 orang merupakan estimasi populasi terjangkau yang ada dalam penelitian ini.

## b. Sampel

Menurut Sekaran & Bougie (2013) Sampel adalah bagian atau subset dari populasi. Ini terdiri dari beberapa anggota populasi yang dipilih untuk diteliti. Sedangkan menurut Sugiyono (2020) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada sampling ini penulis mengambil jenis *purposive sampling* yaitu sampel dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu. Menurut rumus Solvin dengan penentuan ukuran sampel cukup besar dan tidak dapat diketahui populasinya, maka penelitian ini menggunakan rumus Slovin yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2} \dots\dots\dots(3.1)$$

Keterangan :

n = ukuran sampel

N = jumlah populasi

e = *margin of error* (tingkat kesalahan)

Berdasarkan rumus tersebut dapat dihitung jumlah sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{144.375}{1 + 144.375.(0,10)^2} = 100$$

Maka jumlah responden direncanakan adalah 100 responden, Namun demikian, karena keterbatasan akses, waktu, dan partisipasi, jumlah responden yang terkumpul bergantung pada kondisi lapangan, selama tetap

memenuhi kriteria inklusi dan relevansi terhadap tujuan penelitian, adapun karakteristik responden sebagai berikut :

1. Berusia antara 29–44 tahun (generasi milenial) pada tahun 2025.
2. Pernah atau sedang menggunakan layanan pinjaman *online*.
3. Berdomisili di Bandung.
4. Pengguna aktif media sosial.

### 3.2.4 Operasionalisasi Variabel

Operasional variabel dalam penelitian ini adalah upaya untuk menjelaskan secara rinci bagaimana setiap variabel, baik variabel bebas (*Fraud Diamond Theory*) yang didalamnya terdiri dari *pressure* (tekanan), *opportunity* (kesempatan), *rationalization* (rasionalisasi), dan *capability* (kemampuan) yang dimediasi oleh variabel Psikologi Audit, maupun variabel terikat (Tindak Impulsif Pinjaman Online), dapat diukur melalui indikator-indikator spesifik yang dirumuskan dalam bentuk pernyataan kuesioner dan diukur menggunakan skala Likert.

Tabel 3.1

No	Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
1	<p><i>Fraud Diamond Theory</i></p> <p>Definisi :  <i>The fraud diamond provides a more complete framework for considering the risk factors of fraud. In addition to the three factors of the classic fraud triangle (pressure, opportunity, and rationalization), the fraud diamond also considers a fourth element: capability (Wolfe &amp; Hermanson, 2004)</i></p> <p>Judul :  <i>The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud</i></p> <p>The CPA Journal,  Vol. 74, No. 12,  Desember 2004,  halaman 38–42</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Pressure</i></li> <li>2. <i>Opportunity</i></li> <li>3. <i>Rationalization</i></li> <li>4. <i>Capability</i>  (Wolfe &amp; Hermanson, 2004)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tertekan secara finansial</li> <li>- Kebutuhan mendesak</li> <li>- Tekanan dari keluarga atau teman</li> <li>- Mudah mengakses pinjaman online tanpa verifikasi ketat</li> <li>- Tidak ada pengawasan dalam proses pengajuan</li> <li>- Peluang penyalahgunaan data</li> <li>- Mewajarkan pengajuan pinjaman online</li> <li>- Mewajarkan meminjam meski tahu tidak bisa membayar</li> <li>- Mewajarkan pinjaman selama belum menunggak</li> <li>- Kemampuan menyembunyikan data sebenarnya</li> <li>- Kemampuan mengajukan pinjaman meski tidak layak</li> <li>- Kemampuan memanipulasi data (Wolfe &amp; Hermanson, 2004)</li> </ul>	Ordinal

2	<p>Tindak Impulsif (Pinjaman online)</p> <p>Definisi : <i>Impulsive is a quick action without planning, often without considering long-term consequences</i> (Patton et al., 1995).</p> <p>Judul : <i>Factor Structure of the Barratt Impulsiveness Scale</i> Journal of Clinical Psychology, Vol. 51, No. 6, Tahun 1995, Hal. 768 - 774</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tindakan yang cepat tanpa perencanaan</li> <li>2. Tindakan tanpa mempertimbangkan konsekuensi (Patton et al., 1995)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminjam tanpa pemikiran matang</li> <li>- Mengajukan pinjaman karena penawaran yang menarik</li> <li>- Merasa menyesal setelah mengajukan pinjaman tergesa-gesa</li> <li>- Tidak membandingkan platform pinjaman online</li> <li>- Meminjam tanpa memikirkan cara melunasi</li> <li>- Mengajukan pinjaman untuk kebutuhan konsumtif (Patton et al., 1995)</li> </ul>	Ordinal
3	<p>Psikologi Audit</p> <p>Definisi : <i>Audit psychology or professional skepticism is an auditor's attitude characterized by doubt regarding the validity of a statement.</i> (Nelson, 2009)</p> <p>Judul : <i>A Model and Literature Review of Professional Skepticism in Auditing</i></p> <p>Auditing : A Journal of Practice &amp; Theory, Tahun 2009, Vol. 28, No. 2, Hal. 1 - 34</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sikap Skeptis Profesional</li> <li>2. Karakter auditr</li> <li>3. Pernyataan validitas (Nelson, 2009)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengenali tanda-tanda kecurangan dalam pinjaman online</li> <li>- Mempertimbangkan risiko kecurangan sebelum menggunakan aplikasi</li> <li>- Membedakan pinjaman ilegal dan resmi</li> <li>- Waspada terhadap aplikasi dengan tawaran pinjaman mudah</li> <li>- Teliti dalam pengajuan data pinjaman</li> <li>- Mempercayai regulator dalam pengawasan pinjaman online (Nelson, 2009)</li> </ul>	Ordinal

Sumber : Olahan Penulis



### 3.2.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan bagian penting dari sebuah penelitian yang akan digunakan untuk mengetahui uji hipotesis antar variabel berdasarkan data yang ada. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti wawancara, kuesioner, observasi maupun gabungan (Sugiyono, 2020). Teknik wawancara digunakan ketika peneliti ingin mendapatkan pra penelitian secara mendalam berdasarkan dari laporan diri sendiri maupun pengetahuan atau keyakinan diri. Teknik kuesioner digunakan dalam penelitian yang bersifat menjangkau responden secara luas dan banyak sehingga data dapat terkumpul lebih dari banyak responden. Teknik observasi merupakan teknik pengumpulan data yang lebih spesifik dan tidak terbatas berdasarkan orang saja melainkan objek lainnya yang terlihat. Sedangkan teknik gabungan biasa digunakan dalam penelitian yang memerlukan beberapa teknik dalam mengumpulkan data penelitian.

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa kuesioner yang akan disebar berdasarkan beberapa pertanyaan terkait sesuai dengan variabel penelitian yang akan diteliti. Kuesioner yang akan digunakan memuat pernyataan yang mengandung *Fraud Diamond Theory (Pressure, Opportunity, Rationalization, Capability)* dalam mendeteksi kecurangan yang ada pada tindak impulsif generasi milenial dan dimediasi oleh psikologi audit. Penelitian ini menggunakan Skala Likert untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial, menurut (Sugiyono, 2020) skala likert berisi pernyataan yang terdiri dari

tingkat sikap seperti (SS) Sangat Setuju, (S) Setuju, (N) Netral, (TS) Tidak Setuju, (STS) Sangat Tidak Setuju seperti pada tabel di bawah ini :

**Tabel 3.2** Skala Likert

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

Sumber : Olahan Penulis

### 3.3 Rancangan Analisis

#### 3.3.1 Analisis Statistika Deskriptif

Menurut Sugiyono (2020) Analisis statistika deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Pada penelitian ini analisis deskriptif digunakan untuk melihat gambaran umum yang ada pada generasi milenial dalam tindakannya secara impulsif melakukan pengajuan pinjaman *online* dan kaitannya dalam perlakuan kecurangan.

#### 3.3.2 Analisis Statistika Verifikatif

Menurut Sugiyono (2020) Analisis statistika verifikatif bertujuan untuk untuk menguji kebenaran suatu teori atau hipotesis yang telah ada, sehingga pendekatannya bersifat kuantitatif dan menggunakan metode statistik inferensial.

Penelitian ini menggunakan analisis verifikatif untuk melihat hasil pengujian hipotesis yang didasarkan pada data empiris serta menguji teori maupun konsep *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan pada generasi milenial ketika melakukan impulsif pinjaman *online* yang dimediasi oleh psikologi audit.

### 3.4 Uji Hipotesis

#### 3.4.1 Uji Instrumen

##### a. Uji Validitas

Menurut Ghozali (2021) Uji validitas adalah suatu proses untuk mengukur sejauh mana instrumen (seperti kuesioner atau item pertanyaan) mampu mengukur apa yang seharusnya diukur. Dalam konteks penelitian kuantitatif, validitas sangat penting untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan benar-benar mencerminkan variabel yang diteliti. Pendekatan pada penelitian ini menggunakan uji validitas Korelasi Pearson dengan kriteria sebagai berikut:

- Nilai  $r$  hitung  $> r$  tabel: item dianggap valid.
- Nilai signifikansi ( $p$ -value)  $< 0,05$ : item signifikan dan valid.

##### b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah suatu pengujian yang digunakan untuk mengukur konsistensi suatu instrumen penelitian, yaitu sejauh mana alat ukur memberikan hasil yang konsisten ketika digunakan berulang kali dalam kondisi yang sama, reliabilitas menunjukkan sejauh mana hasil suatu

pengukuran bebas dari kesalahan (*error*). Instrumen yang reliabel berarti jika digunakan dalam kondisi yang sama, akan memberikan hasil yang konsisten. Pendekatan uji reabilitas dapat menggunakan *cronbach's alpha* Merupakan koefisien yang mengukur konsistensi internal dari suatu instrumen, digunakan untuk melihat sejauh mana item-item dalam suatu konstruk saling berhubungan satu sama lain (Ghozali, 2021). Adapun kriteria tersebut sebagai berikut :

**Tabel 3.3** Kriteria *Cronbach's Alpha*

Nilai Alpha	Interpretasi
$> 0,90$	Sangat Reliabel
$0,70 - 0,90$	Cukup Reliabel
$0,60 - 0,70$	Dapat Diterima
$< 0,60$	Tidak Reliabel / Kurang Baik

Sumber : Olahan Penulis

### 3.4.2 Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2021) Uji normalitas adalah uji yang digunakan untuk melihat apakah data dalam model regresi memiliki distribusi normal atau tidak, Uji normalitas ini penting karena dalam analisis regresi, salah satu asumsi klasik yang harus dipenuhi adalah data residual harus berdistribusi normal. Jika nilai signifikansi menunjukkan angka  $>0,05$  maka data yang sedang diuji terdistribusi secara normal. Jika nilai signifikansi menunjukkan angka  $< 0,05$  maka dikatakan data tidak terdistribusi secara normal.

### **b. Uji Heteroskedastisitas**

Menurut Ghozali (2021) Uji heteroskedastisitas adalah uji yang digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan varian dari residual atau kesalahan pengganggu pada satu pengamatan ke pengamatan lainnya, uji ini dilakukan untuk menguji apakah residual (error) model regresi memiliki varian yang konstan (homoskedastisitas) atau tidak konstan (heteroskedastisitas). Pada penelitian ini menggunakan uji gletser yaitu apabila nilai signifikansi  $> 0,05$  maka data tidak terjadi heteroskedastisitas. Apabila nilai signifikansi  $< 0,05$  maka data terjadi heteroskedastisitas.

