

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perilaku etis merupakan tanggapan atau tingkah laku seseorang dalam lingkungan mengenai hak dan kewajiban moral dan nilai-nilai benar maupun salah. Etika sangat penting dipelajari karena sebagai petunjuk manusia untuk menentukan keputusan yang dihadapi pada kehidupannya, selain itu etika juga mendorong munculnya naluri moralitas serta mengilhami manusia untuk mencari, menerapkan, dan menentukan nilai-nilai hidup yang baik. Menurut Hutahaean & Hasnawati (2015) perilaku etis untuk mahasiswa akuntansi penting karena untuk meningkatkan sensitivitas mahasiswa akuntansi pada masalah etis serta tanggung jawab sosial

Dalam profesi akuntansi, seorang akuntan diharapkan untuk bekerja dengan jujur, bertanggung jawab dan mematuhi kode etik akuntan yang berlaku dikarenakan seorang akuntan dipercayai oleh masyarakat untuk mengelola keuangan maupun pengambilan sebuah keputusan didalam perusahaan. Penerapan kode etik ini harus dapat diterapkan oleh seorang akuntan terlebih bagi mahasiswa akuntansi yang nantinya akan melanjutkan profesi akuntansi yang diharapkan memiliki sikap yang profesional dalam bekerja dengan tidak melanggar kode etik yang telah ada.

Baru-baru ini penelitian akuntansi mengenai sifat-sifat dari kepribadian “*dark triad*” telah menarik perhatian karena sifat dan dampak potensial mereka mengenai perilaku yang tidak etis. Berdasarkan penelitian Paulhus (2014) kepribadian ini

memiliki sifat yang tidak berperasaan yang cenderung diwujudkan berbeda di tempat kerja mereka. Sifat dari “*dark triad*” antara lain Narsisme, Machiavellianisme dan Psikopatik yang telah mendapatkan perhatian dari penelitian akuntansi

Narsisme merupakan sifat-sifat kepribadian yang mementingkan diri sendiri atau hak mereka yang akan menimbulkan tindakan serakah, dan pengabaian yang tidak berperasaan bagi orang lain. Narsisme juga dikatakan sebagai sifat kepribadian multifaset atau yang terkait dengan rasa superioritas dan kecenderungan untuk terlibat dalam perilaku yang dipertanyakan. Orang yang memiliki sifat narsisme merasa bahwa mereka berada di atas hukum dan agresif dalam mengejar apa yang mereka yakini adalah milik mereka. Menurut Bailey (2019) orang yang memiliki sifat narsisme juga memiliki motivasi tinggi untuk mengejar hadiah atau hasil yang diinginkan dan hanya termotivasi lemah untuk menghindari hasil yang negatif. Narsisme muncul pada lingkungan yang dapat memberikan penghargaan dikarenakan adanya perhatian yang positif dari orang lain ke seseorang yang memiliki sifat narsisme. Dalam penelitian Winardi, Djatu & Permana (2015) seseorang dengan karakter narsisme dapat dikaitkan dengan penilaian para risiko kecurangan karena orang yang memiliki sifat narsisme cenderung melakukan perbuatan yang tidak sesuai atau menyimpang karena karakter orang tersebut yang menginginkan tanggapan atau reaksi positif dari orang lain. Dalam penelitian Wallace & Baumeister (2002) narsisme juga dapat diartikan seseorang yang cenderung percaya diri akan kemampuan yang dimiliki, dan sangat menginginkan untuk menunjukkan keunggulan yang dimiliki. Dalam penelitian

Ham et al (2018) menunjukkan narsisme akan mempengaruhi kualitas laporan keuangan dalam perusahaan yang berhubungan dengan manajemen laba, lemahnya pengendalian internal, keterlambatan untuk pengakuan laba dan probabilitas restatement. Hasil penelitian Paulhus & Williams (2002) mengatakan bahwa narsisme dikenal sebagai karakteristik personal yang menyimpang karena karakter tersebut mengharapkan tanggapan yang positif dari orang lain, orang yang memiliki sifat narsisme dapat mengarah ke perilaku curang dalam pelaporan keuangan. Menurut Amernic & Craig (2010) akuntansi yang merupakan bagian dari sistem keuangan menawarkan peluang narsisme yang lebih besar dibandingkan fungsi manajemen yang lain. Dalam penelitian Farouqi (2012) teori yang digunakan yaitu teori psikoanalisis yang berhubungan dengan kepribadian seperti narsisme dan berhubungan dengan fungsi dan perkembangan mental seseorang, ilmu ini juga bagian dari psikologi yang memberikan kontribusi yang besar dan dibuat untuk psikologi manusia. Berdasarkan teori psikoanalisis, sikap narsisme ini merupakan sikap yang termasuk dalam kategori narsistik, karena mementingkan keinginannya sendiri apapun kondisi atau keadaannya menurut penelitian.

