BAB II

DASAR TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Teori Agensi (Agency Theory)

Teori agensi pertama kali diperkenalkan oleh Jensen dan Meckling (1976) yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemilik) dan agen (manajemen) dalam suatu perusahaan. Menurut Jensen dan Meckling (1976), teori keagenan menjelaskan adanya hubungan kontraktual antara dua pihak, yaitu prinsipal (pemilik) dan agen (manajemen), di mana prinsipal memberikan kepercayaan dan wewenang kepada agen untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan serta mengambil keputusan tertentu. Dalam hubungan ini, manajemen sebagai agen memiliki kepentingan untuk memperoleh kompensasi atau penghargaan yang tinggi atas kinerja yang ditunjukkan, sementara pemilik sebagai prinsipal mengharapkan tingkat pengembalian (*return*) yang optimal dari investasi yang telah dikeluarkan.

Perbedaan tujuan dan kepentingan antara kedua pihak inilah yang menimbulkan konflik keagenan (*agency conflict*), di mana manajemen cenderung berupaya memaksimalkan keuntungan pribadi tanpa sepenuhnya memperhatikan kepentingan pemilik. Untuk meminimalisir konflik tersebut, prinsipal biasanya menetapkan sistem kompensasi seperti bonus berbasis kinerja, serta mengeluarkan biaya pengawasan (*monitoring cost*) guna

membatasi tindakan manajemen yang menyimpang dari tujuan utama perusahaan.

Namun demikian, tindakan kecurangan masih dapat muncul apabila terdapat celah yang dimanfaatkan oleh agen untuk memperoleh keuntungan pribadi tanpa sepengetahuan prinsipal. Brennan dan Hennessy (2001) mengidentifikasi bahwa celah-celah ini timbul karena adanya asimetri informasi yang signifikan antara manajemen (agen) dan pemilik (prinsipal), di mana manajemen memiliki akses informasi yang lebih lengkap tentang kondisi internal perusahaan. Eisenhardt (1989) menyatakan bahwa asimetri informasi merupakan sumber utama kecurangan, karena manajemen memiliki peluang untuk menyajikan laporan keuangan yang tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya demi memenuhi kepentingan pribadi, seperti memperoleh bonus atau menjaga citra kinerja.

Berdasarkan uraian tersebut, teori agensi digunakan sebagai teori pendukung dalam penelitian ini untuk menjelaskan adanya konflik kepentingan dan asimetri informasi antara prinsipal dan agen yang dapat mendorong munculnya perilaku oportunistik, termasuk manipulasi laporan keuangan. Adapun teori utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah Fraud Pentagon Theory karena teori tersebut secara khusus menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi terjadinya kecurangan laporan keuangan melalui lima elemen, yaitu *pressure, opportunity, rationalization, capability*, dan *arrogance*. Oleh karena itu, *Fraud Pentagon Theory* menjadi landasan utama dalam menjelaskan hubungan antarvariabel yang diteliti, sedangkan Teori Agensi berfungsi sebagai

dasar untuk memahami latar belakang munculnya konflik kepentingan yang dapat memicu terjadinya kecurangan laporan keuangan.

2.2 Kecurangan (fraud)

Menurut Association of Certified Fraud Examiners (ACFE, 2022), *fraud* adalah tindakan sengaja yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan yang tidak semestinya. Pengertian senada juga dikemukakan oleh Ramamoorti (2003) yang mendefinisikan *fraud* dalam konteks organisasi sebagai perbuatan yang merugikan pihak lain.

Dalam akuntansi, kecurangan umumnya dilakukan dengan memanipulasi catatan keuangan agar hasil laporan tidak mencerminkan kondisi sebenarnya. Penelitian empiris Dechow et al. (2011) menunjukkan bahwa manipulasi akuntansi sering terjadi melalui pengakuan pendapatan yang agresif dan pengelolaan biaya agar hasil laporan tidak mencerminkan kondisi sebenarnya. Menurut Tuanakotta (2016), kecurangan merupakan perbuatan melawan hukum yang dilakukan dengan sengaja untuk menipu, yang mengakibatkan kerugian bagi pihak lain dan keuntungan bagi pelaku. *Fraud* dalam laporan keuangan umumnya dilakukan untuk menunjukkan kinerja perusahaan yang lebih baik dari kenyataan sebenarnya, demi memenuhi target laba, mempertahankan posisi, atau mendapatkan bonus dan insentif.

2.2.1 Jenis-Jenis (*Fraud*)

Menurut ACFE (2022), terdapat tiga jenis utama kecurangan (*fraud classification*) dalam dunia bisnis, yaitu:

1. *Asset Misappropriation* (Penyalahgunaan Aset)

Asset misappropriation merupakan tindakan pencurian atau penyalahgunaan aset perusahaan oleh karyawan atau pihak internal lainnya untuk keuntungan pribadi. Menurut ACFE (2022), jenis *fraud* ini merupakan kategori *fraud* dengan frekuensi tertinggi (87% dari total kasus), namun dengan kerugian median yang relatif rendah (USD 100,000) dibandingkan jenis *fraud* lain. Bentuk-bentuk *asset misappropriation* antara lain:

- Pencurian kas langsung (*cash larceny*) dan penerimaan kas yang tidak dicatat (*skimming*)
- Penggelapan atau manipulasi pengeluaran (*expense reimbursement fraud*)
- Pencurian persediaan dan aset fisik lainnya
- Falsifikasi dokumen untuk menutupi pencurian (*check fraud*, *credential fraud*)
- Penyalahgunaan aset digital atau *intellectual property*

Fraud jenis ini umumnya lebih mudah dideteksi melalui mekanisme pengendalian internal yang kuat, seperti sistem otorisasi, segregasi tugas, dan rekonsiliasi berkala. Namun, dalam lingkungan bisnis modern,

pencurian aset nonfisik seperti data atau *intellectual property* semakin menjadi tantangan tersendiri bagi audit internal.

2. ***Corruption*** **(Korupsi)**

Corruption atau tindakan korupsi melibatkan penyalahgunaan wewenang atau jabatan untuk memperoleh keuntungan pribadi atau pihak ketiga tanpa harus melibatkan pencurian aset secara langsung. Menurut ACFE (2022), korupsi menyumbang 23% dari total kasus *fraud* dengan kerugian median sekitar USD 200,000, lebih tinggi dari *asset misappropriation*. Bentuk-bentuk korupsi dalam organisasi mencakup:

- *Bribery* (penerimaan suap): pemberian atau penerimaan uang/hadiah untuk memengaruhi keputusan bisnis (contoh: suap kepada pengambil keputusan untuk memenangkan tender)
- *Conflict of Interest*: penyalahgunaan posisi untuk keuntungan pribadi atau pihak ketiga (contoh: menerima proyek dari *supplier* yang dimiliki keluarga sendiri)
- *Illegal Gratuity*: penerimaan hadiah atau keuntungan sebagai ucapan terima kasih atas keputusan atau tindakan tertentu
- *Extortion* dan *Protection Racket*: pemerasan atau paksaan untuk memberikan uang atau aset
- *Bid Rigging*: manipulasi proses tender dengan bekerja sama dengan pesaing

Korupsi sering sulit dideteksi karena melibatkan kolaborasi antara pihak internal (karyawan) dan eksternal (*supplier*, mitra bisnis, atau pihak ketiga), sehingga membuat transaksi tampak sah secara formal. Selain itu, sering kali terdapat pengaburan antara "pemberian hadiah yang wajar" dengan "suap", yang memerlukan *judgment* dan pemahaman konteks organisasi yang mendalam.

3. ***Financial Statement Fraud*** **(Kecurangan Laporan Keuangan)**

Financial statement fraud merupakan tindakan manipulasi atau pemalsuan informasi dalam laporan keuangan yang dilakukan secara sengaja untuk menyesatkan pemangku kepentingan (*stakeholders*). Meskipun frekuensinya paling rendah (hanya 5% dari total kasus), jenis *fraud* ini memiliki dampak finansial paling signifikan dengan kerugian median mencapai USD 766,000—jauh lebih tinggi dari kedua kategori *fraud* lainnya (ACFE, 2022).