### **c. Uji Multikolinearitas**

Menurut Ghozali (2021) Uji multikolinearitas adalah uji yang digunakan untuk mengidentifikasi adanya hubungan linier yang tinggi antar variabel independen dalam model regresi, Multikolinearitas terjadi ketika dua atau lebih variabel independen dalam model regresi memiliki korelasi yang sangat tinggi, yang dapat menyebabkan kesulitan dalam mengidentifikasi pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Metode uji multikolinearitas terbagi menjadi :

#### **- VIF (*Variance Inflation Factor*)**

VIF (*Variance Inflation Factor*) digunakan untuk mendeteksi adanya multikolinearitas. VIF menunjukkan sejauh mana varians estimasi koefisien regresi meningkat akibat korelasi antar variabel independen. Jika nilai VIF lebih dari 10, hal ini menunjukkan adanya

multikolinearitas yang signifikan, sedangkan VIF di bawah 10 menunjukkan tidak adanya masalah multikolinearitas yang serius

- *Tolerance*

*Tolerance* merupakan kebalikan dari VIF yaitu nilai yang mengukur seberapa besar variabel independen dapat diprediksi oleh variabel independen lainnya, Jika  $Tolerance < 0,1$ , berarti ada multikolinearitas yang kuat.

### 3.4.3 Uji Ketetapan Model

#### a. Uji Koefisien Determinasi (*R Square*)

Menurut Ghozali (2021) Koefisien determinasi ( $R^2$ ) adalah ukuran yang menunjukkan seberapa besar kemampuan model regresi dalam menjelaskan variabel dependen (Y) yang dipengaruhi oleh variabel independen (X). Adapun interpretasi umum dari  $R^2$  sebagai berikut:

**Tabel 3.4** Interpretasi R Square

Nilai $R^2$	Interpretasi
$> 0,75$	Kuat
$\pm 0,50$	Sedang
$\pm 0,25$	Lemah

Sumber : Olahan Penulis

#### b. Uji Signifikan Simultan (Uji Statistik F)

Uji F adalah uji statistik yang digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen dalam model regresi secara bersama-sama (simultan) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2021). Adapun kriteria pengujian Uji F yaitu:

- Apabila nilai signifikansi (Sig.)  $< 0,05$ , maka model dianggap signifikan, yang menunjukkan bahwa semua variabel independen secara simultan memengaruhi variabel dependen, sehingga model layak digunakan.
- Apabila nilai signifikansi  $\geq 0,05$ , maka model tidak signifikan, yang berarti model kurang mampu menjelaskan variabel dependen secara memadai.

$H_0 : b_1, b_2 = 0$  artinya secara bersama-sama *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan tidak berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial yang dimediasi psikologi audit  
 $H_a : b_1, b_2 > 0$  Menunjukkan secara bersama-sama *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial yang dimediasi psikologi audit

#### 3.4.4 Uji Signifikan Individual (Uji Statistik T (t-test) )

Uji t, yang juga dikenal sebagai uji signifikansi individual, digunakan untuk menilai seberapa besar pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan cara berikut :

### 1. *Fraud Diamond Theory*

$H_0 : b_I = 0$  artinya *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan tidak berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial.

$H_a : b_I \neq 0$  artinya *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial.

### 2. Psikologi Audit

$H_0 : b_I = 0$  artinya Psikologi Audit dalam tidak berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial.

$H_a : b_I \neq 0$  artinya Psikologi Audit dalam berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* generasi milenial.

Uji-t parsial digunakan untuk menilai pengaruh setiap variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara individual, menggunakan rumus uji-t berikut:

$$t_{hitung} = \frac{b_i}{SE_{bi}} \dots\dots\dots (3.2)$$

Keterangan :

$b_i$  = koefisien regresi dari variabel x

$SE_{bi}$  = Standard Error dari koefisien regresi



Menurut Ghazali (2021) Setelah diperoleh t-hitung, selanjutnya bandingkan dengan t-tabel atau lihat p-value, jika t-hitung > t-tabel berarti menunjukkan signifikan, dan atau jika p-value < 0,05 maka signifikan.

### 3.4.5 Analisis Jalur/*Path Analysis*.

Analisis jalur (path analysis) digunakan untuk mengamati pengaruh variabel intervening (mediasi). Secara umum, analisis jalur tidak dapat dijadikan bukti pasti hubungan sebab-akibat dan belum menggantikan peran peneliti dalam menjelaskan hubungan kausal antar variabel. Hubungan kausal ditetapkan berdasarkan kerangka teori yang digunakan. Fungsi utama analisis jalur adalah untuk memetakan rantai hubungan antara tiga variabel atau lebih, tetapi belum dapat dijadikan sebagai dasar utama dalam pengambilan keputusan terkait hipotesis kausal (Ghozali, 2021).

Model umum analisis jalur :

$$Y_1 = \beta_{11}X_1 + \beta_{12}X_2 + \dots + \beta_{1m}X_m + \varepsilon_1 \dots\dots\dots(3.3)$$

$$Y_2 = \beta_{21}X_1 + \beta_{22}X_2 + \dots + \beta_{2m}X_m + \beta_{21}Y_1 + \varepsilon_2 \dots\dots\dots (3.4)$$

$$Y_n = \beta_{n1}X_1 + \beta_{n2}X_2 + \dots + \beta_{nm}X_m + \beta_{n1}Y_1 + \dots + \beta_{n,n-1} Y_{n-1} + \varepsilon_n \dots\dots\dots (3.5)$$

Keterangan :

$Y_1, Y_2, \dots, Y_n$  adalah variabel endogen (tergantung)

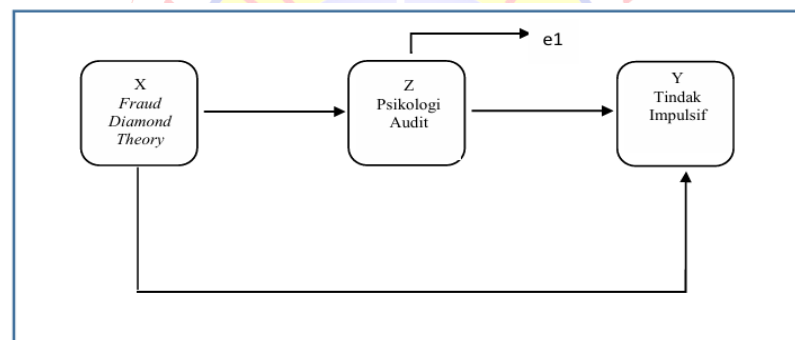
$X_1, X_2, \dots, X_m$  adalah variabel eksogen (independen)

$\beta_{ij}$  adalah koefisien jalur yang menunjukkan hubungan antara variabel  $X_j$  dan  $Y_i$

$\varepsilon_n$  adalah *error term* atau kesalahan pada persamaan  $i$  – th

Koefisien jalur langsung ( $\beta$ ) menunjukkan pengaruh langsung variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien jalur tidak langsung menggambarkan pengaruh variabel terhadap variabel lain melalui satu atau lebih mediator. Sementara itu, koefisien total merupakan gabungan dari pengaruh langsung dan tidak langsung variabel independen terhadap variabel dependen.

Pada penelitian ini struktur model jalur yaitu hubungan variabel *fraud diamond theory* (X) terhadap tindak impulsif (Y) dimediasi psikologi audit (Z), digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 3.1** Model Diagram Path

Model persamaan regresi yang dapat dirumuskan dari gambar diagram path tersebut adalah sebagai berikut :

- a.  $Z = PZX + e1$
- b.  $Y = PYX + e2$

Keterangan :

P = Koefisien regresi variabel

X = *Fraud Diamond Theory*

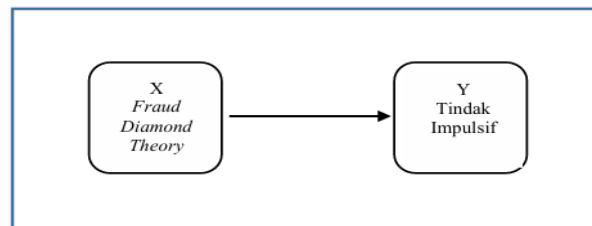
Z = Psikologi Audit

Y = Tindak Impulsif

e1, e2 = *residual* atau *prediction error*

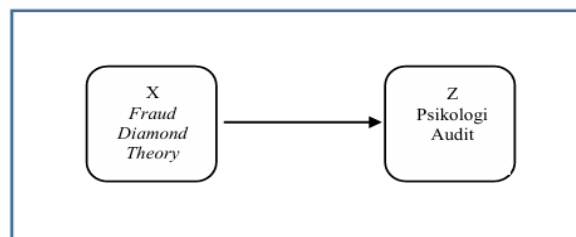
Adapun sub struktur pada penelitian ini antara lain sebagai berikut:

- a. X (*Fraud Diamond Theory*) – Y (Tindak Impulsif)



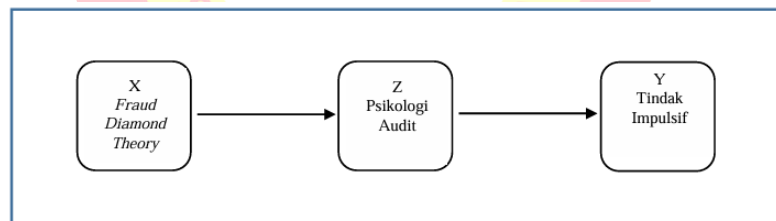
**Gambar 3.2** Model Diagram Path X – Y

- b. X (*Fraud Diamond Theory*) – Z (Psikologi Audit)



**Gambar 3.3** Model Diagram Path X – Z

- c. X (*Fraud Diamond Theory*) – Z (Psikologi Audit) – Y (Tindak Impulsif)



**Gambar 3.4** Model Diagram Path X – Z – Y

### 3.4.6 Uji Sobel

Uji Sobel dalam analisis jalur digunakan untuk menguji hipotesis mediasi. Uji ini menilai besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen melalui variabel mediator, serta menentukan apakah pengaruh tersebut signifikan (Ghozali, 2021).

$$Z = \frac{a \times b}{\sqrt{b^2 \times SE_a^2 + a^2 \times SE_b^2}} \dots\dots\dots (3.6)$$

Keterangan :

- a* : Koefisien jalur yang menghubungkan variabel independen (X) dengan mediator (M).  
*b* : Koefisien jalur yang menghubungkan mediator (M) dengan q variabel dependen (Y)  
*SEa* : Standar error dari koefisien *a*  
*SEb* : Standar error dari koefisien *b*  
*Z* : Nilai statistik yang digunakan dalam uji Sobel.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN

#### 4.1 Hasil Penelitian

##### Karakteristik Responden

Pada penyebaran angket kuesioner dengan kriteria tertentu melalui media social di kota Bandung, didapatkan hasil responden sebanyak 106 orang, namun hanya 100 responden yang diambil karena sesuai dengan kriteria dalam penelitian ini, adapun karakteristik responden tersebut dibagi menjadi 3 bagian yaitu usia responden, jenis kelamin, dan pendidikan terakhir.

##### 1. Usia Responden

Responden penelitian ini merupakan generasi milenial dengan dengan rentang usia per tahun 2025 ini di usia 29 – 44 tahun, hasil responden dari 100 orang dihasilkan data sebagai berikut:

**Tabel 4.1** Usia Pengguna Pinjaman *Online* di Bandung

Usia	Jumlah
29 – 31	67
32 – 34	14
35 – 37	7
38 - 40	4
41 - 44	8
Total	100

Sumber : Olahan Data Penulis

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa pengguna pinjaman *online* terbesar di kota Bandung yang menggunakan media sosial ada pada

*range* usia 29 – 31 tahun dengan total sejumlah 67 responden kategori usia dewasa muda dan bersifat produktif.