Sedangkan psikopatik merupakan sifat kepribadian yang ditandai dengan berkurangnya hati nurani yang membuat seseorang tidak berperasaan dan manipulatif. Sifat psikopatik ini akan melakukan apapun untuk memenuhi keinginan mereka dan seringkali seseorang yang memiliki sifat psikopatik ini cenderung menawan dan pintar. Berdasarkan penelitian Bailey (2017) sifat psikopatik berpengaruh terhadap perilaku mahasiswa Akuntansi. Ciri-ciri lain dari psikopatik yaitu suka memanipulasi, berperilaku antisosial, berperilaku agresif,

tidak menyesal serta merasa bersalah atas apa yang telah dilakukannya. Pada orang yang memiliki sifat psikopatik perilaku suka memanipulasi merupakan ciri-ciri yang sering dilakukan yang berguna untuk menutupi atau melancarkan kejahatannya, biasanya dilakukan dengan cara menipu atau berbohong dan dan memanfaatkan korban (secara verbal/ non verbal). Pada orang yang memiliki sifat psikopatik perilaku anti sosial terjadi dikarenakan kurangnya kemampuan dalam memproses informasi secara emosional, serta kurangnya orang tersebut untuk memahami orang lain). Pada orang yang memiliki sifat psikopatik perilaku agresif biasanya ditandai dengan merasa tidak puas atas apa yang telah dilakukannya, hal tersebut dikarenakan orang tersebut memiliki emosi yang dangkal dan tidak dapat mengendalikan diri. Menurut Rozali et al (2018) pada orang yang memiliki sifat psikopatik perilaku tidak menyesal dan tidak merasa bersalah timbul karena ketidakmampuan *superego* pada seseorang untuk menekan atas keinginan *id* (kebutuhan dasar alamiah seseorang).

Dalam penelitian Bailey (2019) perilaku tidak etis merupakan suatu perilaku yang dimiliki oleh individu dengan tidak mematuhi atau melanggar sebuah aturan yang berlaku di kehidupan sehari-hari dan lingkungan dimana ia berada. Dalam penelitian Adelin (2013) perilaku tidak etis juga mengarah bagaimana tindakan atau perilaku seseorang tidak sesuai pada norma maupun peraturan yang ada pada penelitian. Perilaku tidak etis yang menguntungkan secara ekonomi yaitu tindakan yang dilakukan oleh seseorang yang tidak sesuai dengan peraturan atau norma yang berlaku yang berguna demi mendapatkan keuntungan dirinya (biasanya berkaitan dengan kecurangan akuntansi).

Dalam penelitian Bailey (2019) penerimaan prestise yang meningkatkan perilaku tidak etis adalah penerimaan suatu penghargaan dari seseorang untuk orang lain atas pekerjaan yang telah dicapai melebihi target yang ditentukan. Penerimaan prestise tersebut biasanya didapatkan seseorang yang telah melebihi target yang telah ditetapkan, namun seringkali seseorang demi mendapatkan penghargaan atau prestise ia rela melakukan tindakan yang diluar aturan yang telah ditetapkan atau dengan kata lain melakukan tindakan yang tidak etis. Pemberian tersebut biasanya diberikan dari atasan untuk bawahannya. Atas penerimaan prestise dapat meningkatkan perilaku tidak etis dikarenakan seseorang akan melakukan tindakan yang tidak sesuai aturan hanya untuk mendapatkan sebuah penghargaan. Sesuai dengan teori yang digunakan yaitu teori modal simbolik dari Pierre Bourdieu. Teori dikatakan prestise bisa menaikkan reputasi serta status. Menurut Syarifudin & Dewi (2020) teori ini juga menyatakan bahwa modal simbolik merupakan sebuah prestise serta sesuatu yang melekat pada nama sehingga dapat mengembalikan keuntungan ekonomi pemiliknya. Teori ini menjelaskan sumber daya yang dioptimalkan dalam mendapatkan kekuasaan simbolik. Kekuasaan simbolik ini seringkali membutuhkan simbol-simbol kekuasaan seperti prestise, jabatan, kantor, gelar, status tinggi. Artinya teori ini dimaksudkan sebagai semua bentuk pengakuan oleh kelompok, baik secara institusional maupun non-institusional. Menurut Giddens et al (2014) teori modal simbolik ini dapat menggiring orang untuk mempercayai, mengakui, serta mengubah pandangan mereka mengenai realitas seseorang.