Menurut Association of Certified Fraud Examiners (ACFE, 2014), kecurangan laporan keuangan merupakan tindakan yang dilakukan secara sengaja oleh pihak manajemen atau individu dalam organisasi untuk menyajikan informasi keuangan yang tidak sesuai dengan kenyataan sebenarnya. Tujuan *fraud* ini adalah untuk menipu para pemangku kepentingan seperti investor, kreditur, maupun regulator, sehingga menimbulkan keputusan ekonomi yang salah dan berpotensi menimbulkan kerugian besar. Bentuk-bentuk Financial Statement Fraud:

Menurut *Statement on Auditing Standards* (SAS) No. 240 (AICPA, 2023) yang terbaru, kecurangan laporan keuangan dapat mengambil bentuk sebagai berikut:

a) Memanipulasi, memalsukan, atau mengubah dokumen dan data akuntansi

- Perubahan catatan akuntansi dan bukti transaksi untuk mengubah hasil keuangan
- Pencatatan pendapatan fiktif atau penjualan yang belum terealisasi (*premature revenue recognition*)
- Manipulasi beban operasional melalui penundaan pengakuan biaya atau aktivasi aset
- Pengubahan nilai estimasi akuntansi (seperti umur manfaat aset, *allowance for doubtful accounts*)

b) Menghilangkan atau tidak menyertakan informasi penting secara sengaja

- Tidak mengungkapkan liabilitas atau kewajiban tertentu
- Menyembunyikan transaksi dengan pihak berelasi atau *related parties*
- Tidak mengungkapkan kontingensi atau peristiwa penting setelah tanggal laporan
- Menyembunyikan peristiwa merger atau akuisisi yang material

c) Menyimpang dari prinsip akuntansi yang berlaku umum (GAAP/SAK)

- Kesalahan pengklasifikasian akun atau reklasifikasi untuk memengaruhi rasio keuangan
- Ketidaksesuaian dalam pengakuan pendapatan dan beban dengan standar
- Penyajian yang menyesatkan dalam catatan kaki (*notes to financial statements*)
- Pengungkapan informasi yang tidak transparan atau menyesatkan

Financial statement fraud memiliki implikasi jangka panjang yang sangat serius. Bagi investor, dampak yang ditimbulkan berupa kerugian investasi, penurunan nilai saham, dan hilangnya kepercayaan. Bagi kreditor, *fraud* ini meningkatkan risiko piutang tidak tertagih serta kesulitan dalam mengumpulkan utang. Dari sisi regulator, *financial statement fraud* dapat menyebabkan hilangnya kepercayaan publik dan merusak integritas pasar modal. Sementara itu, bagi perusahaan, dampak yang ditimbulkan meliputi rusaknya reputasi, tingginya biaya hukum, serta kemungkinan terjadinya *delisting* dari bursa efek. Oleh karena itu, deteksi dini dan pencegahan *financial statement fraud* menjadi prioritas utama bagi auditor independen, audit internal, dan regulator.

2.3 Teori *Fraud Pentagon*

2.3.1 Konsep Umum *Fraud Pentagon*

Pemahaman mengenai faktor-faktor penyebab kecurangan telah berkembang secara signifikan dari waktu ke waktu dalam literatur akuntansi, kriminologi, dan tata kelola perusahaan. Awalnya, Cressey (1953) memperkenalkan konsep ini melalui teori *Fraud Triangle* yang didasarkan pada penelitian mendalam terhadap pelaku penggelapan dana. Cressey menemukan bahwa kecurangan tidak terjadi secara spontan, melainkan ketika tiga elemen utama muncul secara bersamaan, yaitu tekanan (*pressure*), kesempatan (*opportunity*), dan rasionalisasi (*rationalization*). Tekanan merujuk pada dorongan finansial maupun nonfinansial yang membuat individu berada dalam kondisi terdesak, seperti utang pribadi yang tinggi atau target kinerja yang tidak realistis. Kesempatan muncul akibat lemahnya pengendalian internal atau pengawasan yang tidak efektif, sehingga membuka peluang bagi pelaku untuk melakukan kecurangan tanpa mudah terdeteksi. Rasionalisasi merupakan proses pembenaran moral yang dilakukan pelaku untuk melegitimasi tindakannya, misalnya dengan menganggap kecurangan sebagai bentuk "pinjaman sementara". Teori *Fraud Triangle* kemudian menjadi fondasi penting dalam studi kecurangan dan diadopsi secara luas dalam standar auditing, termasuk *Statement on Auditing Standards* (SAS) No. 99.

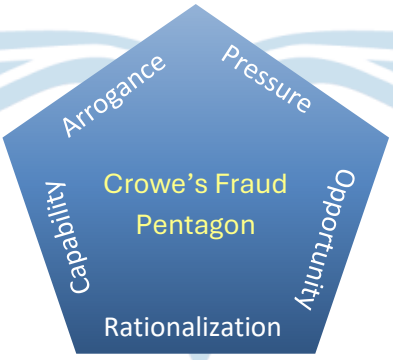
Seiring berjalannya waktu, para peneliti mengidentifikasi bahwa tidak semua individu yang mengalami tekanan, memiliki kesempatan, dan melakukan rasionalisasi akan benar-benar melakukan kecurangan. Hal ini menunjukkan adanya faktor lain yang membedakan antara niat dan realisasi tindakan kecurangan. Untuk menjawab keterbatasan tersebut, Wolfe dan Hermanson (2004) mengembangkan konsep *Fraud Triangle* menjadi *Fraud Diamond* dengan menambahkan elemen kemampuan (*Capability*). Elemen ini menekankan bahwa kecurangan hanya dapat terjadi apabila pelaku memiliki kapasitas tertentu, seperti posisi dan wewenang dalam organisasi, kecerdasan serta kreativitas dalam merancang dan menyembunyikan skema kecurangan, kemampuan memengaruhi orang lain, pemahaman terhadap kelemahan sistem pengendalian internal, serta ketahanan mental dalam menghadapi tekanan. Dengan demikian, *Capability* menjadi faktor yang membedakan antara individu yang hanya memiliki niat dan individu yang mampu merealisasikan tindakan kecurangan.

Perkembangan selanjutnya diperkenalkan oleh Crowe Howarth (2011) melalui konsep *Fraud Pentagon*. Evolusi teori ini didukung oleh studi fenomenologi dari Ramamoorti (2003) dan penelitian kuantitatif Bastian (2016) yang memvalidasi relevansi dimensi arogansi dalam mendeteksi *fraud* di berbagai industri. Berdasarkan pengamatan terhadap berbagai skandal korporasi besar seperti Enron, WorldCom, dan Satyam (Crowe, 2011). Penelitian lebih lanjut oleh Apriliana (2017) pada perusahaan Indonesia juga menemukan pola yang serupa, di mana ketiga

elemen awal *Fraud Diamond* tidak cukup menjelaskan fenomena *fraud*. Ditemukan bahwa terdapat elemen tambahan yang turut berperan dalam mendorong terjadinya kecurangan, yaitu arogansi (*arrogance*). Para eksekutif puncak dalam kasus-kasus tersebut tidak hanya memenuhi elemen-elemen sebelumnya, tetapi juga menunjukkan sikap superioritas yang berlebihan, sehingga merasa bahwa aturan, regulasi, dan mekanisme pengawasan tidak berlaku bagi diri mereka. Arogansi didefinisikan sebagai sikap percaya diri yang melampaui batas kewajaran, disertai keyakinan bahwa individu tidak akan terdeteksi maupun dikenai sanksi. Dalam konteks organisasi, arogansi sering terlihat pada manajemen puncak, khususnya CEO, yang memiliki kekuasaan besar dalam pengambilan keputusan strategis. CEO yang memiliki tingkat arogansi tinggi cenderung mengabaikan kontrol internal, memaksakan target yang tidak realistis, serta membangun citra diri yang berlebihan di hadapan publik. Dengan demikian, *Fraud Pentagon* tidak hanya mencakup tekanan, kesempatan, rasionalisasi, dan kemampuan, tetapi juga arogansi sebagai elemen penting yang relevan dalam memahami dan mendeteksi potensi kecurangan, terutama pada level manajemen puncak.