## 2. Jenis Kelamin

Dari 100 responden yang memenuhi kriteria penelitian, sebanyak 56 responden berjenis kelamin laki-laki dan 44 responden berjenis kelamin perempuan.

## 3. Pendidikan Terakhir

Pendidikan terakhir pada 100 responden terbagi menjadi 3 bagian kategori yaitu SMA, D-III, S1, dan S2, adapun tingkat pembagian pendidikan terakhir tersaji pada tabel berikut:

**Tabel 4.2 Pendidikan Terakhir**

Pendidikan Terakhir	Jumlah
SMA	33
D – III	11
S1	47
S2	9
Total	100

Sumber : Olahan Data Penulis

Pada tabel di atas menjelaskan bahwa dari 100 responden, terbanyak pengguna pinjaman *online* adalah lulusan pendidikan terakhir S1 sebanyak 47 orang dan diikuti SMA, D-III dan S2.

Responden yang telah melakukan pengisian kuesioner dalam penelitian ini memberikan pendapat terkait seberapa sering mereka dalam mengajukan pinjaman *online* dari beberapa *platform*, adapun tingkat intensitas mereka terbagi dalam tabel berikut:

**Tabel 4.3** Jumlah Pemakaian Pinjaman *Online*

Pemakaian (1 Tahun)	Jumlah
1	79
2	11
>3	10
Total	100

Sumber : Olahan Data Penulis

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa dalam 100 responden terdapat setidaknya 79 responden menggunakan pinjaman *online* setidaknya 1 kali penggunaan untuk berbagai kebutuhan harian maupun kebutuhan tambahan mereka.

Interpretasi skor menurut Sugiyono terbagi menjadi 5 kategori yaitu Sangat Rendah, Rendah, Sedang, Tinggi, dan Sangat Tinggi, adapun penjelasan tersebut tersaji dalam tabel berikut:

**Tabel 4.4** Kategori Skor

Hasil	Kategori
29% - 35,99%	Sangat Rendah
36% - 51,99%	Rendah
52% - 67,99%	Sedang
68% - 83,99%	Tinggi
84% - 100%	Sangat Tinggi

Sumber : Olahan Data Penulis

Interpretasi skor didapatkan dari hasil jawaban responden yang dikali dengan jumlah item pernyataan yang telah dijawab kemudian dikali 100% untuk mengubahnya menjadi bentuk prosentase.

#### 4.1.1 Deskripsi *Fraud Diamond Theory*

*Fraud Diamond Theory* biasa digunakan untuk mendeteksi kecurangan yang ada dalam pembuatan laporan keuangan, dimana laporan keuangan yang wajar seharusnya tidak memiliki unsur kecurangan baik dalam pembuatan laporan keuangan maupun pada penyajian yang ada di dalam laporan keuangan tersebut, namun pada penelitian kali ini *fraud diamond theory* akan digunakan untuk menguji kecenderungan perilaku tindak impulsif dalam melakukan kecurangan, adapun hasil responden dapat terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.5** Deskripsi Variabel X

Dimensi	Indikator	No Item	1	2	3	4	5	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor
<i>Pressure</i>	Tertekan Secara Finansial	1	33	40	60	60	60	253	500	51%
	Kebutuhan Mendesak	2	38	28	42	88	60	256	500	51%
	Tekanan dari keluarga dan teman	3	45	48	30	32	65	220	500	44%
<i>Opportunity</i>	Mudah akses pinjaman <i>online</i> tanpa verifikasi yang ketat	4	22	28	66	92	95	303	500	61%
	Tidak ada pengawasan dalam proses pengajuan	5	15	16	66	92	160	349	500	70%
	Peluang penyalahgunaan data	6	8	14	45	112	210	389	500	78%
<i>Rationalization</i>	Mewajarkan pengajuan pinjaman <i>online</i>	7	35	42	54	60	55	246	500	49%
	Mewajarkan meminjam	8	56	38	42	24	25	185	500	37%



	uang meski tahu tidak bisa membayar									
	Mewajarkan mengajukan pinjaman selagi tidak menunggak	9	37	36	51	72	50	246	500	49%
Capability	Kemampuan menyembunyikan data yang sebenarnya	10	45	46	54	28	35	208	500	42%
	Kemampuan untuk mengajukan pinjaman meski tidak layak	11	41	56	54	24	35	210	500	42%
	Kemampuan untuk memanipulasi data	12	62	40	18	24	30	174	500	35%
	<b>Total Skor</b>							<b>3.039</b>	<b>6.000</b>	<b>51%</b>

Sumber : Olahan Data Penulis

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa hasil responden pada variabel *Fraud Diamond Theory* menunjukkan total angka 3.039 dari total maksimal 6.000 atau senilai 51% dan masuk ke dalam kategori 36% - 51,99% atau Rendah sehingga dapat diartikan bahwa *Fraud Diamond Theory* dalam mendeteksi kecurangan tindak impulsif pengajuan pinjaman *online* generasi milenial cenderung Rendah.

#### 4.1.2 Deskripsi Tindak Impulsif

Tindak impulsif yang didasari oleh pertimbangan sementara tanpa adanya pemikiran yang cepat dapat membuat keputusan yang salah, terutama dalam pengambilan keputusan untuk mengajukan pinjaman

*online*, banyak dari masyarakat mengajukan pinjaman *online* hanya untuk kebutuhan saat ini yang ternyata tidak bermanfaat dan bertujuan untuk validasi atas tuntutan sosial, adapun hasil dari responden dapat terlihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.6** Deskripsi Variabel Y

Dimensi	Indikator	No Item	1	2	3	4	5	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor
Tindak Impulsif	Meminjam tanpa pemikiran yang matang	19	54	40	39	24	35	192	500	38%
	Mengajukan pinjaman karena penawaran yang menggirukan	20	51	56	39	12	25	183	500	37%
	Merasa menyesal karena mengajukan pinjaman secara tergesa-gesa	21	39	22	63	44	90	258	500	52%
	Tidak membandingkan platform pinjaman <i>online</i> sebelum mengajukan	22	41	48	57	28	45	219	500	44%
	Meminjam tanpa berpikir bagaimana melunasinya	23	53	48	27	32	30	190	500	38%
	Megajukan pinjaman untuk kebutuhan konsumtif	24	55	28	30	52	40	205	500	41%
	<b>Total</b>							<b>1.247</b>	<b>3.000</b>	<b>42%</b>

Sumber : Olahan Data Penulis

Berdasarkan tabel di atas dapat terlihat bahwa total skor untuk pernyataan tindak impulsif memiliki nilai 1.247 dan total maksimal pada pernyataan respond pada nilai 3.000 sehingga diperoleh nilai 42% atau masuk ke dalam kategori 36% - 51,99% dapat diartikan bahwa tindak

impulsif generasi milenial dalam pengajuan pinjaman *online* tergolong rendah.

#### 4.1.2 Deskripsi Psikologi Audit

Psikologi Audit biasa digunakan dalam kegiatan auditor dan *auditee* dalam sebuah pemeriksaan baik secara korporasi maupun secara pengendalian lain yang bersifat umum, psikologi audit bertujuan untuk dapat melihat langsung perilaku seseorang dalam tindakan proses audit, namun pada penelitian ini psikologi audit akan digunakan untuk melihat respon masyarakat generasi milenial, sejauh mana mereka mampu untuk merespon atas pengetahuan dasar psikologi yang ada pada diri mereka sendiri, adapun hasil responden dapat terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.7** Deskripsi Variabel Z

Dimensi	Indikator	No Item	1	2	3	4	5	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor
Psikologi Audit	Mengenali tanda-tanda kecurangan dalam pinjaman <i>online</i>	13	32	24	84	72	50	262	500	52%
	Mempertimbangkan risiko kecurangan sebelum menggunakan aplikasi pinjol	14	15	12	54	120	155	356	500	71%
	Kemampuan untuk membedakan pinjaman ilegal dan resmi	15	15	14	42	112	180	363	500	73%
	Kewaspadaan terhadap aplikasi pinjaman yang menawarkan pinjaman mudah	16	7	10	33	80	285	415	500	83%
	Teliti dalam melakukan	17	10	22	42	92	210	376	500	75%

	pengajuan data pinjaman									
	Kepercayaan kepada regulator dalam pengawasan pinjaman <i>online</i>	18	5	10	33	96	275	419	500	84%
	<b>Total Skor</b>							<b>2.191</b>	<b>3.000</b>	<b>73%</b>

Sumber : Olahan Data Penulis

Berdasarkan tabel berikut dapat terlihat total skor senilai 2.191 dari total skor ideal 3.000 atau senilai 73% dan masuk ke dalam kategori 68% - 83,99% yaitu kategori Tinggi, dimana hampir seluruh responden sadar akan pengetahuan psikologi audit yang mereka gunakan dalam proses pengajuan pinjaman *online* guna menghindari atau pun menjaga kewaspadaan akan terjadinya kecurangan baik dari dalam diri maupun kepada penyedia layanan.

#### 4.1.4 Hasil Uji Kualitas Data

##### 1. Uji Validitas

Uji validitas berguna untuk melihat sejauh mana tingkat valid atau tidak pada kuesioner dalam penelitian, dengan membandingkannya pada  $r_{tabel}$ . Jika nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka indikator dalam kuesioner dapat dikatakan valid. Nilai  $r_{tabel}$  dihitung sebagai berikut:

$$r_{tabel} = \frac{t_{tabel}}{\sqrt{t_{tabel}^2 + df}}$$

$$r_{tabel} = \frac{1,984}{\sqrt{1,984^2 + (100 - 2)}}$$

$$r_{tabel} = \frac{1,984}{\sqrt{3,936 + 98}}$$

$$r_{tabel} = \frac{1,984}{\sqrt{101,936}}$$

$$r_{tabel} = \frac{1,984}{10,095}$$

$$r_{tabel} = 0,196$$

Keterangan :

n = 100

$\alpha = 0,05$  (two-tailed)

$t_{tabel} = 1,984$

Hasil perhitungan tersebut didapatkan nilai  $r_{tabel}$  senilai 0,196 dan dilakukan pengujian kepada setiap indikator pernyataan sebagai berikut:

**Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas (X)**

Variabel	Pernyataan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Fraud Diamond Theory	X1	0,608	0,196	Valid
	X2	0,660	0,196	Valid
	X3	0,556	0,196	Valid
	X4	0,645	0,196	Valid
	X5	0,541	0,196	Valid
	X6	0,226	0,196	Valid
	X7	0,674	0,196	Valid
	X8	0,640	0,196	Valid
	X9	0,474	0,196	Valid
	X10	0,607	0,196	Valid
	X11	0,614	0,196	Valid
	X12	0,385	0,196	Valid

Sumber: Data SPSS diolah Kembali

**Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas (Y)**

Variabel	Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Tindak Impulsif	Y1	0,491	0,196	Valid
	Y2	0,512	0,196	Valid
	Y3	0,577	0,196	Valid

Sumber: Data SPSS diolah Kembali

**Tabel 4.10** Hasil Uji Validitas (Z)

Variabel	Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Psikologi Audit	Z1	0,476	0,196	Valid
	Z2	0,335	0,196	Valid
	Z3	0,452	0,196	Valid
	Z4	0,300	0,196	Valid
	Z5	0,363	0,196	Valid
	Z6	0,308	0,196	Valid

Sumber: Data SPSS diolah Kembali

Berdasarkan dari hasil pengolahan data pada  $r_{hitung}$  didapatkan seluruh nilai pernyataan pada kuesioner di atas nilai  $r_{tabel}$  yaitu  $>0,196$  sehingga seluruh pernyataan pada kuesioner tersebut dinyatakan valid.