Menurut Bailey (2019) orang yang memiliki sifat narsisme yakni mementingkan diri sendiri yang memunculkan tindakan serakah akan melangkah lebih jauh dalam mengambil suatu resiko, sifat narsisme yang semakin tinggi akan menjurus ke sifat psikopatik, dimana seseorang akan lebih berani mengambil resiko. Dalam penelitian Rachmawati et al (2020) kepribadian seseorang yang memiliki sifat narsisme akan cenderung mencari prestise atau status. Menurut Bailey (2019) seseorang yang memiliki sifat narsisme akan meningkatkan perilaku tidak etis yang meningkatkan prestise, tetapi tidak menghasilkan manfaat ekonomi yang jelas.

Oleh karena itu, perhatian yang lebih besar perlu diberikan pada fenomena sifat kepribadian narsis di kalangan mahasiswa, dikarenakan generasi yang akan datang atau pemimpin masa depan berasal dari jajaran perguruan tinggi mahasiswa, dan narsisme berbahaya tidak hanya untuk kinerja mereka dengan berpose hambatan untuk belajar, tetapi untuk masyarakat secara keseluruhan. Dalam konteks ini dan mengingat aspek-aspek yang memiliki pengaruh khusus pada akuntansi. Menurut penelitian Bailey (2019) dalam akuntansi, keberadaan narsisme berpengaruh di antara manajer dan pengaruh akibat pada keputusan pembukuan dan pengungkapan laporan manajemen.

Topik ini menarik untuk diteliti karena etika atau perilaku merupakan hal yang sangat penting diterapkan dalam individu untuk menjalankan atau melakukan sesuatu hal. Salah satu etika yang kurang baik yaitu mengenai narsisme. Pada penelitian ini, narsisme berpengaruh positif terhadap praktik profesional yang tidak etis. Penelitian mengenai narsisme dalam kinerja akademik dilakukan untuk

mengetahui apakah sifat narsisme berpengaruh terhadap kinerja akademik siswa khususnya mahasiswa akuntansi, karena sebagian besar mahasiswa akuntansi nantinya akan bekerja pada lingkup laporan keuangan dan apabila sifat narsisme ini mempengaruhi kinerja akademik siswa maka diasumsikan akan berpengaruh terhadap laporan keuangan yang dikerjakan. Jika laporan keuangan dikerjakan dengan tidak benar maka akan mempengaruhi perkembangan perusahaan tersebut untuk menentukan suatu keputusan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam penelitian Setiawan (2011) hal tersebut sesuai dengan teori perkembangan moral yang berpendapat bahwa adanya penalaran moral akan mendorong seseorang untuk berpikir sebelum bertindak, dimana penalaran moral ini merupakan dasar dari perilaku etis yang dilakukan oleh seseorang. Maka dari itu, diharapkan individu dapat melakukan sesuatu dengan etis dan sesuai dengan norma-norma yang ada.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan replikasi pada penelitian yang dilakukan oleh Bailey (2019) mengenai etika perilaku, penelitian tersebut dilakukan di Amerika Serikat. Peneliti melakukan replikasi atau penelitian ulang di Indonesia dikarenakan adanya perbedaan antara Amerika Serikat dengan di Indonesia. Perbedaan tersebut yaitu mengenai skor *masculinity* yang tinggi pada orang Amerika Serikat. Menurut Hofstede (2020) *masculinity* pada penelitian ini yang dimaksudkan yaitu pada dimensi ini menunjukkan masyarakat akan didorong oleh persaingan, prestasi, serta kesuksesan. Pada penelitian ini berhubungan dengan *masculinity* karena orang yang memiliki sifat narsisme dan psikopatik akan mementingkan dirinya sendiri, bertindak serakah, melakukan segala cara untuk