Secara sistematis, *Fraud Pentagon* menjelaskan bahwa kecurangan terjadi akibat kombinasi dari lima elemen yang saling berkaitan dan saling memperkuat. Tekanan merupakan dorongan yang berasal dari kondisi keuangan pribadi, target kinerja yang tinggi, atau tuntutan eksternal yang membuat individu merasa perlu melakukan kecurangan. Kesempatan

muncul akibat lemahnya sistem pengendalian internal atau kurangnya pengawasan, sehingga memberikan ruang bagi pelaku untuk bertindak tanpa mudah terdeteksi. Rasionalisasi adalah proses pembenaran moral yang dilakukan pelaku untuk meyakinkan dirinya bahwa tindakan tersebut dapat diterima. Kemampuan (*Capability*) mengacu pada kapasitas individu dalam memanfaatkan peluang dan menjalankan skema kecurangan secara efektif, yang mencakup posisi dalam organisasi, kecerdasan, keterampilan, serta pemahaman terhadap sistem pengendalian internal. Sementara itu, arogansi (*arrogance*) mencerminkan sikap percaya diri yang berlebihan, di mana individu merasa dirinya berada di atas aturan dan yakin tidak akan terdeteksi maupun dihukum, sehingga cenderung mengabaikan kontrol internal dan etika yang berlaku. Kombinasi dari kelima elemen tersebut menjadikan *Fraud Pentagon* sebagai kerangka yang lebih komprehensif dalam menjelaskan potensi terjadinya kecurangan laporan keuangan dibandingkan model sebelumnya.



Gambar 2.3.1 Teori Fraud Pentagon

Sumber: Diadaptasi dari Crowe *Fraud pentagon* (2011)

Gambar 2.3.1 menunjukkan bahwa *Fraud Pentagon* terdiri dari lima elemen yang saling berkaitan dan memiliki peran yang sama penting dalam mendorong terjadinya *fraud*. Kelima elemen dalam *Fraud Pentagon* tidak bekerja secara *isolated*, tetapi saling memperkuat satu sama lain. *Pressure* mendorong individu untuk mencari jalan keluar, *opportunity* memberikan celah untuk berbuat, *rationalization* membenarkan tindakan, *capability* memungkinkan eksekusi, dan *arrogance* membuat pelaku percaya tidak akan terdeteksi. Kombinasi sempurna dari kelima elemen ini menciptakan sinergi yang sangat kondusif bagi terjadinya *fraud*.

Berbeda dengan *Fraud Triangle* yang hanya mencakup tiga elemen (Cressey, 1953) dan *Fraud Diamond* yang menambahkan *capability* (Wolfe & Hermanson, 2004), *Fraud Pentagon* menambahkan satu elemen baru lagi, yaitu *arrogance*. Penambahan ini didasarkan pada observasi empiris Crowe Howarth (2011) terhadap kasus-kasus *fraud* berskala besar yang menunjukkan bahwa dimensi psikologis berupa kepercayaan diri berlebihan dan rasa superioritas merupakan faktor yang krusial dalam mendorong terjadinya *fraud*.

Model *Fraud Pentagon* terbukti lebih komprehensif dalam menjelaskan potensi *fraud* dibandingkan model sebelumnya karena mampu menangkap dimensi yang lebih luas, termasuk faktor individual (*arrogance*) dan struktural (*opportunity*, *capability*). Hal ini menjadikan *Fraud Pentagon* sebagai kerangka kerja yang lebih holistik dan relevan untuk

penelitian *fraud detection* di berbagai konteks organisasi, khususnya pada perusahaan manufaktur yang memiliki kompleksitas operasional tinggi.

Berikut adalah penjelasan rinci masing-masing elemen beserta operasionalisasinya dalam penelitian ini.

2.4 Elemen Fraud Pentagon

2.4.1 Tekanan (*pressure*)

Tekanan (*pressure*) dalam konteks Fraud Pentagon Theory merujuk pada dorongan internal maupun eksternal yang dialami individu, terutama manajemen, untuk melakukan tindakan kecurangan agar target finansial dapat tercapai. Menurut Cressey (1953), tekanan merupakan elemen fundamental yang memicu individu berada dalam kondisi *financial stress* yang tidak dapat diselesaikan dengan cara-cara yang legal. Tekanan yang dirasakan dapat bersumber dari berbagai pihak dan situasi yang berbeda dalam lingkungan organisasi.

Dalam konteks organisasi, tekanan dapat berasal dari berbagai sumber antara lain:

1. Tekanan Finansial Pribadi: Manajemen yang mengalami beban hutang pribadi yang tinggi, kebutuhan konsumsi yang besar, atau gaya hidup yang tidak sesuai dengan pendapatan, dapat terdorong untuk melakukan kecurangan demi memperoleh keuntungan tambahan.
2. Tekanan Organisasi: Target profitabilitas yang ambisius, target pertumbuhan penjualan yang tidak realistis, kewajiban pembayaran

dividen, atau sistem kompensasi yang terikat pada pencapaian kinerja tertentu dapat menciptakan tekanan pada manajemen.

3. Tekanan Pasar: Persaingan industri yang ketat, penurunan pangsa pasar, atau tekanan dari investor dan analis untuk meningkatkan *earnings per share* (EPS) secara konsisten.

Tekanan yang dialami individu maupun manajemen tersebut memiliki implikasi yang signifikan terhadap potensi terjadinya kecurangan. Loebbecke, Eining, dan Willingham (1989) dalam penelitian empiris mereka menemukan bahwa tekanan finansial merupakan elemen yang paling sering diidentifikasi dalam kasus-kasus *fraud*. Selain itu, Karwacki dan Huseman (1992) menunjukkan bahwa target kinerja yang tidak realistis atau tekanan kompensasi berbasis hasil dapat mendorong manajemen untuk melakukan tindakan manipulatif guna memenuhi target tersebut.

Pelaku kecurangan umumnya merasa memiliki masalah keuangan pribadi yang tidak dapat diungkapkan kepada pihak lain, sehingga mencari jalan pintas melalui tindakan curang. Dalam konteks perusahaan, tekanan sering muncul akibat tuntutan untuk mencapai target laba tertentu yang membuat manajemen merasa terbebani. Ketika tekanan akibat penurunan kinerja keuangan semakin besar dan mengancam stabilitas perusahaan, manajemen cenderung terdorong untuk melakukan manipulasi laba guna memenuhi ekspektasi dan menjaga reputasi perusahaan di mata pemangku kepentingan.

Secara empiris, hubungan antara tekanan dan kecurangan telah didukung oleh berbagai penelitian. Septriani dan Handayani (2018) menemukan bahwa *financial target* berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan, baik pada perusahaan manufaktur maupun perbankan. Hasil serupa juga dikemukakan oleh Agusputri dan Sofie (2019) yang menyatakan bahwa semakin tinggi target keuangan yang ingin dicapai perusahaan, semakin besar kecenderungan terjadinya manipulasi laporan keuangan.

Dalam penelitian ini, tekanan (*pressure*) dioperasionalisasikan menggunakan Return on Assets (ROA) sebagai proksi variabel. ROA dipilih karena mampu mencerminkan kinerja dan profitabilitas perusahaan secara langsung, khususnya dalam mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aset yang dimiliki. Selain itu, ROA merupakan salah satu indikator kinerja yang sering dijadikan acuan oleh investor, analis pasar modal, serta pihak manajemen dalam mengevaluasi keberhasilan perusahaan.

Adapun alasan penggunaan ROA sebagai indikator pengukuran adalah sebagai berikut:

1. ROA secara langsung mencerminkan kinerja dan profitabilitas finansial perusahaan. Metrik ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari aset yang dimiliki.
2. ROA merupakan metrik kinerja yang sering dijadikan target oleh investor, analis pasar modal, dan pengambil keputusan investasi.

Ekspektasi terhadap ROA yang tinggi menciptakan tekanan pada manajemen.

3. Target ROA yang ambisius dan tidak realistis dapat menciptakan tekanan signifikan pada manajemen untuk mencapainya. Ketika target ROA sulit dicapai melalui operasi normal, manajemen dapat terdorong untuk melakukan *earnings management* atau manipulasi laporan keuangan.
4. ROA yang tinggi menunjukkan perusahaan berhasil menghasilkan laba dari aset yang dimiliki, namun target ROA yang terlalu ambisius dapat memicu praktik manajemen laba ketika kinerja perusahaan menurun atau mengalami kesulitan.

2.4.2 Kesempatan atau peluang (*opportunity*)

Kesempatan (*opportunity*) adalah kondisi atau situasi yang memungkinkan individu melakukan kecurangan tanpa mudah terdeteksi. Kesempatan umumnya muncul akibat kelemahan dalam sistem pengendalian internal, pengawasan yang tidak efektif, atau struktur organisasi yang memberikan akses dan wewenang berlebihan kepada individu tertentu. Dengan adanya celah-celah tersebut, individu memiliki ruang untuk melakukan tindakan kecurangan tanpa pengawasan yang memadai.