## 2. Uji Reabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menilai sejauh mana jawaban responden konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Suatu instrumen dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach's alpha* melebihi standar minimal yaitu 0,6. Hasil pengolahan data menggunakan SPSS untuk uji reliabilitas ditampilkan sebagai berikut:

**Tabel 4.11** Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Standar Reliable	Keterangan
X1	0,882	0,6	Reliabel
X2	0,880	0,6	Reliabel
X3	0,884	0,6	Reliabel
X4	0,893	0,6	Reliabel
X5	0,880	0,6	Reliabel
X6	0,882	0,6	Reliabel
X7	0,886	0,6	Reliabel
X8	0,883	0,6	Reliabel
X9	0,883	0,6	Reliabel
X10	0,889	0,6	Reliabel
X11	0,886	0,6	Reliabel
X12	0,890	0,6	Reliabel
Y1	0,886	0,6	Reliabel

Y2	0,886	0,6	Reliabel
Y3	0,883	0,6	Reliabel
Z1	0,886	0,6	Reliabel
Z2	0,890	0,6	Reliabel
Z3	0,887	0,6	Reliabel
Z4	0,891	0,6	Reliabel
Z5	0,890	0,6	Reliabel
Z6	0,890	0,6	Reliabel

Sumber: Data SPSS diolah kembali

Berdasarkan hasil tabel tersebut dapat terlihat bahwa setiap indikator pada pernyataan responden telah diuji dan dihasilkan nilai diatas 0,6 sehingga seluruh data dapat dikatakan reliabel.

#### 4.1.5 Hasil Uji Statistik

##### 4.1.5.1 Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengevaluasi data sebelum pengujian uji F dan uji T pada model regresi, dengan syarat variabel residual harus mengikuti distribusi normal. Tujuannya adalah agar pengujian regresi tidak mengalami bias. Dalam uji normalitas, data dianggap normal jika nilai signifikansi  $> 0,05$ .

**Tabel 4.12** Hasil Uji Normalitas

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		X_Mean
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	2.5325
	Std. Deviation	.86998
Most Extreme Differences	Absolute	.071
	Positive	.071
	Negative	-.039
Kolmogorov-Smirnov Z		.713
Asymp. Sig. (2-tailed)		.690

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Data SPSS

Berdasarkan tabel hasil uji one-sample Kolmogorov-Smirnov, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,690, yang berada di atas 0,05. Dengan demikian, data pada uji normalitas dapat dianggap berdistribusi normal.

## 2. Uji Heteroskedastistas

Uji heteroskedastistas berguna untuk menentukan ketidaksetaraan varian antara pengamatan dalam residual, dimana jika nilai signifikansi  $>0,05$  maka dapat dikatakan bebas masalah heteroskedastistas.

**Tabel 4.13** Hasil Uji Heteroskedastistas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.210	.184		1.142	.256
X_Mean	.060	.052	.122	1.152	.252
Z_Mean	.049	.048	.108	1.012	.314

a. Dependent Variable: ABS\_RES

Sumber : Data SPSS

Pada tabel di atas dapat terlihat nilai signifikansi masing-masing variable yaitu *fraud diamond theory* bernilai 0,252 dan Psikologi Audit bernilai signifikansi 0,314 sehingga seluruh variable bernilai di atas 0,05 dan dapat dikatakan bebas masalah heteroskedastistas.

## 3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menilai adanya hubungan antar variabel independen. Dalam model regresi linear



yang ideal, variabel bebas seharusnya tidak saling berkorelasi. Korelasi yang tinggi antar variabel bebas dapat mengganggu hubungan antara variabel independen dan dependen. Deteksi multikolinearitas pada regresi linear berganda dapat dilakukan dengan melihat nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Model dianggap bebas dari multikolinearitas jika  $VIF < 10$  dan  $tolerance > 0,10$ .

**Tabel 4.14** Hasil Uji Multikelinearitas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.211	.303		.694	.489		
X_Mean	.892	.085	.764	10.442	.000	.880	1.136
Z_Mean	-.099	.079	-.091	-1.243	.217	.880	1.136

a. Dependent Variable: Y\_Mean

Sumber : Data SPSS

Dari tabel di atas terlihat bahwa nilai VIF sebesar 1,136, yang berarti  $< 10$ , dan nilai tolerance sebesar 0,880, yaitu  $> 0,10$ . Dengan demikian, berdasarkan hasil uji, tidak terdapat masalah multikolinearitas antara variabel bebas (X dan Z) dengan variabel dependen (Y).

#### 4.1.6 Hasil Uji Hipotesis

##### 1. Uji Koefisien Determinasi (R Square)

Uji R Square digunakan untuk menilai sejauh mana model mampu menjelaskan variabel dependen. Nilai  $R^2$  yang rendah menunjukkan bahwa variabel independen hanya menjelaskan sebagian kecil variabel dependen, sedangkan nilai  $R^2$  yang

mendekati satu menandakan bahwa variabel independen mampu menjelaskan hampir seluruh variabel dependen.

**Tabel 4.15** Hasil Uji Koefisien Determinasi (R Square)

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737 <sup>a</sup>	.543	.534	.69369

a. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

b. Dependent Variable: Y\_Mean

Sumber : Data SPSS

Hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa Adjusted R Square sebesar 0,534 atau 53%, artinya variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen sebesar 53%, sementara 47% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini.

## 2. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengevaluasi signifikansi pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Apabila nilai F hitung lebih kecil dari F tabel, H0 diterima dan H1 ditolak, artinya tidak ada pengaruh simultan. Sebaliknya, jika nilai F hitung lebih besar dari F tabel, H0 ditolak dan H1 diterima, yang menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen, sehingga model dianggap valid atau layak.

**Tabel 4.16** Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	55.557	2	27.778	57.726	.000 <sup>b</sup>
	Residual	46.678	97	.481		
	Total	102.234	99			

a. Dependent Variable: Y\_Mean

b. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

Sumber : Data SPSS

Berdasarkan tabel di atas, nilai F hitung adalah 57,726 dengan signifikansi 0,000. Untuk menentukan pengaruh hipotesis, F hitung dibandingkan dengan F tabel, yang diperoleh dari distribusi F dengan  $\alpha = 0,05$ ,  $df_1 = 2$ , dan  $df_2 = 97$ , sehingga  $F_{tabel} = 3,09$ . Karena F hitung ( $57,726$ )  $> F_{tabel}$  ( $3,09$ ) dan signifikansi  $< 0,05$ ,  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi signifikan secara simultan, sehingga variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dengan kata lain, dalam penelitian ini, Fraud Diamond Theory berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman online dan model dapat dianggap layak.

### 3. Uji Signifikan Individual (Uji T)

Uji T digunakan untuk menilai pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependen pada tingkat signifikansi tertentu. Apabila nilai signifikansi  $< 0,05$ , hipotesis diterima, yang menunjukkan adanya hubungan antara variabel-variabel tersebut. Selain itu, uji t juga menggambarkan besarnya pengaruh masing-masing variabel terhadap variabel lainnya.

**Tabel 4.17** Hasil Uji Signifikan Individual (Uji T)

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.211	.303		.694	.489		
X_Mean	.892	.085	.764	10.442	.000	.880	1.136
Z_Mean	-.099	.079	-.091	-1.243	.217	.880	1.136

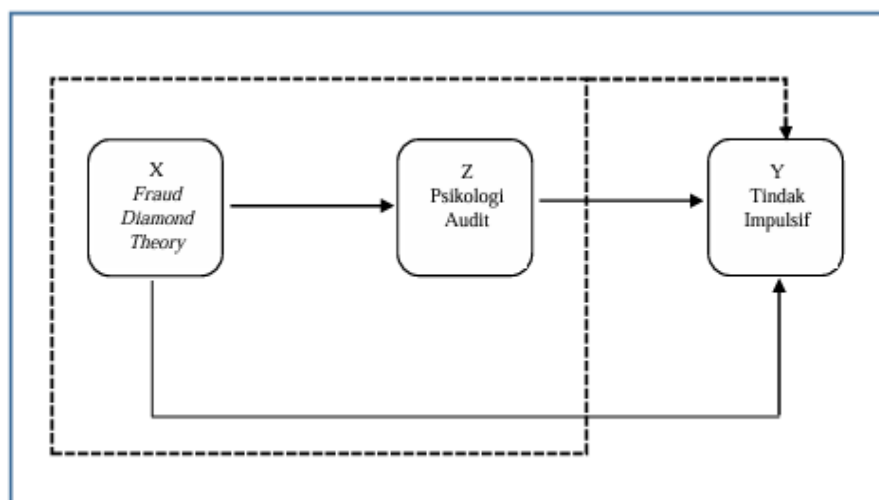
a. Dependent Variable: Y\_Mean

Sumber : Data SPSS

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  untuk setiap variabel yang merujuk pada variabel dependen. Sebelum mengetahui perbandingan nilai  $t_{hitung}$  perlu dihitung nilai  $t_{tabel}$  adapun untuk menghitung  $t_{tabel}$  menggunakan pendekatan tabel t kritis dengan jumlah sampel ( $n$ ) senilai 100,  $df$  senilai 97 dan signifikansi 0,05 uji dua arah maka dihasilkan nilai  $t_{tabel}$  senilai 1,984. Pada hasil perhitungan di atas nilai X memiliki nilai 10,442 atau  $>1,984$  dengan nilai signifikansi 0,000 sehingga *fraud diamond theory* berpengaruh positif dan signifikan terhadap tindak impulsif dengan kata lain  $H_1$  bisa diterima, sedangkan variabel Z memiliki nilai -1,243 atau  $<1,984$  dengan nilai signifikansi 0,217 sehingga Psikologi Audit berpengaruh negatif dengan tidak signifikan terhadap tindak impulsif dengan kata lain  $H_2$  ditolak.

#### 4. Analisis Jalur / Path Analysis

Uji *path analysis* digunakan untuk melihat akibat dari variabel intervening dalam memediasi variabel X (independen) dengan variabel Y (dependen). Pada uji analisis jalur perlu untuk melihat struktur dan sub-struktur dalam penelitian, adapun struktur dalam *path analysis* ini digambarkan pada gambar berikut:

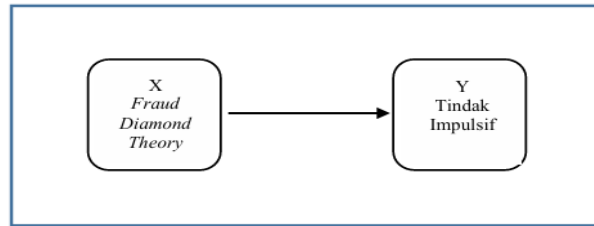


**Gambar 4.1** Struktur Analysis Path

Pada perhitungan path analysis dibutuhkan bentuk per masing-masing sub struktur, adapun substruktur terbagi menjadi berikut :

##### a. Sub-struktur 1

Pada sub struktur 1 penelitian ini menghubungkan antara variabel X *fraud diamond theory* terhadap variabel Z psikologi audit, adapun gambar sub struktur 1 pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut :

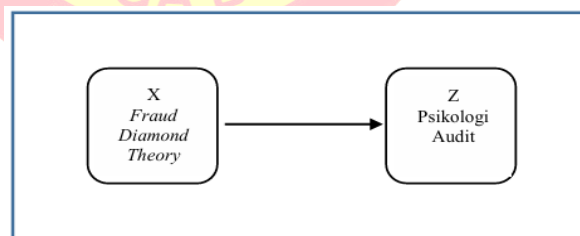


**Gambar 4.2** Sub-Struktur 1 (X – Y)

Pada gambar 4.2 Sub-Struktur X (*Fraud Diamond Theory*) – Y (Tindak Impulsif) menghasilkan nilai 0,347 yang berarti variabel X memiliki pengaruh sebesar 34,7% terhadap variabel Y dan sisa 65,3% dijelaskan dari variabel lain yang tidak diuji dalam penelitian ini.