kepentingannya sehingga dalam hal persaingan, prestasi, dan kesuksesan orang tersebut akan bertindak sesuai apa yang diinginkan. Menurut Hofstede (2020) orang Amerika Serikat yang menunjukkan bahwa masyarakat memiliki dorongan untuk berkompetisi, berprestasi dan pencapaian terhadap kesuksesan yang ditentukan pada bidang masing-masing, sedangkan di Indonesia kurang adanya dorongan yang kuat untuk berkompetisi. Orang Indonesia cenderung ingin mencapai posisi tertentu dikarenakan adanya gengsi satu sama lain. Menurut Bailey (2019) hasil penelitian yang telah dilakukan di Amerika Serikat menunjukkan bahwa orang Asia memiliki skor yang lebih rendah terkait narsisme dibandingkan dengan orang Amerika. Berdasarkan hal tersebut maka dimungkinkan terdapat perbedaan hasil penelitian sehingga dilakukan replikasi ulang di Indonesia. Selain itu, penelitian ini memperbaiki penelitian sebelumnya, pada penelitian sebelumnya milik Bailey (2019) menggunakan *path analysis*, pada hipotesis 1 terdapat dua model yaitu pada hipotesis 1a menguji narsisme ke perilaku tidak etis yang menguntungkan secara ekonomi dan hipotesis 1b menguji narsisme ke psikopatik dan bersama sama ke perilaku tidak etis yang menguntungkan secara ekonomi. Pada hipotesis 2 juga terdapat dua model yaitu pada hipotesis 2a menguji narsisme ke perilaku tidak etis untuk mendapatkan prestise dan hipotesis 2b menguji narsisme ke psikopatik dan bersama sama ke perilaku tidak etis untuk mendapatkan prestise. Sehingga pada penelitian kali ini peneliti menggabungkan pada penelitian sebelumnya yang terdapat dua model pada masing-masing hipotesis digabungkan menjadi satu yaitu psikopatik sebagai variabel intervening.

Dari perbedaan dimensi yang ada antara dorongan berkompetisi antara Amerika Serikat dengan Indonesia diperkirakan akan menghasilkan hasil yang berbeda pada hipotesis satu dan hipotesis dua. Sehingga dari uraian latar belakang diatas, maka peneliti akan melakukan penelitian dengan judul “ **PENGARUH SIFAT NARSISME MAHASISWA AKUNTANSI TERHADAP PRAKTIK PROFESIONAL AKUNTAN YANG TIDAK ETIS DENGAN PSIKOPATIK SEBAGAI VARIABEL INTERVENING** “

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas mengenai narsisme mahasiswa akuntansi yang mempengaruhi praktik profesional, maka rumusan masalah penelitian ini yaitu:

- a. Apakah sifat narsisme berpengaruh signifikan positif terhadap perilaku tidak etis praktik profesional akuntan yang menguntungkan secara ekonomi melalui sifat psikopatik?
- b. Apakah sifat narsisme berpengaruh signifikan positif terhadap penerimaan prestise yang meningkatkan perilaku tidak etis melalui sifat psikopatik?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, yaitu mengenai narsisme mahasiswa akuntansi yang mempengaruhi praktik profesional, maka tujuan penelitian ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui apakah sifat narsisme berpengaruh signifikan positif terhadap perilaku tidak etis praktik profesional akuntan yang menguntungkan secara ekonomi melalui sifat psikopatik.

- b. Untuk mengetahui apakah sifat narsisme berpengaruh signifikan positif terhadap penerimaan prestise yang meningkatkan perilaku tidak etis melalui sifat psikopatik.

1. 4 Manfaat Riset

Manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. 4. 1 Manfaat teoritis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan dalam penelitian selanjutnya dengan menggunakan teori yang ada yaitu teori perkembangan moral.