Dalam praktiknya, kesempatan kecurangan dapat timbul dari berbagai kelemahan dalam organisasi, antara lain:

1. Lemahnya Pengendalian Internal: Sistem pengendalian internal yang lemah tidak mampu mencegah dan mendeteksi kecurangan secara efektif.
2. Pengawasan Manajemen yang Tidak Efektif: Pengawasan oleh organ-organ *governance* seperti dewan komisaris atau komite audit yang lemah membuka peluang terjadinya fraud.
3. Akses Berlebihan terhadap Aset dan Catatan: Struktur organisasi yang memberikan akses terlalu tinggi terhadap aset atau catatan akuntansi tanpa verifikasi yang ketat.
4. Ketiadaan Mekanisme Verifikasi: Tidak adanya mekanisme *reconciliation*, *approval*, atau verifikasi independen yang memadai.

Keberadaan kesempatan tersebut memiliki implikasi yang signifikan terhadap terjadinya kecurangan. Brazel, Jones, dan Zimbelman (2009) dalam penelitian mereka tentang *fraud prevention* menemukan bahwa efektivitas sistem pengendalian internal dan *monitoring* berkorelasi negatif dengan terjadinya *fraud*. Lebih lanjut, Messier, Glover, dan Prawitt (2017) menekankan bahwa *effectiveness of monitoring* oleh dewan komisaris merupakan salah satu faktor terpenting dalam mencegah *fraud* di organisasi.Tindakan kecurangan yang muncul akibat adanya kesempatan umumnya dipengaruhi oleh jabatan atau wewenang individu dalam suatu organisasi. Semakin besar otoritas yang dimiliki seseorang, semakin besar pula potensi untuk melakukan penyimpangan. Selain itu, lemahnya sistem

pengendalian internal dan kurangnya mekanisme pengawasan yang efektif semakin memperbesar peluang bagi pelaku untuk melakukan tindakan curang tanpa mudah terdeteksi.

Dalam penelitian ini, kesempatan (*opportunity*) dioperasionalisasikan melalui *ineffective monitoring*, yaitu lemahnya fungsi pengawasan oleh dewan komisaris independen. Penelitian Beasley (1996) menunjukkan bahwa semakin besar proporsi komisaris independen, semakin kecil kemungkinan terjadinya manipulasi laporan keuangan karena meningkatnya efektivitas pengawasan terhadap manajemen. Sebaliknya, proporsi komisaris independen yang rendah mencerminkan lemahnya pengawasan, sehingga memberikan kesempatan bagi manajemen untuk melakukan kecurangan tanpa mudah terdeteksi.

Hal ini juga sejalan dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 33/PJOK/04/2014 tentang Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan Publik yang menegaskan bahwa pengawasan terhadap manajemen dilakukan oleh dewan komisaris independen yang berasal dari luar perusahaan dan bertugas mengawasi jalannya perusahaan secara objektif. Dalam perspektif teori agensi, keberadaan mekanisme pengawasan yang efektif merupakan sarana utama untuk mengurangi *agency conflict* antara prinsipal dan agen. Dengan demikian, semakin besar proporsi komisaris independen, semakin tinggi intensitas dan efektivitas pengawasan terhadap manajemen, sehingga peluang terjadinya kecurangan menjadi semakin kecil.

2.4.3 Rasionalisasi (*rationalization*)

Rasionalisasi (*rationalization*) merupakan mekanisme psikologis di mana pelaku kecurangan melakukan pembenaran moral terhadap tindakan yang salah agar tetap merasa berintegritas serta mampu mempertahankan citra diri yang positif. Melalui rasionalisasi, individu dapat mereduksi rasa bersalah dan membenarkan pelanggaran terhadap norma etika yang dilakukan. Dengan demikian, tindakan kecurangan tidak lagi dipandang sebagai kesalahan, melainkan sebagai sesuatu yang dapat diterima dalam kondisi tertentu.

Menurut Cressey (1953), tanpa adanya elemen rasionalisasi, individu tidak akan mampu melakukan kecurangan meskipun berada dalam kondisi tekanan dan memiliki kesempatan. Hal ini menunjukkan bahwa rasionalisasi merupakan elemen psikologis yang krusial dalam terjadinya fraud. Meskipun demikian, rasionalisasi merupakan elemen yang paling sulit diidentifikasi secara langsung karena bersifat internal, sehingga umumnya hanya dapat diinfer melalui perilaku dan keputusan bisnis yang diambil oleh individu. Dalam praktik bisnis, rasionalisasi dapat muncul dalam berbagai bentuk, antara lain:

1. Anggapan bahwa praktik akuntansi yang tidak wajar adalah "wajar-wajar saja" karena juga dilakukan oleh perusahaan lain.
2. Pemikiran bahwa kecurangan bersifat sementara dan akan diperbaiki pada periode berikutnya ketika kinerja perusahaan membaik.

3. Keyakinan bahwa keuntungan yang diperoleh dari tindakan tersebut akan digunakan untuk kepentingan perusahaan dan karyawan, bukan untuk kepentingan pribadi.

4. Justifikasi bahwa tindakan kecurangan dilakukan untuk menyelamatkan perusahaan dari kesulitan finansial atau ancaman kebangkrutan.

Rasionalisasi memiliki implikasi yang signifikan terhadap terjadinya kecurangan. Pelaku fraud cenderung meyakini bahwa tindakan yang dilakukan bukan merupakan pelanggaran, melainkan sesuatu yang dapat dibenarkan demi kepentingan tertentu. Dalam hal ini, individu melakukan proses kognitif untuk mengubah persepsi terhadap tindakan yang dilakukan agar tidak dianggap sebagai pelanggaran etika maupun hukum. Dengan adanya pembenaran tersebut, individu dapat terus melakukan kecurangan tanpa merasa bersalah. Coleman (1987) dalam analisisnya tentang *white-collar crime* menunjukkan bahwa *rationalization* merupakan mekanisme kognitif yang memungkinkan pelaku untuk mempertahankan *self-image* positif meskipun melakukan tindakan yang melanggar norma etika. Penelitian lebih lanjut oleh Dorminey, Fleming, Kranacher, dan Riley (2012) mengidentifikasi berbagai strategi *rationalization* yang umum digunakan oleh *fraud perpetrators*, mulai dari '*this is just a temporary measure*' hingga *'this is what everyone does'*.

Dalam penelitian ini, rasionalisasi (*rationalization*) dioperasionalisasikan menggunakan *change in auditor* (pergantian auditor) sebagai indikator pengukuran. Berdasarkan Statement on Auditing Standards (SAS) No. 99, pergantian auditor dapat menjadi indikasi adanya upaya pembenaran tindakan manajemen terhadap praktik pelaporan keuangan yang tidak wajar. Adapun logika penggunaan indikator ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan yang terindikasi melakukan kecurangan cenderung mengganti auditor dengan tujuan mencari auditor yang lebih permisif terhadap praktik akuntansi yang tidak wajar.
2. Pergantian auditor dapat terjadi akibat adanya ketidaksepakatan (*disagreement*) antara manajemen dan auditor sebelumnya terkait perlakuan akuntansi atau pengungkapan informasi dalam laporan keuangan.
3. Pergantian auditor dapat mencerminkan upaya manajemen untuk menghindari deteksi kecurangan dengan mencari auditor yang lebih fleksibel dalam menginterpretasikan standar akuntansi.

Selain itu, auditor memiliki peran penting dalam mencegah pembenaran terhadap tindakan kecurangan melalui pemberian opini secara objektif sesuai dengan standar auditing yang berlaku. Penelitian Septriani dan Handayani (2018) serta Dama Yanti dan Munari (2021) menunjukkan bahwa *change in auditor* berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan

keuangan. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin sering perusahaan melakukan pergantian auditor, semakin besar kemungkinan adanya upaya untuk menutupi praktik kecurangan.

2.4.4 Kemampuan (*Capability*)

Kemampuan (*Capability*) mengacu pada kapasitas individu untuk merancang, melaksanakan, serta menyembunyikan skema kecurangan secara efektif. Elemen ini menjadi pembeda antara individu yang hanya memiliki niat untuk melakukan kecurangan dengan individu yang benar-benar mampu merealisasikan tindakan tersebut. Dengan kata lain, tidak semua individu yang mengalami tekanan, memiliki kesempatan, dan melakukan rasionalisasi akan mampu melakukan kecurangan apabila tidak didukung oleh kemampuan yang memadai.