b. Sub-struktur 2

Pada sub struktur 2 penelitian ini menghubungkan antara variabel X *Fraud Diamond Theory* terhadap variabel Z Psikologi Audit, adapun gambar sub struktur 2 pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut



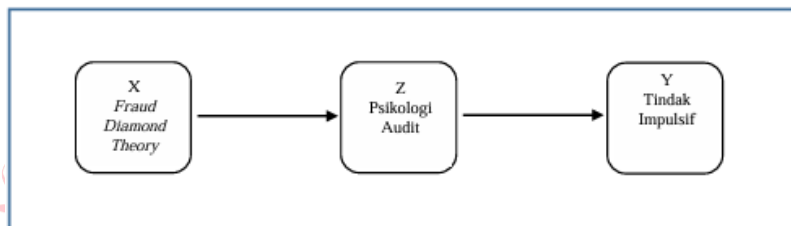
**Gambar 4.3** Sub-Struktur 2 (X – Z)

Pada gambar 4.3 Sub-Struktur X (*Fraud Diamond Theory*) – Z (Psikologi Audit) menghasilkan nilai 0,174 yang berarti variabel X memiliki pengaruh sebesar 17,4% terhadap variabel Z dan

sisia 82,6% dijelaskan dari variabel lain yang tidak diuji dalam penelitian ini.

c. Sub-struktur 3

Pada sub struktur 3 penelitian ini menghubungkan antara variabel X *fraud diamond theory* yang dimediasi oleh variabel Z psikologi audit terhadap variabel Y tindak impulsif, adapun gambar sub struktur 3 pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut



**Gambar 4.4** Sub-Struktur 3 (X – Z – Y)

Pada gambar 4.4 Sub-Struktur X (*Fraud Diamond Theory*) – Z (Psikologi Audit) memiliki pengaruh sebesar 34,7% terhadap variabel Z. Sub-Struktur Z (Psikologi Audit) – Y (Tindak Impulsif) menghasilkan nilai 0,174 yang berarti variabel Z memiliki pengaruh sebesar 17,4%. Pada hasil uji masing-masing variabel menunjukan bahwa setiap variabel memiliki karakteristik yang tidak terlalu kuat, hal ini disebabkan karena adanya variabel lain yang tidak diuji, namun demikian pada model penelitian ini, akan dikembangkan dengan struktur baru yaitu mediasi.

Setelah menentukan sub struktur pada masing-masing pengaruh variabel, kemudian akan ditentukan besaran pengaruh dan nilai pada sub struktur tersebut. Berdasarkan hasil regresi yang diolah pada SPSS dihasilkan data berikut :

- Jalur 1 : X – Y

**Tabel 4.18** Hasil Uji Regresi X - Y

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.056	.215		-.261	.795		
	X_Mean	.855	.080	.732	10.643	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y\_Mean

Sumber : Data SPSS

- Jalur 2 : X – Z

**Tabel 4.19** Hasil Uji Regresi X - Z

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.422	.406		3.499	.001		
	Z_Mean	.188	.108	.174	1.747	.084	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y\_Mean

Sumber : Data SPSS

- Jalur 3 : X – Z - Y

**Tabel 4.20** Hasil Uji Regresi X - Z - Y

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.706	.273		9.902	.000		
	X_Mean	.373	.102	.347	3.657	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Z\_Mean

Sumber : Data SPSS

Sehingga masing-masing pengaruh variabel perlu dihitung untuk menentukan nilai jalur pada *path analysis*. Nilai *standardized Coefficients* antara X – Y senilai 0,732, nilai Z – Y senilai 0,174



dan nilai  $X - Z$  senilai 0,347. Nilai-nilai tersebut akan dihitung

kedalam pengujian analisis jalur sebagai berikut :

- Efek Langsung :  $X - Y = 0,732$
- Efek langsung :  $X - Z = 0,347$
- Efek Langsung :  $Z - Y = 0,174$

-  $e_1$  :

$$R^2 = (0,732)^2 + (0,174)^2$$

$$= 0,535 + 0,030$$

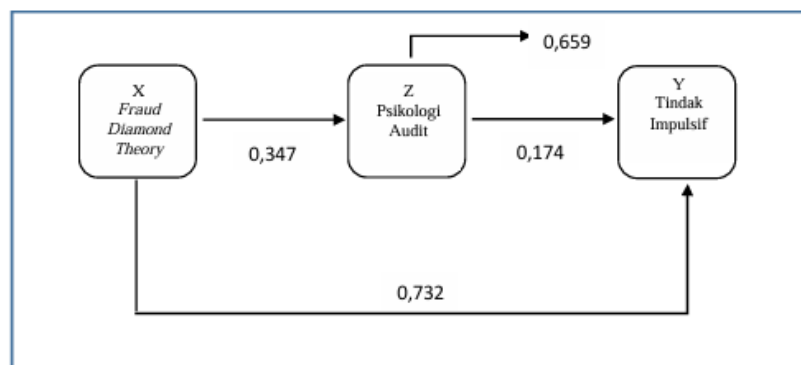
$$= 0,565$$

$$e_1 = \sqrt{1 - 0,565}$$

$$= \sqrt{0,435}$$

$$= 0,659$$

Berdasarkan hasil interpretasi dari perhitungan di atas, dapat dijelaskan hubungan antar variabel dalam gambar berikut ini :



**Gambar 4.5** Hasil Uji *Path Analysis*

Hasil gambar di atas menunjukkan bahwa nilai error ( $e_1$ ) merupakan nilai residual untuk variabel Y secara tidak langsung, sedangkan nilai error ( $e_2$ ) merupakan nilai residual untuk variable Z. Interpretasi pada gambar di atas yaitu ditemukan bahwa *fraud diamond theory* memiliki pengaruh langsung yang kuat terhadap variabel tindak impulsive dengan koefisien jalur sebesar 0,732, artinya setiap peningkatan satu satuan standar deviasi pada *fraud*

*diamond theory* akan meningkatkan tindak impulsive sebesar 0,732 standar deviasi.

Variabel psikologi audit juga berpengaruh langsung terhadap tindak impulsif dengan koefisien sebesar 0,174 yang menunjukkan bahwa pengaruh *fraud diamond theory* terhadap tindak impulsif bersifat positif namun relatif lemah. Variabel *fraud diamond theory* juga memiliki pengaruh tidak langsung terhadap tindak impulsif yang melalui psikologi audit dengan nilai sebesar 0,060 yang diperoleh dari hasil perkalian antara jalur X – Z (0,347) dan Z – Y (0,174). Dengan demikian total pengaruh langsung X terhadap Y baik secara langsung maupun tidak langsung adalah sebesar 0,792 yang menunjukkan pengaruh yang sangat signifikan dan dominan dalam model ini.

Sementara itu, hasil perhitungan  $R^2$  adalah sebesar 0,659 yang berarti sebesar 56,5% variasi Y dapat dijelaskan oleh variable X dan Z. Hal ini menunjukkan bahwa model ini lebih baik dalam menjelaskan Y dibandingkan Z. secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan bahwa variable X (*fraud diamond theory*) memainkan peran sentral dalam mempengaruhi Y, baik secara langsung maupun melalui variable Z sebagai mediator.

### 5. Uji Sobel

Uji sobel digunakan untuk melihat akibat dari variabel intervening dalam memediasi variabel X (independen) dengan variabel Y (dependen), adapun hasil dari perhitungan uji sobel sebagai berikut:

$$z = \frac{a \times b}{\sqrt{b^2 \times Sa^2 + (a^2 \times Sb^2)}}$$

$$z = \frac{0,347 \times 0,174}{\sqrt{(0,174^2 \times 0,102^2) + (0,347^2 \times 0,108^2)}}$$

$$z = \frac{0,06}{\sqrt{(0,03^2 \times 0,01^2) + (0,12^2 \times 0,011^2)}}$$

$$z = \frac{0,06}{\sqrt{0,0003 + 0,00132}}$$

$$z = \frac{0,06}{\sqrt{0,00162}}$$

$$z = \frac{0,06}{0,04}$$

$$z = 1,5$$

Hasil uji Sobel menunjukkan nilai statistik z sebesar 1,5, yang berada di bawah nilai kritis 1,96 pada tingkat signifikansi 5% ( $\alpha = 0,05$ ). Dengan demikian, pengaruh tidak langsung variabel X terhadap variabel Y melalui mediator Z tidak signifikan secara statistik, menunjukkan bahwa jalur mediasi antara X dan Y melalui Z belum cukup kuat untuk dianggap signifikan secara empiris.

Dengan tidak terpenuhinya kriteria signifikansi pada uji Sobel, maka dapat disimpulkan bahwa fungsi mediasi dari variabel

Z dalam menjembatani hubungan antara X dan Y tidak terbukti secara statistik pada tingkat kepercayaan 95%. Oleh karena itu, pengaruh variabel X terhadap variabel Y dalam model ini lebih bersifat langsung daripada dimediasi oleh variabel Z. Sehingga  $H_3$  ditolak, bahwa *fraud diamond theory* yang dimediasi psikologi audit tidak berpengaruh terhadap tindak impulsif.

## 4.2 Pembahasan

### 4.2.1 Pembahasan Analisis Deskriptif

Hasil pengolahan data dalam tabulasi kuesioner sebanyak 24 pernyataan yang diisi oleh 100 responden, dihasilkan data dalam tabel berikut:

**Tabel 4.21** Analisis Deskriptif per Masing-Masing Variabel

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X_Mean	100	1.00	5.00	2.5325	.86998
Y_Mean	100	1.00	5.00	2.1100	1.01620
Z_Mean	100	1.00	5.00	3.6517	.93747
Valid N (listwise)	100				

Sumber: SPSS

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai distribusi data setiap variabel penelitian, yaitu X\_Mean, Y\_Mean, dan Z\_Mean. Berdasarkan output yang diperoleh, seluruh variabel memiliki jumlah responden (N) yang sama, yaitu 100 responden.

Variabel X\_Mean memiliki nilai minimum sebesar 1,00 dan maksimum sebesar 5,00 dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 2,5325 dan standar deviasi sebesar 0,86998. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum, responden

memberikan penilaian yang cenderung ke arah kategori rendah hingga sedang terhadap variabel X. Nilai standar deviasi yang mendekati 1 mengindikasikan adanya variasi yang cukup dalam jawaban responden, namun masih dalam batas wajar.

Variabel Y\_Mean juga memiliki rentang nilai antara 1,00 hingga 5,00, dengan nilai rata-rata sebesar 2,1100 dan standar deviasi sebesar 1,01620. Rata-rata yang lebih rendah dibandingkan dengan X\_Mean mengindikasikan bahwa variabel Y memperoleh penilaian yang cenderung lebih rendah dari para responden. Standar deviasi yang sedikit lebih tinggi dibandingkan variabel X juga menunjukkan adanya variasi yang lebih besar dalam tanggapan responden terhadap variabel Y.

Sementara itu, variabel Z\_Mean menunjukkan nilai rata-rata tertinggi dibandingkan dua variabel lainnya, yaitu sebesar 3,6517 dengan standar deviasi sebesar 0,93747. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan penilaian yang cenderung tinggi terhadap variabel Z. Standar deviasi yang masih berada di bawah angka 1 menunjukkan bahwa jawaban responden terhadap variabel ini relatif konsisten dan tidak terlalu menyebar.

Secara keseluruhan, hasil statistik deskriptif ini memberikan gambaran awal bahwa terdapat perbedaan tingkat persepsi atau tanggapan responden terhadap ketiga variabel yang diteliti. Variabel Z\_Mean cenderung lebih positif dinilai oleh responden dibandingkan variabel X\_Mean dan Y\_Mean. Informasi

ini akan menjadi dasar untuk analisis lanjutan pada uji inferensial yang akan dilakukan pada bagian selanjutnya.