1. 4. 2 Manfaat praktis

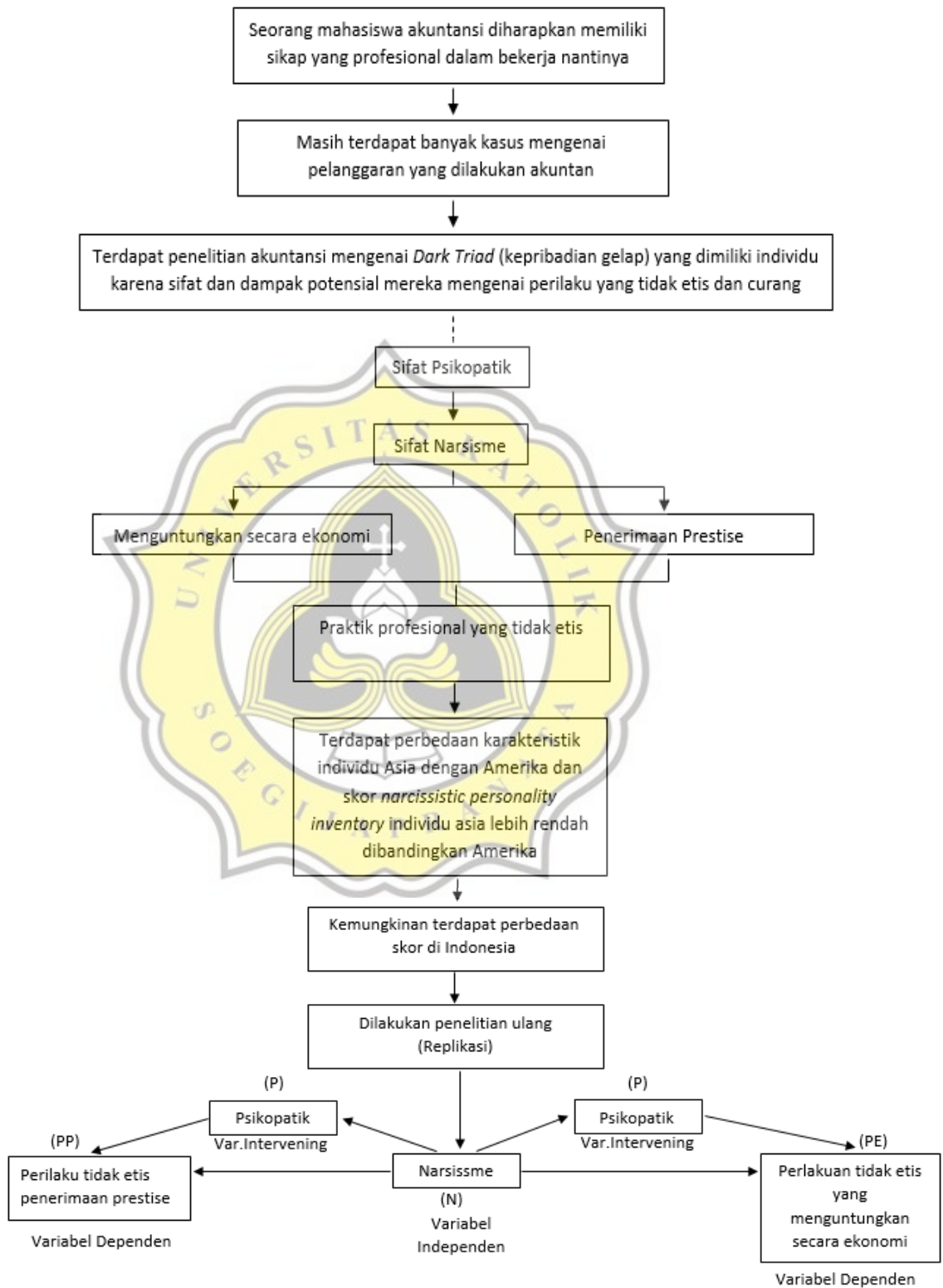
- a. Bagi akademisi

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan wawasan serta pengetahuan mengenai perilaku etis bagi mahasiswa akuntansi sehingga dapat meningkatkan kesadaran mengenai tindakan tersebut.

- b. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi perusahaan agar dapat memahami sifat yang menyebabkan munculnya perilaku tidak etis sehingga meningkatkan kewaspadaan perusahaan dalam menerima dan mengawasi pegawainya sehingga tidak terjadi tindakan kecurangan.

1.5 Kerangka Pikir



Dari kerangka pikir diatas dapat dijelaskan bahwa masih banyak kasus mengenai pelanggaran yang dilakukan oleh seorang akuntan. Pelanggaran tersebut salah satunya dikarenakan seseorang tersebut memiliki kepribadian gelap atau *dark triad* seperti narsisme dan psikopatik. Seseorang yang memiliki kepribadian gelap tersebut biasanya melakukan tindakan yang tidak etis seperti kecurangan. Peneliti melakukan penelitian mengenai narsisme dan psikopatik yang merupakan salah satu kepribadian gelap yang dapat menimbulkan tindakan yang tidak etis. Pada penelitian sebelumnya yaitu Bailey (2019) sifat narsisme ini dapat menimbulkan tindakan yang tidak etis yang dapat menguntungkan secara ekonomi dan tindakan tidak etis tersebut dilakukan juga untuk memperoleh prestise.

Pada penelitian sebelumnya yaitu Bailey (2019) dilakukan di Amerika Serikat, karakteristik orang Amerika Serikat dan Asia (Indonesia) memiliki perbedaan, maka dari itu peneliti melakukan replikasi atau penelitian ulang mengenai narsisme ke perilaku tidak etis yang menguntungkan secara ekonomi dengan psikopatik sebagai variabel intervening dan narsisme ke perilaku tidak etis untuk memperoleh prestise dengan psikopatik sebagai variabel intervening.