Menurut Wolfe dan Hermanson (2004) dalam pengembangan *fraud diamond*, *Capability* merupakan elemen penting yang menentukan apakah suatu kecurangan dapat benar-benar terjadi atau tidak. Individu yang memiliki kemampuan biasanya memiliki karakteristik tertentu yang memungkinkan mereka untuk mengeksekusi tindakan kecurangan secara sistematis dan sulit terdeteksi. Mahayana (2017) melalui studi kualitatif terhadap *fraud perpetrators* di Indonesia mengidentifikasi bahwa karakteristik *fraud perpetrators* dengan *capability* tinggi mencakup: (1) pemahaman mendalam tentang sistem pengendalian internal organisasi; (2) kemampuan *problem-solving* yang tinggi dalam merancang skema *fraud*

yang *sophisticated*; (3) keterampilan komunikasi dan persuasi yang baik untuk mendapatkan dukungan atau menutup mata pihak lain; dan (4) ketahanan mental yang tinggi dalam menghadapi *stress* dan tekanan. Kemampuan tersebut mencakup beberapa aspek penting, antara lain:

1. Posisi dan Wewenang dalam Organisasi: Individu yang menempati posisi strategis memiliki akses yang lebih besar terhadap aset perusahaan serta catatan akuntansi.
2. Kecerdikan dan Kreativitas: Kemampuan untuk merancang dan menyembunyikan skema kecurangan yang kompleks (*sophisticated*) dan sulit dideteksi.
3. Kemampuan Memengaruhi: Kemampuan untuk memanipulasi serta memengaruhi pihak lain agar mendukung atau menutup mata terhadap tindakan kecurangan.
4. Pemahaman Sistem Pengendalian Internal: Pengetahuan yang mendalam mengenai kelemahan dalam sistem pengendalian internal perusahaan sehingga dapat dimanfaatkan.
5. Ketahanan Mental: Kemampuan untuk menghadapi tekanan, menjaga konsistensi tindakan, serta menghindari kecurigaan dalam jangka waktu tertentu.

Keberadaan *Capability* memiliki implikasi yang signifikan terhadap terjadinya kecurangan. Dalam perspektif teori keagenan, kemampuan ini muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara manajemen (agen) dan pemilik (prinsipal), sehingga mendorong manajemen untuk bertindak tidak

transparan demi kepentingan pribadi. Pelaku fraud umumnya memiliki kecerdikan, kecakapan sosial, serta kemampuan teknis yang tinggi untuk memanfaatkan celah dalam sistem pengendalian internal. Hal ini pada akhirnya meningkatkan risiko terjadinya fraud serta menurunkan tingkat transparansi informasi yang disampaikan kepada investor dan pemangku kepentingan.

Dalam penelitian ini, *Capability* dioperasionalisasikan melalui *Change in Directors* (perubahan direksi) sebagai proksi variabel. Pergantian direksi dianggap dapat mencerminkan adanya potensi perubahan dalam struktur kekuasaan, sistem pengawasan, serta efektivitas pengendalian internal dalam perusahaan. Adapun alasan penggunaan indikator ini adalah sebagai berikut:

1. Menurut Wolfe dan Hermanson (2004), perubahan direksi dapat menjadi indikasi adanya potensi kecurangan karena menciptakan masa transisi (*transition period*) yang berpotensi melemahkan pengendalian internal.
2. Setiap direksi memiliki gaya kepemimpinan, sistem pengawasan, dan kebijakan yang berbeda-beda. Pergantian direksi sering kali dilakukan sebagai upaya perbaikan kinerja, namun periode transisi tersebut dapat membuka celah terjadinya kecurangan.
3. Periode transisi antara direksi lama dan direksi baru merupakan kondisi yang rentan karena adanya perubahan dalam prosedur

operasional, delegasi wewenang, serta sistem pengawasan yang belum berjalan secara optimal.

4. Direksi yang baru membawa kapasitas dan pemahaman yang berbeda terhadap sistem pengendalian internal, yang berpotensi dimanfaatkan oleh pihak tertentu untuk melakukan kecurangan sebelum sistem baru sepenuhnya stabil.

Hasil penelitian sebelumnya juga mendukung hubungan tersebut. Septriani dan Handayani (2018), Ghandur, Sari, dan Anggraini (2019), serta Dama Yanti dan Munari (2021) menunjukkan bahwa perubahan direksi berpotensi membuka peluang terjadinya penyimpangan dan berpengaruh signifikan terhadap kecurangan laporan keuangan.

2.4.5 Arogansi (*arrogance*)

Menurut Crowe (2011), Arogansi (*arrogance*) merupakan elemen kelima yang ditambahkan dalam Fraud Pentagon oleh Crowe Howarth (2011), yang mencerminkan sikap percaya diri berlebihan, rasa superioritas, serta keyakinan bahwa individu kebal terhadap aturan dan pengendalian yang berlaku. Arogansi berbeda dengan *confidence* (kepercayaan diri yang sehat), karena mencerminkan tingkat kepercayaan diri yang melebihi kapasitas sebenarnya dan disertai dengan pengabaian terhadap risiko serta konsekuensi hukum.

Menurut Jeppesen dan Leder (2016), arogansi sering dikaitkan dengan karakter manajemen puncak yang individualis, ambisius, dan

cenderung berani mengambil risiko secara berlebihan. Elemen ini sulit diamati secara langsung karena bersifat psikologis, namun dapat diinfer melalui perilaku dan tindakan yang ditunjukkan oleh manajemen, khususnya *Chief Executive Officer* (CEO) sebagai pengambil keputusan tertinggi dalam perusahaan.

Individu dengan tingkat arogansi yang tinggi umumnya menunjukkan beberapa karakteristik sebagai berikut:

1. Meyakini bahwa keputusan yang diambil selalu benar dan tidak memerlukan pengecekan atau validasi dari pihak lain.
2. Mengabaikan prinsip etika, regulasi, serta pengendalian internal perusahaan.
3. Merasa bahwa aturan organisasi maupun hukum tidak berlaku bagi dirinya karena posisi dan kekuasaan yang dimiliki.
4. Yakin bahwa dirinya kebal terhadap deteksi dan sanksi karena kecakapan atau koneksi yang dimiliki.
5. Memiliki keinginan kuat untuk menonjolkan citra diri dan kekuasaan di hadapan publik dan media.

Arogansi memiliki implikasi yang signifikan terhadap terjadinya kecurangan. Dalam konteks organisasi, sikap ini umumnya terlihat pada manajemen puncak, terutama CEO, yang memiliki kekuasaan besar dalam pengambilan keputusan strategis. CEO dengan tingkat arogansi tinggi

berpotensi menyalahgunakan kekuasaan untuk melakukan manipulasi laporan keuangan tanpa mempertimbangkan konsekuensi yang mungkin timbul. Individu yang arogan cenderung mengabaikan kontrol internal, memaksakan target yang tidak realistis, serta membangun citra diri yang berlebihan di hadapan publik. Dengan demikian, arogansi menjadi faktor pendorong yang signifikan dalam Fraud Pentagon karena menciptakan pola pikir di mana individu merasa superior dan kebal terhadap aturan. Kombinasi antara kekuasaan, kepercayaan diri berlebihan, dan pengabaian terhadap sistem pengendalian internal menciptakan lingkungan yang kondusif bagi terjadinya kecurangan.

Dalam penelitian ini, arogansi dioperasionalisasikan menggunakan *CEO Photo Frequency*, yaitu frekuensi kemunculan foto CEO dalam laporan tahunan perusahaan. Indikator ini digunakan untuk menangkap kecenderungan manajemen puncak dalam menonjolkan citra diri di hadapan publik. Adapun alasan penggunaan indikator ini adalah sebagai berikut:

1. CEO yang sering menampilkan dirinya dalam laporan tahunan cenderung memiliki keinginan kuat untuk menonjolkan citra diri dan kekuasaannya di hadapan publik.
2. Frekuensi kemunculan foto CEO mencerminkan tingkat ego dan rasa superioritas yang tinggi. Semakin sering foto CEO ditampilkan, semakin tinggi indikasi adanya kepercayaan diri berlebihan.

3. Individu dengan tingkat kepercayaan diri berlebihan dan sikap merasa kebal terhadap aturan berpotensi meningkatkan risiko kecurangan laporan keuangan karena cenderung mengabaikan kontrol internal.

4. Penelitian Aulia Haqq dan Budiwitjaksono (2020) menunjukkan bahwa frekuensi foto CEO berpengaruh signifikan terhadap kecurangan laporan keuangan pada perusahaan di Indonesia.