#### 4.2.2 Pembahasan Analisis Verifikatif

**H1 : *Fraud Diamond Theory* berpengaruh terhadap kecenderungan kecurangan tindak impulsif pinjaman *online* pada generasi milenial.**

Hasil analisis menunjukkan bahwa *Fraud Diamond Theory* berpengaruh signifikan terhadap tindak impulsif pinjaman online dengan koefisien sebesar 0,732, termasuk dalam kategori pengaruh kuat. Artinya, semakin tinggi tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan kapabilitas yang dialami individu, maka semakin tinggi pula kecenderungan mereka untuk bertindak impulsif dalam mengambil keputusan keuangan, khususnya dalam mengakses pinjaman online. Temuan ini didukung oleh penelitian (Warni & Margunani, 2022) yang menyatakan bahwa dimensi *Fraud Diamond* memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku kecurangan akademik yang berkaitan dengan tindakan impulsif. Meski konteksnya akademik, karakteristik pengambilan keputusan secara cepat dan tanpa pertimbangan matang menunjukkan adanya korelasi kuat dengan keputusan impulsif dalam pinjaman digital.

Selain itu, penelitian oleh (Dias-Oliveira et al., 2024) menegaskan bahwa aspek rasionalisasi dalam *Fraud Diamond* dapat menurunkan persepsi individu terhadap keseriusan tindakan *fraud*, yang secara tidak langsung membuka ruang bagi tindakan impulsif. Temuan ini memperkuat bahwa

*fraud* bukan hanya dilihat sebagai penyimpangan normatif, tetapi juga sebagai manifestasi dari keputusan emosional dan impulsif. Penelitian lain seperti (Novita & Jannah, 2022) serta (Lestari et al., 2024) juga menunjukkan bahwa Fraud Diamond Theory relevan untuk memahami kecenderungan impulsif dalam konteks generasi milenial. Oleh karena itu, hasil hipotesis pertama ini tidak hanya signifikan secara statistik, tetapi juga didukung oleh berbagai studi sebelumnya yang menggunakan Fraud Diamond Theory untuk menganalisis kecenderungan perilaku impulsif dalam berbagai konteks.

**H2 : Psikologi Audit berpengaruh terhadap Tindak impulsif pinjaman online**

Pada pengujian hipotesis kedua, ditemukan bahwa Psikologi Audit berpengaruh secara langsung terhadap tindak impulsif pinjaman online dengan koefisien sebesar 0,174. Meskipun pengaruhnya tergolong lemah, namun hubungan tersebut tetap signifikan dan menunjukkan bahwa aspek psikologis seperti kontrol diri, integritas moral, dan kesadaran etis memainkan peran dalam keputusan finansial yang impulsif. Penemuan ini memiliki keterkaitan dengan penelitian (Safitri et al., 2023) yang menunjukkan bahwa religiositas—sebagai salah satu aspek psikologi individu—dapat memoderasi pengaruh fraud terhadap kecenderungan perilaku menyimpang. Hal ini membuktikan bahwa faktor internal psikologis turut berperan dalam mendorong atau menahan niat individu untuk melakukan tindakan tidak etis atau impulsif. Lebih lanjut, (Jaya & Ilahiyah, 2020) dalam penelitiannya menemukan bahwa Psikologi Audit sebagai

variabel intervening memiliki pengaruh terhadap persepsi manajer dalam melakukan fraud. Dengan kata lain, faktor psikologis tidak hanya memengaruhi keputusan auditor dalam menilai kecurangan, tetapi juga mempengaruhi pelaku dalam mengambil keputusan menyimpang, termasuk keputusan impulsif terkait pinjaman online. Oleh karena itu, walaupun nilai koefisien tidak sebesar pengaruh Fraud Diamond Theory, hasil ini mengkonfirmasi pentingnya psikologi individu dalam menganalisis tindakan impulsif, terutama dalam konteks pengambilan keputusan finansial yang cepat dan berbasis teknologi.

**H3 : *Fraud Diamond Theory* melalui psikologi audit berpengaruh terhadap tindak impulsif pinjaman *online* pada generasi milenial.**

Hasil analisis jalur mediasi menunjukkan bahwa Fraud Diamond Theory berpengaruh tidak langsung terhadap tindak impulsif melalui Psikologi Audit dengan koefisien sebesar 0,060, dan uji Sobel menghasilkan nilai 1,5, yang berada di bawah nilai kritis 1,96. Ini berarti bahwa secara statistik, Psikologi Audit tidak berperan sebagai mediator yang signifikan antara Fraud Diamond dan tindak impulsif pinjaman online. Meskipun demikian, terdapat kontribusi jalur tidak langsung yang menunjukkan bahwa Psikologi Audit memiliki peran pelengkap, namun tidak cukup kuat untuk menjembatani hubungan utama antara Fraud Diamond dan impulsivitas.

Temuan ini sesuai dengan hasil penelitian (Safitri et al., 2023) dan (Jaya & Ilahiyah, 2020) yang menguji variabel psikologis (seperti religiositas dan persepsi etis) sebagai variabel intervening dalam hubungan Fraud



Diamond dengan perilaku fraud. Dalam kedua penelitian tersebut, variabel psikologi tidak selalu menunjukkan efek mediasi yang kuat, yang menunjukkan bahwa Fraud Diamond tetap menjadi determinan utama terhadap perilaku menyimpang, sementara variabel psikologi berperan sebagai faktor tambahan atau penguat. Oleh karena itu, kegagalan Psikologi Audit menjadi mediator signifikan dalam penelitian ini mendukung hasil-hasil studi sebelumnya, serta mempertegas bahwa Fraud Diamond dapat bekerja secara langsung dalam memengaruhi perilaku impulsif, terutama pada individu yang berada di lingkungan dengan tekanan tinggi dan kontrol diri yang rendah. Secara keseluruhan, pengaruh total Fraud Diamond Theory terhadap Tindak Impulsif (baik langsung maupun tidak langsung) adalah sebesar 0,792, yang menunjukkan bahwa teori ini merupakan variabel dominan dalam menjelaskan kecenderungan impulsivitas keuangan di kalangan generasi milenial dalam konteks digital dan layanan pinjaman online.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. *Fraud Diamond Theory* memiliki pengaruh yang signifikan dan kuat terhadap tindak impulsif dalam pinjaman online. Semakin besar tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan kapabilitas yang dimiliki individu, semakin tinggi pula kecenderungan mereka untuk bertindak impulsif dalam mengambil keputusan keuangan. Temuan ini tidak hanya terbukti secara statistik, tetapi juga konsisten dengan berbagai penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa dimensi *Fraud Diamond* berperan penting dalam menjelaskan perilaku impulsif, baik dalam konteks akademik maupun keuangan, khususnya pada generasi milenial.
2. Psikologi Audit berpengaruh signifikan namun lemah terhadap tindak impulsif pinjaman *online*. Meskipun pengaruhnya tidak sebesar *Fraud Diamond Theory*, faktor-faktor psikologis seperti kontrol diri, integritas moral, dan kesadaran etis terbukti berperan dalam memengaruhi keputusan finansial yang impulsif. Hasil ini menegaskan bahwa aspek psikologis individu dapat menjadi faktor pengendali atau pemicu dalam pengambilan keputusan tidak etis maupun impulsif, terutama dalam konteks keuangan digital yang menuntut keputusan cepat.

3. *Fraud Diamond Theory* menjadi faktor utama yang memengaruhi tindak impulsif pinjaman *online* pada generasi milenial, sedangkan Psikologi Audit tidak berperan signifikan sebagai mediator, meskipun memberi kontribusi pelengkap. Hasil ini menegaskan bahwa *Fraud Diamond* secara langsung lebih dominan dalam menjelaskan kecenderungan impulsivitas keuangan di era digital.

## 5.2 Saran

Saran dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Praktis

*Fraud Diamond Theory* berpengaruh signifikan terhadap tindak impulsif pinjaman *online*, sehingga perusahaan *fintech* disarankan memperkuat edukasi dan pengawasan etika finansial bagi generasi milenial. Meski Psikologi Audit berpengaruh lemah dan tidak menjadi mediator signifikan, pembentukan kontrol diri dan kesadaran etis tetap penting untuk menekan perilaku impulsif dalam pengambilan keputusan finansial digital.

2. Penelitian Selanjutnya

Psikologi Audit tidak berperan signifikan sebagai mediator seperti yang dirancang pada metode penelitian ini, penelitian mendatang disarankan meninjau kembali indikator variabel tersebut, memperluas responden, serta menambahkan variabel lain seperti literasi keuangan atau religiositas guna memperkuat pemahaman hubungan antara *Fraud Diamond Theory* dan tindak impulsif pinjaman *online*.

## DAFTAR PUSTAKA

### Daftar Jurnal

- Albrecht, C. O., Holland, D. V, Skousen, B. R., & Skousen, C. J. (2018). The Significance of Whistleblowing as an Anti-Fraud Measure. *Journal of Forensic & Investigative Accounting*, 10(1), 1–13.
- Amos, V., & Papalangi, N. (2024). Pinjaman Online: Perilaku Masyarakat Dalam Menghadapi Fear of Missing Out (Fomo). *Jurnal Manajemen & Bisnis Jayakarta*, 6(01), 83–94. <https://doi.org/10.53825/jmbjayakarta.v6i01.254>
- Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2024). *Auditing and Assurance Services, 18th edition*. Pearson.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *University of Hong Kong Faculty of Law Research*, 47, 8–10.
- Atkinson, R. L. (1987). *Introduction to psychology*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Creese, D. R. (1953). *Other People's Money : a Study in The Social Psychology of Embezzlement*.
- Dias-Oliveira, E., Morais, C., Pasion, R., & Hodgson, J. (2024). "It Is No Big Deal!": Fraud Diamond Theory as an Explanatory Model for Understanding Students' Academic Fraudulent Behavior. *Sage Open*, 14(3). <https://doi.org/10.1177/21582440241266091>
- Effendy, V., Charen Carolin, Meidy Aurora Carsaria, & Carmel Meiden. (2022). Analisis Fraud Diamond Terhadap Fraudulent Financial Statement Pada Beberapa Jurnal Tahun Terbit 2018-2022, Studi Meta Analisis. *Accounting and Management Journal*, 6(2), 25–45. <https://doi.org/10.33086/amj.v6i2.2844>
- Eisenhardt, K. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57–74.
- Flanigan, L. K., & Climie, E. A. (2020). Impulsivity. In *The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (pp. 243–248). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781119547174.ch219>
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26 Edisi 10*. Badan Penerbit Universitas Dipenogoro.
- Howe, S. dan. (1991). *Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069*.
- Humphrey, E. A., O., E. A., & Praise, E. I. (2023). Fraud Diamond: Detecting Fraudulent Behaviours in a Firm. *Journal of Corporate Governance Research*, 7(1), 31. <https://doi.org/10.5296/jcgr.v7i1.20405>
- James, W. (1890). *The Principles of Psychology*.
- Jaya, I. M. L. M., & Ilahiyah, M. E. (2020). Analyzing Fraud Diamond for Detecting Fraud Committed with Religiosity as Intervening Variable: Study in Manufacturing Company's Managers in East Java. *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 10(1), 69–82. <https://doi.org/10.15408/ess.v10i1.14878>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). THEORY OF THE FIRM: MANAGERIAL BEHAVIOR, AGENCY COSTS AND OWNERSHIP STRUCTURE. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.