Selain itu, arogansi pada seorang CEO juga dapat diamati melalui beberapa karakteristik berikut:

a. Memiliki ego yang tinggi dan cenderung mencari perhatian publik melalui media massa.
b. Menganggap sistem pengendalian internal tidak berlaku bagi dirinya karena posisi yang dimiliki
c. Memiliki perilaku impulsif dalam pengambilan keputusan tanpa mempertimbangkan masukan dari pihak lain.
d. Bersikap otoriter dalam memimpin serta menolak kritik atau saran konstruktif dari bawahan.
e. Memiliki kekhawatiran kehilangan jabatan atau status sehingga melakukan berbagai cara untuk mempertahankan posisi.

Sebagai pemimpin tertinggi, CEO memegang peranan penting dalam menentukan arah dan strategi bisnis perusahaan, mengelola sumber daya manusia, berinteraksi dengan investor dan media, serta menetapkan

kebijakan keuangan. Dengan kekuasaan yang luas tersebut, terdapat kemungkinan munculnya persepsi bahwa aturan perusahaan tidak berlaku bagi dirinya. Ketika kondisi ini terjadi, potensi manipulasi laporan keuangan akan meningkat karena CEO meyakini bahwa tindakannya tidak akan terdeteksi maupun dikenai sanksi. Tingginya frekuensi kemunculan foto CEO dalam laporan tahunan mencerminkan upaya membangun citra diri yang kuat di hadapan publik, yang sekaligus mengindikasikan adanya kepercayaan diri berlebihan dan kecenderungan mengabaikan aturan perusahaan. Kondisi ini pada akhirnya dapat mendorong praktik manajemen laba, terutama ketika kinerja perusahaan mengalami penurunan.

CEO Photo Frequency digunakan sebagai proksi arogansi karena frekuensi kemunculan foto CEO dalam laporan tahunan mencerminkan kecenderungan CEO untuk membangun citra diri, menunjukkan pengaruh, serta memperkuat eksistensinya di hadapan para pemangku kepentingan. Semakin sering foto CEO ditampilkan, semakin besar indikasi bahwa CEO ingin memperoleh pengakuan atas peran dan kepemimpinannya dalam perusahaan. Kecenderungan tersebut menggambarkan karakteristik arogansi berupa rasa superioritas, kepercayaan diri yang berlebihan, serta keyakinan bahwa dirinya memiliki pengaruh yang dominan dalam organisasi. Oleh karena itu, CEO Photo Frequency dipandang mampu merepresentasikan tingkat arogansi manajemen sebagaimana dijelaskan dalam Fraud Pentagon Theory.

2.5 Pendeteksi Kecurangan (*Fraud*)

Kecurangan (*fraud*) dalam laporan keuangan pada penelitian ini diukur dengan menggunakan model *Beneish M-Score*. Pemilihan model ini didasarkan pada beberapa pertimbangan. Pertama, model *Beneish M-Score* telah terbukti secara empiris mampu mendeteksi praktik manipulasi laba (*earnings manipulation*) dengan tingkat akurasi yang cukup tinggi, sebagaimana dikemukakan oleh Beneish (`1999). Model ini menggunakan pendekatan kuantitatif berbasis rasio keuangan yang dapat mengidentifikasi pola-pola yang mengindikasikan terjadinya *fraud*. Kedua, model ini menggunakan data yang tersedia dalam laporan keuangan publik, sehingga dapat diterapkan pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tanpa memerlukan data tambahan yang sulit diperoleh. Hal ini meningkatkan kemudahan penerapan serta replikasi penelitian. Ketiga, model *Beneish M-Score* telah banyak digunakan dalam penelitian sebelumnya terkait *fraud detection*, sehingga memungkinkan adanya perbandingan hasil penelitian serta memperkuat kontribusi terhadap pengembangan literatur.

Secara umum, laporan keuangan yang dimanipulasi cenderung menunjukkan peningkatan pendapatan yang signifikan serta penurunan beban pada periode tertentu (Beneish, 1999). Model *Beneish M-Score* sendiri menggunakan delapan rasio keuangan untuk mengidentifikasi indikasi kecurangan dalam laporan keuangan. Berikut adalah 8 rasio perhitungan dalam model Benish:

1. *Days Sales Receivable Index* (DSRI)

Days Sales Receivable digunakan untuk melihat ukuran keseimbangan antara piutang dan pendapatan pada tahun t dan tahun sebelumnya (t-1). Peningkatan piutang yang tidak proposional terhadap penjualan dapat mengindikasikan adanya earning overstatement, atau kecenderungan perusahaan untuk melebih-lebihkan pendapatan.

$$\text{DSRI} = \frac{(Net\ Receivables_{t} \,/\, Sales_{t})}{(Net\ Receivables_{t-1} \,/\, Sales_{t-1})}$$

2. *Gross Margin Index* (GMI)

Tingkat margin laba kotor adalah rasio yang membandingkan laba kotor pada tahun sebelumnya (t-1) dengan tahun t atau tahun berjalan. Menurut (Lev and Thiagarajan, 1993) penurunan margin laba kotor merupakan sinyal negatif bagi prospek perusahaan. Ketika perusahaan dengan prospek yang lebih buruk lebih cenderung terlibat dalam manipulasi laba.

$$\text{GMI} = \frac{((Sales_{t-1} - COGS_{t-1}) \,/\, Sales_{t-1})}{((Sales_{t} - COGS_{t}) \,/\, Sales_{t})}$$

3. *Assets Quality Index* (AQI)

Assets Quality Index digunakan untuk mengukur kualitas aset dengan membandingkan aset tidak tetap yang dimiliki perusahaan dengan total aset perusahaan pada tahun t atau tahun berjalan dengan tahun sebelumnya (t-1). Jika AQI > 1, berarti kualitas suatu aset mengalami

penurunan. Akibatnya, jumlah aset jangka panjang yang menghasilkan manfaat di masa depan dapat meningkat dan jumlah liabilitas yang masih harus dibayar dapat meningkat. Penundaan pengeluaran ini dimaksudkan agar pendapatan perusahaan tidak berkurang karena pembebanan aset di luar aset tetap dapat mengurangi pendapatan.

$$\text{AQI}=\frac{(1-(Current\ Assets_t+PPE_t)\ /\ Total\ Assets_t)}{(1-(Current\ Assets_{t-1}+PPE_{t-1})\ /\ Total\ Assets_{t-1}}$$

4. *Sales Growth Index* (SGI)

SGI mengukur pertumbuhan penjualan perusahaan. Jika hasilnya lebih besar dari 1 maka penjualan mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya. Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan lebih cenderung melakukan manipulasi laba.

$$\text{SGI} = \text{Sales}_t\ /\ \text{Sales}_{t-1}$$

5. *Depreciation Index* (DEPI)

DEPI (depreciation index) digunakan untuk membandingkan beban depresiasi aset tetap sebelum depresiasi pada tahun t dan tahun sebelumnya (t-1). Jika DEPI >1 dapat diindikasikan bahwa terjadi penurunan atas depresiasi aset tetap. Oleh karena itu jika DEPI > 1 maka ada indikasi terjadinya earning overstatement.

$$\text{DEPI} = \frac{[Depreciation_{t-1}\ /\ (Depreciation_{t-1}+PPE_{t-1})]}{[Depreciation_t\ /\ (Depreciation_t+PPE_t)]}$$

6. *Sales, General and Administrative Expenses Index* (SGAI)

SGAI digunakan untuk mengukur beban penjualan dan adminstratif terhadap penjualan untuk tahun berjalan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Jika terdapat penjualan yang mengalami kenaikan secara tidak proposional dibanding dengan beban umum dan administratif, maka kemungkinan negatif pada prospek perusahaan pada tahun mendatang. Jika SGAI >1 maka dapat disimpulkan terjadi peningkatan pada beban operasional perusahaan.

$$\text{SGAI} = \frac{(SGA\ Expenses_{t} \,/\, Sales_{t})}{(SGA\ Expenses_{t-1} \,/\, Sales_{t-1})}$$

7. *Leverage Index* (LVGI)

Rasio ini membandingkan jumlah hutang terhadap total aset pada tahun berjalan dan tahun sebelumnya. Rasio ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat hutang yang dimiliki perusahaan terhadap total asetnya dari tahun ke tahun. Jika LVGI > 1, menunjukan adanya peningkatan atas komposisi utang suatu perusahaan sehingga hal ini dapat menjadi indikasi potensial terjadinya manipulasi laporan keuangan.

LVGI

$$= \frac{[(Long\ Term\ Debt_{t} + Current\ Liabilities_{t}) \,/\, Total\ Assets_{t}]}{[(Long\ Term\ Debt_{t-1} + Current\ Liabilities_{t-1}) \,/\, Total\ Assets_{t-1}]}$$

8. *Total Accruals to Total Asets Index* (TATA)

TATA digunakan untuk mengukur penjualan tunai yang ada disebuah perusahaan. Menurut Beneish (1999) jika total akrual lebih besar dibandingkan dengan besar kas maka memberikan gambaran bahwa ada kemungkinan terjadi manipulasi laba.

$$\text{TATA} = \frac{(Net\ Income_t - Cash\ Flow\ from\ Operations_t)}{Total\ Assets_t}$$

Berdasarkan perhitungan 8 rasio keuangan diatas maka selanjutnya dapat dimasukan ke dalam persamaan berikut ini untuk mendapatkan nilai M-Score.

M-Score = -4.84 + 0.920DSRI + 0.528GMI + 0.404AQI + 0.892SGI + 0.115DEPI– 0.172SGAI + 4.679TATA – 0.327LVGI

Nilai *cutoff M-Score* sebesar -2,22 digunakan sebagai ambang batas untuk mengklasifikasikan perusahaan sebagai *manipulator* atau *non-manipulator*. Berdasarkan penelitian Beneish (1999), perusahaan dengan nilai *M-Score* > -2,22 dikategorikan sebagai *manipulator* yang berpotensi melakukan kecurangan laporan keuangan, sedangkan perusahaan dengan nilai *M-Score* ≤ -2,22 dikategorikan sebagai *non-manipulator*. Penggunaan *cutoff* ini didasarkan pada kemampuan model dalam mengidentifikasi sekitar 76% kasus manipulasi laba secara tepat dalam sampel estimasi. Oleh karena itu, nilai ambang batas tersebut dianggap optimal dan telah banyak digunakan dalam penelitian terkait *fraud detection*.

Persamaan Beneish M-Score merupakan model statistik yang mengombinasikan delapan rasio keuangan sebagai indikator untuk mendeteksi kemungkinan terjadinya manipulasi laporan keuangan. Setiap rasio memiliki fungsi yang berbeda, yaitu Days Sales in Receivable Index (DSRI) mengukur perubahan piutang terhadap penjualan, Gross Margin Index (GMI) mengukur perubahan margin laba kotor, Asset Quality Index (AQI) mengukur perubahan kualitas aset, Sales Growth Index (SGI) mengukur pertumbuhan penjualan, Depreciation Index (DEPI) mengukur perubahan tingkat depresiasi, Sales General and Administrative Expenses Index (SGAI) mengukur perubahan beban penjualan, umum, dan administrasi, Leverage Index (LVGI) mengukur perubahan tingkat leverage, sedangkan Total Accrual to Total Assets (TATA) mengukur besarnya akrual terhadap total aset. Kombinasi kedelapan rasio tersebut menghasilkan nilai Beneish M-Score yang digunakan untuk mengidentifikasi kemungkinan potensi manipulasi laporan keuangan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Berikut disajikan tabel mengenai penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, dimana terdapat hasil yang tidak konsisten antara variabel independen dan variable dependen.

No	Peneliti	Variabel	Objek Penelitian	Hasil Penelitian
1	Septriani dan Handayani (2018)	**Variabel Independen:** financial target (X1), financial stability (X2), external pressure (X3), ineffective monitoring (X4), nature of industry (X5), auditor change (X6), rationalization (X7), *Change in Directors* (X8), CEO image (X9) **Variabel**	Perusahaan perbankan dan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2013–2016	Pada perusahaan **manufaktur**: financial stability, external pressure, auditor change, dan *Change in Directors* berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan. Pada perusahaan **perbankan**: financial target, financial stability, ineffective monitoring, dan rationalization

		Dependen: kecurangan laporan keuangan (Y)		berpengaruh terhadap kecurangan laporan keuangan.
2	Ghandur, Sari, dan Anggraini (2019)	**Variabel Independen:** financial stability (X1), external pressure (X2), financial target (X3), institutional ownership (X4), effective monitoring (X5), auditor change (X6), *Change in Directors* (X7) **Variabel Dependen:** kecurangan laporan keuangan (Y)	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2014–2016	Financial stability, external pressure, effective monitoring, auditor change, dan *Change in Directors* **tidak berpengaruh** terhadap kecurangan laporan keuangan. Sementara itu, financial target dan institutional ownership **berpengaruh** terhadap kecurangan laporan keuangan.

3	Agusputri dan Sofie (2019)	**Variabel Independen:** financial target (X1), financial stability (X2), external pressure (X3), ineffective monitoring (X4), nature of industry (X5), auditor change (X6), rationalization (X7), *Change in Directors* (X8), CEO image (X9) **Variabel Dependen:** kecurangan laporan keuangan (Y)	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2015–2017	Financial target dan ineffective monitoring berpengaruh **positif** terhadap kecurangan laporan keuangan. External pressure, nature of industry, auditor change, dan rationalization berpengaruh **negatif**. Sementara itu, financial stability, *Change in Directors*, dan CEO image **tidak berpengaruh**.
4	Aulia Haqq dan	**Variabel Independen:** financial target	Perusahaan yang termasuk	Financial stability dan CEO photo frequency **dapat**

	Budiwitjaksono (2020)	(X1), financial stability (X2), external pressure (X3), ineffective monitoring (X4), nature of industry (X5), auditor change (X6), director change (X7), CEO photo frequency (X8), political connection (X9), company existence (X10) **Variabel Dependen:** fraud in financial statement (Y)	dalam indeks LQ45 di BEI periode 2015–2017	**mendeteksi** kecurangan laporan keuangan. Variabel lainnya **tidak berpengaruh** dalam mendeteksi kecurangan laporan keuangan.
5	Dama Yanti dan Munari (2021)	**Variabel Independen:** financial target (X1), nature of	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI	Financial target, nature of industry, quality of external auditor **tidak**

		industry (X2), quality of external auditor (X3), auditor change (X4), CEO photo frequency (X5) **Variabel Dependen:** kecurangan laporan keuangan (Y)	periode 2017–2019	**berpengaruh** sedangkan CEO photo frequency **berpengaruh negatif** Sementara itu, auditor change dan *Change in Directors* **berpengaruh signifikan** terhadap kecurangan laporan keuangan.

Tabel 2.6.1 Penelitian Terdahulu

2.7 Pengembangan Hipotesis

2.7.1 Pengaruh *Financial Target* terhadap Potensi Kecurangan Laporan Keuangan.

Financial target menggambarkan tingkat tekanan yang dihadapi manajemen untuk mencapai sasaran keuangan tertentu yang ditetapkan oleh perusahaan. Tekanan tersebut biasanya timbul karena adanya tuntutan dari pemegang saham, investor, maupun pihak eksternal lainnya agar perusahaan menunjukkan kinerja keuangan yang baik.

Menurut Crowe (2011) tekanan merupakan salah satu faktor utama pendorong individu melakukan tindakan kecurangan. Dalam konteks perusahaan, tekanan dapat timbul dari keinginan manajemen untuk memenuhi target profitabilitas seperti *Return on Assets* (ROA), Manajemen yang berada di bawah tekanan tinggi untuk mencapai target keuangan tertentu mungkin terdorong untuk melakukan manipulasi dalam laporan keuangan agar terlihat seolah-olah perusahaan memiliki kinerja yang baik. Misalnya dengan mempercepat pengakuan pendapatan, menunda pencatatan biaya, atau mengubah estimasi akuntansi. Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang mendukung hubungan ini. Septriani dan Handayani (2018) menemukan bahwa *financial target* berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan, baik pada perusahaan manufaktur maupun perbankan. Agusputri and Sofie (2019) juga menyatakan bahwa semakin tinggi target keuangan yang ingin dicapai perusahaan, semakin besar kecenderungan terjadinya manipulasi laporan keuangan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semakin besar tekanan yang dihadapi manajemen dalam mencapai target keuangan, maka semakin tinggi pula kemungkinan terjadinya kecurangan laporan keuangan. Berdasarkan uraian diatas maka diajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: *Financial target* berpengaruh positif terhadap potensi kecurangan laporan keuangan.

2.7.2 Pengaruh *Ineffective Monitoring* terhadap Potensi Kecurangan Laporan Keuangan

Ineffective monitoring merujuk pada kondisi lemahnya pengawasan terhadap aktivitas perusahaan sehingga tidak mampu mencegah tindakan menyimpang seperti kecurangan (*fraud*). Menurut Sambera dan Meiranto (2013), kecurangan sering terjadi akibat lemahnya sistem pengawasan dan pengendalian internal, yang membuka peluang bagi manajemen untuk melakukan tindakan *fraud*.