- <https://doi.org/10.1057/9781137341280.0038>
- Lestari, M. P., Triani, M., Diandra, E., & Pontianak, P. N. (2024). *PENGARUH FRAUD DIAMOND DAN INTEGRITAS TERHADAP ACADEMIC FRAUD PADA MAHASISWA JURUSAN AKUNTANSI*.
- Libby, R., & Luft, J. (1993). Determinants of judgment performance in accounting settings: Ability, knowledge, motivation, and environment. *Accounting, Organizations and Society*, 18(5), 425–450. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(93\)90040-D](https://doi.org/10.1016/0361-3682(93)90040-D)
- Mertaningrum, N. L. P. E., Giantari, I. G. A. K., Ekawati, N. W., & Setiawan, P. Y. (2023). Perilaku Belanja Impulsif Secara Online. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 12(3), 605–616. <https://doi.org/10.23887/jish.v12i3.70463>
- Michael Dimock. (2019). *No Title*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/short-reads/2019/01/17/where-millennials-end-and-generation-z-begins/>
- Moeller, F. G., Barratt, E. S., Dougherty, D. M., Schmitz, J. M., & Swann, A. C. (2001). Psychiatric aspects of impulsivity. *American Journal of Psychiatry*, 158(11), 1783–1793. <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.158.11.1783>
- Neil, H., & William, S. (2009). *Millennials Rising: The Next Great Generation* (13th ed.).
- Nelson, M. W. (2009). A Model and Literature Review of Professional Skepticism in Auditing. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 28(2), 1–34. <https://doi.org/10.2308/aud.2009.28.2.1>
- Ng, E. S. W., Schweitzer, L., & Lyons, S. T. (2010). New Generation, Great Expectations: A Field Study of the Millennial Generation. *Journal of Business and Psychology*, 25(2), 281–292. <https://doi.org/10.1007/s10869-010-9159-4>
- Novita, N., & Jannah, F. (2022). How do fraud diamond and procrastination trigger cheating behavior in online learning during the Covid-19 pandemic? *The Indonesian Accounting Review*, 12(2), 231–246. <https://doi.org/10.14414/tiar.v12i2.2922>
- Novitaningrum, & Nurkhin, A. (2022). Pengaruh Dimensi Fraud Diamond Terhadap Perilaku Kecurangan Akademik. *JPAK: Jurnal Pendidikan Akuntansi Dan Keuangan*, 10(2), 199–214. <https://ejournal.upi.edu/index.php/JPAK/article/view/43560>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2016). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor: 77/POJK.01/2016 TENTANG LAYANAN PINJAM MEMINJAM UANG BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI. *Otoritas Jasa Keuangan*, 1–29. <https://www.ojk.go.id/id/ regulasi/ otoritas-jasa-keuangan/ peraturan-ojk/Documents/Pages/POJK-Nomor-77-POJK.01-2016/SAL - POJK Fintech.pdf>
- Pangesti, M., Khaeriah, A. S., Purwanto, E., Dwi, A., Nur, A., Syafitri, A., Shiva, M., Permata, A., Intan, N., & Azhari, H. (2024). The Influence of Social Media on the Cultural Identity of the Millennial Generation: Indonesian Case Study. *Pubmedia Social Sciences and Humanities*, 2(1), 7. <https://doi.org/10.47134/pssh.v2i1.241>
- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51(6), 768–774.

[https://doi.org/10.1002/1097-4679\(199511\)51:6<768::AID-JCLP2270510607>3.0.CO;2-1](https://doi.org/10.1002/1097-4679(199511)51:6<768::AID-JCLP2270510607>3.0.CO;2-1)

- Rosadi, R., Info, A., & Loans, O. (2025). *Online Loans : A Solution or a Problem ? Perspectives on Education and Society*. 1(1), 31–38.
- Safitri, N. E., Nurkholis, N., & Baridwan, Z. (2023). Moderating Effect of Religiosity on the Relationship between Fraud Diamond and Accounting Fraud: Study on the Banking Sector of Indonesia. *Journal of Accounting Research, Organization and Economics*, 6(3), 274–290.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). Research Methods for Business: A Skill-Building Approach. In *Leadership & Organization Development Journal* (Vol. 34, Issue 7). <https://doi.org/10.1108/lodj-06-2013-0079>
- Sugiyono. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*.
- Taufik, A., Supyadillah, A., Amin, M., & Prasetyo, R. D. (2024). Pinjaman Online (Pinjol) Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam dan Hukum Positif. *Misykat Al-Anwar Jurnal Kajian Islam Dan Masyarakat*, 7(2), 149. <https://doi.org/10.24853/ma.7.2.149-160>
- Ulfa, S. (2022). Analisis Faktor-Faktor Dalam Teori Fraud Diamond Yang Mempengaruhi Gen Z Melakukan Sobis Sebagai Pekerjaan Di Kabupaten Sidrap. *Universitas Hasanuddin Makassar*.
- Warni, P., & Margunani, M. (2022). Pengaruh Dimensi dalam Fraud Diamond dan Penyalahgunaan Teknologi Informasi Terhadap Perilaku Kecurangan Akademik. *Business and Accounting Education Journal*, 3(1), 36–49. <https://doi.org/10.15294/baej.v3i1.59275>
- Wilhelm, W. (1897). *Outlines of Psychology*.
- Wolfe, D. T., & Hermanson, D. R. (2004). The Fraud Diamond : Considering the Four Elements of Fraud. *The CPA Journal*, 74(12), 38–42.

#### Daftar Website

- <https://www.upitra.ac.id/berita/read/perkembangan-fintech-di-indonesia#:~:text=Selanjutnya%2C%20Diners%20Club%20berdiri%20pada,untuk%20kebutuhan%20finansial%20masing%2Dmasing>.
- <https://www.finpay.id/blog/posts/perkembangan-fintech-di-indonesia-dan-manfaatnya#:~:text=Perjalanan%20Fintech%20Generation%201.0%20di,mengunakan%20layanan%20tanpa%20kasir%20ini>.
- <https://data.goodstats.id/statistic/masyarakat-indonesia-hobi-belanja-pakaian-online-paling-sering-lewat-shopee-ekvNg>
- <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20210227140836-37-226620/mengapa-bunga-pinjaman-online-lebih-tinggi-ini-penyebabnya>



## LAMPIRAN

### L.1 Kuesioner

Judul Penelitian: Pengaruh Fraud Diamond Theory dalam Mendeteksi Kecurangan terhadap Tindak Impulsif Pinjaman Online Masyarakat Generasi Milenial Dimediasi Psikologi Audit

Petunjuk Pengisian:

Silakan isi identitas Anda di bagian I, dan beri tanda centang (✓) pada kolom angka 1–5 sesuai tingkat persetujuan Anda terhadap pernyataan di Bagian II.

Skala:

1 = Sangat Tidak Setuju | 2 = Tidak Setuju | 3 = Netral | 4 = Setuju | 5 = Sangat Setuju

Bagian I. Identitas Responden

1. Usia: \_\_\_\_\_
2. Jenis Kelamin: Laki-laki ( ) Perempuan ( )
3. Pendidikan Terakhir: SMA ( ) D3 ( ) S1 ( ) Lainnya ( )
4. Apakah Anda pernah menggunakan layanan pinjaman online? Ya ( ) Tidak ( )
5. Berapa kali Anda mengajukan pinjaman online dalam 12 bulan terakhir? \_\_\_\_\_

Bagian II. Pernyataan Penelitian

Fraud Diamond - Pressure

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Saya pernah merasa tertekan secara finansial sehingga mempertimbangkan pinjaman online.	( )	( )	( )	( )	( )
2	Saya merasa ada kebutuhan mendesak yang mendorong saya menggunakan pinjaman online.	( )	( )	( )	( )	( )

3	Saya mengalami tekanan dari keluarga/teman untuk mencukupi kebutuhan tertentu.	( )	( )	( )	( )	( )
---	--	-----	-----	-----	-----	-----

#### Fraud Diamond - Opportunity

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Saya merasa mudah mengakses aplikasi pinjaman online tanpa verifikasi yang ketat.	( )	( )	( )	( )	( )
2	Tidak ada pengawasan yang ketat dalam proses pengajuan pinjaman online.	( )	( )	( )	( )	( )
3	Saya merasa sistem pinjaman online memberi peluang untuk menyalahgunakan dana.	( )	( )	( )	( )	( )

#### Fraud Diamond - Rationalization

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Saya merasa menggunakan pinjaman online adalah hal wajar karena semua orang juga melakukannya.	( )	( )	( )	( )	( )
2	Saya pernah membenarkan tindakan meminjam uang meski tahu saya belum mampu membayar.	( )	( )	( )	( )	( )
3	Menurut saya, tidak masalah meminjam online selama tidak ketahuan menunggak.	( )	( )	( )	( )	( )

#### Fraud Diamond - Capability

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Saya merasa mampu menyembunyikan informasi	( )	( )	( )	( )	( )



pribadi yang sebenarnya saat mendaftar.

2	Saya tahu cara agar pengajuan pinjaman cepat disetujui meski tidak layak.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	Saya merasa percaya diri bisa memanipulasi data untuk keuntungan pribadi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Psikologi Audit

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Saya merasa mampu mengenali tanda-tanda kecurangan dalam aplikasi pinjaman online.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	Saya cenderung mempertimbangkan risiko kecurangan sebelum menggunakan aplikasi pinjol.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	Saya bisa membedakan aplikasi pinjaman online yang legal dan ilegal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	Saya merasa waspada terhadap penawaran pinjaman yang terlalu mudah.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	Saya membaca syarat dan ketentuan secara rinci sebelum mengajukan pinjaman.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	Saya lebih percaya aplikasi pinjaman yang diawasi oleh OJK.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Tindakan Impulsif Pinjaman Online

No.	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Saya pernah mengajukan pinjaman online tanpa pertimbangan yang matang.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

- |   |  |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 2 | Saya cenderung menggunakan pinjaman online hanya karena tergiur promo/iklan. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 | Saya pernah menyesal setelah melakukan pinjaman online secara tergesa-gesa.  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 | Saya jarang membandingkan beberapa aplikasi sebelum memilih yang satu.       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 | Saya meminjam online meski belum merencanakan bagaimana cara membayarnya.    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6 | Saya lebih sering menggunakan pinjaman online untuk kebutuhan konsumtif.     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |



## L.2 Hasil Uji Validitas

### Reliability

#### Notes

Output Created	14-JUN-2025 20:19:04
Comments	
Active Dataset	DataSet0
Filter	<none>
Weight	<none>
Input	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100
Matrix Input	
Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
Missing Value Handling	Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
Cases Used	RELIABILITY  /VARIABLES=X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8 X9 X10 X11 X12 Z1 Z2 Z3 Z4 Z5 Z6 Y1 Y2 Y3  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL  /MODEL=ALPHA  /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE  /SUMMARY=TOTAL.
Syntax	
Processor Time	00:00:00,02
Resources	
Elapsed Time	00:00:00,01

[DataSet0]

**Scale: ALL VARIABLES****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.891	21

**Item Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
X1	2.5300	1.39592	100
X2	2.5600	1.47928	100
X3	2.2000	1.42134	100
X4	3.0300	1.42457	100
X5	3.4900	1.40342	100
X6	3.8900	1.25445	100
X7	2.4600	1.38841	100
X8	1.8500	1.17529	100
X9	2.4600	1.40288	100
X10	2.0800	1.24462	100

X11	2.1000	1.21023	100
X12	1.7400	1.18594	100
Z1	2.6200	1.36167	100
Z2	3.5600	1.38038	100
Z3	3.6300	1.41888	100
Z4	4.1500	1.22578	100
Z5	3.7600	1.36419	100
Z6	4.1900	1.13436	100
Y1	1.9200	1.24462	100
Y2	1.8300	1.09226	100
Y3	2.5800	1.53202	100