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 33/PJOK/04/2014 tentang direksi dan dewan komisaris perusahaan publik, pengawasan terhadap manajemen dilakukan oleh dewan komisaris independen yang berasal dari luar perusahaan dan bertugas mengawasi jalannya perusahaan secara objektif. Dalam perspektif teori agensi, keberadaan mekanisme pengawasan yang efektif menjadi sarana utama untuk mengurangi *agency conflict* antara prinsipal dan agen.

Semakin besar proporsi komisaris independen, semakin tinggi intensitas dan efektivitas pengawasan terhadap manajemen karena komisaris independen tidak memiliki kepentingan langsung terhadap operasional perusahaan, tidak terlibat dalam pengambilan keputusan manajerial sehari-hari, serta memiliki independensi dalam menilai kinerja manajemen. Kondisi ini memungkinkan pengawasan dilakukan secara lebih objektif dan kritis, sehingga peluang terjadinya kecurangan semakin kecil.

Sebaliknya, semakin rendah proporsi komisaris independen, pengawasan menjadi kurang optimal sehingga membuka peluang lebih besar bagi manajemen untuk melakukan manipulasi laporan keuangan. Penelitian Beasley (1996) menunjukkan bahwa perusahaan dengan proporsi komisaris independen yang rendah cenderung memiliki tingkat kecurangan yang lebih tinggi. Selain itu, penelitian Agusputri dan Sofie (2019) serta Septriani dan Handayani (2018) juga menemukan bahwa *ineffective monitoring* berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa semakin lemah pengawasan yang dilakukan oleh dewan komisaris independen, maka semakin tinggi potensi terjadinya kecurangan laporan keuangan. Oleh karena itu, diajukan hipotesis sebagai berikut:

H2: *ineffective monitoring* berpengaruh positif terhadap potensi kecurangan laporan keuangan.

2.7.3 Pengaruh *Change In Auditor* terhadap Potensi Kecurangan Laporan Keuangan

Rasionalisasi (*rationalization*) merupakan pembenaran moral yang dilakukan oleh pelaku untuk melegitimasi tindakan kecurangan. Dalam konteks pelaporan keuangan, manajemen yang melakukan *fraud* cenderung mencari cara untuk membenarkan tindakannya agar tetap terlihat wajar dan dapat diterima.

Salah satu bentuk rasionalisasi tersebut adalah melalui pergantian auditor (*change in auditor*). Perusahaan yang terindikasi melakukan kecurangan cenderung mengganti auditor dengan tujuan mencari auditor yang lebih permisif terhadap praktik akuntansi yang tidak wajar. Pergantian auditor juga dapat terjadi akibat adanya ketidaksepakatan (*disagreement*) antara manajemen dan auditor sebelumnya terkait perlakuan akuntansi atau pengungkapan informasi dalam laporan keuangan.

Berdasarkan *Statement on Auditing Standards* (SAS) No. 99, pergantian auditor sering kali berkaitan dengan adanya indikasi masalah dalam pelaporan keuangan, seperti opini audit yang tidak sesuai harapan manajemen atau temuan auditor terkait ketidakwajaran laporan keuangan. Oleh karena itu, pergantian auditor dapat menjadi sinyal adanya upaya manajemen untuk menghindari deteksi kecurangan (*fraud concealment*). Penelitian Septriani dan Handayani (2018) serta Dama Yanti dan Munari (2021) menunjukkan bahwa *change in auditor* berpengaruh positif terhadap kecurangan laporan keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering perusahaan melakukan pergantian auditor, semakin besar kemungkinan adanya upaya untuk menutupi praktik kecurangan.

Dengan demikian, *change in auditor* dapat digunakan sebagai *proxy* untuk mengukur elemen rasionalisasi dalam *Fraud Pentagon Theory*. Berdasarkan uraian tersebut, maka diajukan hipotesis sebagai berikut:

H3: *change in auditor* berpengaruh positif terhadap potensi kecurangan laporan keuangan.

2.7.4 Pengaruh *Change in Directors* Terhadap Potensi Kecurangan Laporan Keuangan

Kapabilitas berkaitan dengan kemampuan, pengetahuan, dan posisi seseorang dalam organisasi yang memungkinkan individu tersebut melakukan dan menyembunyikan kecurangan. Individu yang memiliki kemampuan tinggi umumnya menempati posisi strategis dalam perusahaan, sehingga memiliki akses dan wewenang yang lebih besar terhadap informasi dan proses pelaporan keuangan. Kondisi ini dapat meningkatkan peluang terjadinya *fraud*.

Menurut Wolfe dan Hermanson (2004), perubahan direksi (*Change in Directors*) dapat menjadi indikasi adanya potensi kecurangan. Pergantian direksi sering kali dilakukan sebagai upaya perusahaan untuk memperbaiki kinerja sebelumnya. Namun, perubahan ini juga dapat menimbulkan masa transisi (*transition period)* yang berpotensi melemahkan pengendalian internal dan menciptakan celah bagi terjadinya kecurangan. Penelitian Septriani dan Handayani (2018) serta Ghandur, Sari, dan Anggraini (2019) menunjukkan bahwa perubahan direksi berpotensi membuka peluang terjadinya penyimpangan, karena setiap direksi memiliki gaya kepemimpinan, sistem pengawasan, dan kebijakan yang berbeda. Penelitian lain oleh Dama Yanti dan Munari (2021) juga menemukan bahwa

pergantian direksi berpengaruh signifikan terhadap kecurangan laporan keuangan.

Dengan demikian, semakin sering terjadi pergantian direksi, semakin besar peluang terjadinya kecurangan laporan keuangan, terutama pada masa transisi yang belum stabil. Berdasarkan uraian tersebut, diajukan hipotesis sebagai berikut:

H4: *Change in Directors* berpengaruh positif terhadap potensi kecurangan laporan keuangan.

2.7.5 Pengaruh *CEO Photo Frequency* Terhadap Potensi Kecurangan Laporan Keuangan

Arrogance (Arogansi) merupakan elemen kelima dalam *Fraud Pentagon Theory* yang mengacu pada sikap superioritas, kepercayaan diri berlebihan, serta anggapan bahwa individu kebal terhadap aturan dan pengendalian yang berlaku. Arogansi sering dikaitkan dengan karakter manajemen puncak yang individualis, ambisius, dan berani mengambil risiko secara berlebihan (Jeppesen dan Leder, 2016).

Individu dengan tingkat arogansi tinggi cenderung meyakini bahwa keputusan yang diambilnya selalu benar, sehingga mengabaikan prinsip etika, regulasi, dan pengendalian internal perusahaan. Dalam konteks ini, *CEO* yang memiliki sifat arogansi tinggi berpotensi menyalahgunakan kekuasaan yang dimilikinya untuk melakukan manipulasi laporan keuangan tanpa mempertimbangkan konsekuensi yang mungkin timbul.

Dalam penelitian ini, arogansi diukur menggunakan CEO Photo Frequency, yaitu frekuensi kemunculan foto CEO dalam laporan tahunan perusahaan. Penggunaan *CEO Photo Frequency* didasarkan pada asumsi bahwa CEO yang lebih sering menampilkan dirinya dalam laporan tahunan memiliki kecenderungan untuk membangun citra diri dan menunjukkan dominasi kepada para pemangku kepentingan. Kondisi tersebut dapat mencerminkan tingkat arogansi manajemen yang lebih tinggi sesuai dengan konsep *Fraud Pentagon Theory*. Namun demikian, *CEO Photo Frequency* hanya digunakan sebagai proksi untuk mengukur elemen arrogance dan tidak secara langsung membuktikan bahwa seorang CEO melakukan kecurangan laporan keuangan. Penelitian Aulia Haqq dan Budiwitjaksono (2020) menunjukkan bahwa frekuensi foto CEO berpengaruh signifikan terhadap kecurangan laporan keuangan. Dengan demikian, secara konseptual Fraud Pentagon Theory menjelaskan bahwa arogansi yang diukur melalui CEO Photo Frequency merupakan salah satu faktor yang diduga dapat meningkatkan potensi terjadinya kecurangan laporan keuangan.

Dengan demikian, *CEO Photo Frequency* digunakan sebagai *proxy* untuk mengukur elemen *arrogance* dalam *Fraud Pentagon Theory*, bukan sebagai bentuk kesempatan (*opportunity*)

H5: *CEO photo frequency* berpengaruh positif terhadap potensi kecurangan laporan keuangan