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	56.1000	216.273	.608	.882
X2	56.0700	212.510	.660	.880
X3	56.4300	217.844	.556	.884
X4	55.6000	214.263	.645	.881
X5	55.1400	218.748	.541	.884
X6	54.7400	232.962	.226	.893
X7	56.1700	213.880	.674	.880
X8	56.7800	219.527	.640	.882
X9	56.1700	221.435	.474	.886
X10	56.5500	219.260	.607	.883
X11	56.5300	219.686	.614	.883

X12	56.8900	227.978	.385	.889
Z1	56.0100	222.010	.476	.886
Z2	55.0700	227.318	.335	.890
Z3	55.0000	222.040	.452	.887
Z4	54.4800	230.515	.300	.891
Z5	54.8700	226.437	.363	.890
Z6	54.4400	231.279	.308	.890
Y1	56.7100	223.380	.491	.886
Y2	56.8000	225.192	.512	.886
Y3	56.0500	214.917	.577	.883

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
58.6300	243.185	15.59439	21

### L.3 Hasil Uji Reabilitas

#### Reliability

Notes		
Output Created		14-JUN-2025 20:52:32
Comments		
	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
Input	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	100
	Matrix Input	
	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
Missing Value Handling		Statistics are based on all cases with valid data for all variables in the procedure.
	Cases Used	RELIABILITY
		/VARIABLES=X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8 X9 X10 X11 X12 Z1 Z2 Z3 Z4 Z5 Z6 Y1 Y2 Y3
Syntax		/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
		/MODEL=ALPHA
		/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
		/SUMMARY=TOTAL.
	Processor Time	00:00:00,02
Resources	Elapsed Time	00:00:00,01

[DataSet0]

**Scale: ALL VARIABLES****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.891	21

**Item Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
X1	2.5300	1.39592	100
X2	2.5600	1.47928	100
X3	2.2000	1.42134	100
X4	3.0300	1.42457	100
X5	3.4900	1.40342	100
X6	3.8900	1.25445	100
X7	2.4600	1.38841	100
X8	1.8500	1.17529	100
X9	2.4600	1.40288	100



X10	2.0800	1.24462	100
X11	2.1000	1.21023	100
X12	1.7400	1.18594	100
Z1	2.6200	1.36167	100
Z2	3.5600	1.38038	100
Z3	3.6300	1.41888	100
Z4	4.1500	1.22578	100
Z5	3.7600	1.36419	100
Z6	4.1900	1.13436	100
Y1	1.9200	1.24462	100
Y2	1.8300	1.09226	100
Y3	2.5800	1.53202	100



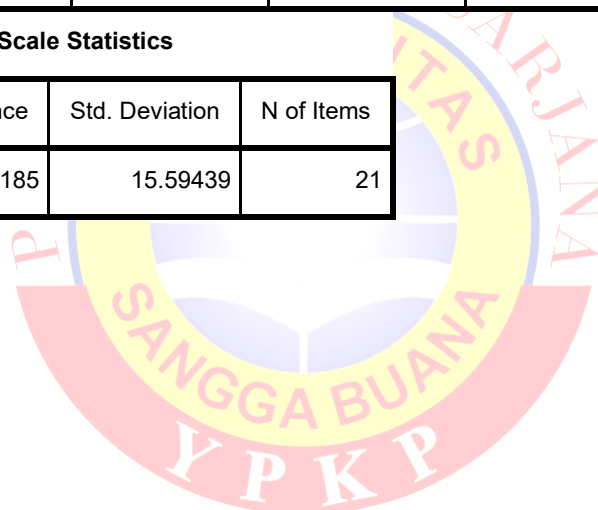
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	56.1000	216.273	.608	.882
X2	56.0700	212.510	.660	.880
X3	56.4300	217.844	.556	.884
X4	55.6000	214.263	.645	.881
X5	55.1400	218.748	.541	.884
X6	54.7400	232.962	.226	.893
X7	56.1700	213.880	.674	.880
X8	56.7800	219.527	.640	.882
X9	56.1700	221.435	.474	.886
X10	56.5500	219.260	.607	.883
X11	56.5300	219.686	.614	.883

X12	56.8900	227.978	.385	.889
Z1	56.0100	222.010	.476	.886
Z2	55.0700	227.318	.335	.890
Z3	55.0000	222.040	.452	.887
Z4	54.4800	230.515	.300	.891
Z5	54.8700	226.437	.363	.890
Z6	54.4400	231.279	.308	.890
Y1	56.7100	223.380	.491	.886
Y2	56.8000	225.192	.512	.886
Y3	56.0500	214.917	.577	.883

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
58.6300	243.185	15.59439	21



## L.4 Hasil Uji Normalitas

### NPar Tests

Notes		
Output Created		14-JUN-2025 21:36:56
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each test are based on all cases with valid data for the variable(s) used in that test.
Syntax		NPAR TESTS
		/K-S(NORMAL)=X_Mean
		/MISSING ANALYSIS.
Resources	Processor Time	00:00:00,02
	Elapsed Time	00:00:00,03
	Number of Cases Allowed <sup>a</sup>	196608

a. Based on availability of workspace memory.

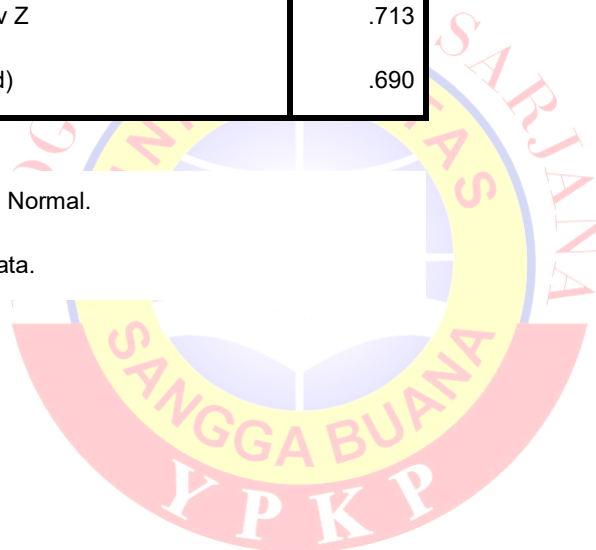
[DataSet0]

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		X_Mean
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	2.5325
	Std. Deviation	.86998
	Absolute	.071
Most Extreme Differences	Positive	.071
	Negative	-.039
Kolmogorov-Smirnov Z		.713
Asymp. Sig. (2-tailed)		.690

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



## L.5 Hasil Uji Heteroskedastistas

### Regression

#### Notes

Output Created	14-JUN-2025 21:55:26
Comments	
Input	Active Dataset DataSet0 Filter <none> Weight <none> Split File <none> N of Rows in Working Data File 100
Missing Value Handling	Definition of Missing User-defined missing values are treated as missing. Cases Used Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax	REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT ABS_RES /METHOD=ENTER X_Mean Z_Mean /SAVE RESID.
Resources	Processor Time 00:00:00,03 Elapsed Time 00:00:00,06 Memory Required 2284 bytes

Additional Memory Required for Residual Plots		0 bytes
Variables Created or Modified	RES_2	Unstandardized Residual

[DataSet0]

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Z_Mean, X_Mean <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: ABS\_RES

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.189 <sup>a</sup>	.036	.016	.41990

a. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

b. Dependent Variable: ABS\_RES

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.633	2	.317	1.796	.171 <sup>b</sup>
	Residual	17.103	97	.176		
	Total	17.736	99			

a. Dependent Variable: ABS\_RES

b. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.210	.184		1.142	.256
1 X_Mean	.060	.052	.122	1.152	.252
Z_Mean	.049	.048	.108	1.012	.314

a. Dependent Variable: ABS\_RES

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.3179	.7455	.5380	.07998	100
Residual	-.57569	1.58054	.00000	.41564	100
Std. Predicted Value	-2.752	2.595	.000	1.000	100
Std. Residual	-1.371	3.764	.000	.990	100

a. Dependent Variable: ABS\_RES

## L.6 Hasil Uji Multikolinearitas

### Regression

#### Notes

Output Created	14-JUN-2025 22:03:21
Comments	
Input	Active Dataset DataSet0 Filter <none> Weight <none> Split File <none> N of Rows in Working Data File 100
Missing Value Handling	Definition of Missing User-defined missing values are treated as missing. Cases Used Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax	REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y_Mean /METHOD=ENTER X_Mean Z_Mean /SAVE RESID.
Resources	Processor Time 00:00:00,03 Elapsed Time 00:00:00,13 Memory Required 2300 bytes



Additional Memory Required for Residual Plots		0 bytes
Variables Created or Modified	RES_3	Unstandardized Residual

[DataSet0]

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Z_Mean, X_Mean <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Y\_Mean

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737 <sup>a</sup>	.543	.534	.69369

a. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

b. Dependent Variable: Y\_Mean

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	55.557	2	27.778	57.726	.000 <sup>b</sup>
	Residual	46.678	97	.481		
	Total	102.234	99			

a. Dependent Variable: Y\_Mean

b. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.211	.303	.694	.489
	X_Mean	.892	.085	.764	.000
	Z_Mean	-.099	.079	-.091	.217

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1	(Constant)	
	X_Mean	.880
	Z_Mean	.880

a. Dependent Variable: Y\_Mean

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	X_Mean	Z_Mean
1	1	2.907	1.000	.01	.01	.01
	2	.062	6.824	.12	.99	.16
	3	.031	9.671	.87	.00	.84

a. Dependent Variable: Y\_Mean

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.6100	4.2769	2.1100	.74912	100
Residual	-1.59768	2.05826	.00000	.68665	100
Std. Predicted Value	-2.002	2.893	.000	1.000	100
Std. Residual	-2.303	2.967	.000	.990	100

a. Dependent Variable: Y\_Mean



## L.7 Hasil Uji Regresi

### Regression

#### Notes

Output Created	14-JUN-2025 22:12:56	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
Missing Value Handling	N of Rows in Working Data File	100
	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax	REGRESSION	
	/MISSING LISTWISE	
	/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL	
	/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)	
	/NOORIGIN	
	/DEPENDENT Y_Mean	
Resources	/METHOD=ENTER X_Mean Z_Mean	
	/SAVE RESID.	
	Processor Time	00:00:00,02
	Elapsed Time	00:00:00,12
	Memory Required	2324 bytes

Additional Memory Required for Residual Plots		0 bytes
Variables Created or Modified	RES_4	Unstandardized Residual

[DataSet0]

**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Z_Mean, X_Mean <sup>b</sup>	.	Enter

a. Dependent Variable: Y\_Mean

b. All requested variables entered.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.737 <sup>a</sup>	.543	.534	.69369

a. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

b. Dependent Variable: Y\_Mean

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	55.557	2	27.778	57.726	.000 <sup>b</sup>
	Residual	46.678	97	.481		
	Total	102.234	99			

a. Dependent Variable: Y\_Mean

b. Predictors: (Constant), Z\_Mean, X\_Mean

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.211	.303		.694	.489
X_Mean	.892	.085	.764	10.442	.000
Z_Mean	-.099	.079	-.091	-1.243	.217

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
X_Mean	.880	1.136
Z_Mean	.880	1.136

a. Dependent Variable: Y\_Mean

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	X_Mean	Z_Mean
1	1	2.907	1.000	.01	.01	.01
2	2	.062	6.824	.12	.99	.16
3	3	.031	9.671	.87	.00	.84

a. Dependent Variable: Y\_Mean

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.6100	4.2769	2.1100	.74912	100
Residual	-1.59768	2.05826	.00000	.68665	100
Std. Predicted Value	-2.002	2.893	.000	1.000	100
Std. Residual	-2.303	2.967	.000	.990	100

a. Dependent Variable: Y\_Mean

