

BAB IV

HASIL DAN ANALISIS

4.1 Deskripsi Umum Partisipan

Peneliti dalam melakukan penelitian ini menggunakan metode eksperimen pada mahasiswa program studi akuntansi Unika Soegijapranata yang mengikuti mata kuliah Manajemen Biaya. Dalam eksperimen ini, partisipan yang terlibat berjumlah 55 peserta yang akan berperan sebagai manajer produksi dalam sebuah perusahaan. Dari 55 peserta yang terlibat, sebanyak 42 peserta dinyatakan lolos uji manipulasi, sementara 13 lainnya tidak lolos uji manipulasi pada *treatment* penelitian. Penelitian eksperimen ini dilakukan dengan metode *within subject* dengan 2 kondisi *treatment* pada skema insentif, yaitu *slack-inducing* dan *truth-inducing*.

Tabel 4. 1 Deskripsi Data Penelitian

	Frekuensi
Jumlah Partisipan	55
Tidak lolos uji manipulasi	13
Data yang dapat diolah	42

Sumber : Lampiran 4

Gambaran mengenai persebaran data demografi partisipan yang terlibat dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel *compare means* berikut ini,

Tabel 4. 2 Compare Means

Demografi		Frekuensi	Budgetary slack		Nilai Kepribadian
			Slack-inducing	Truth-inducing	
			means	means	
Jenis Kelamin	Laki - laki	10	10,70	5,20	3,801
	Perempuan	32	14,50	9,25	3,681
Umur	19	3	31,00	22,667	3,744
	20	32	12,468	6,50	3,688
	21	5	14,60	8,60	3,789
	22	2	3,00	14,50	3,812
IPK	$x < 3$	6	21,375	15,625	3,649
	$3 \leq x \leq 3,76$	28	12,571	6,714	3,714
	$x > 3,76$	8	8,00	5,833	3,773

Sumber : Lampiran 4

Dalam penelitian ini, partisipan yang terlibat diminta untuk mengisi data demografis yang meliputi jenis kelamin, umur, dan IPK. Persebaran data demografis akan dibandingkan dengan rata-rata (*mean*) dari *budgetary slack* yang tercipta pada 2 kasus *treatment* insentif, yaitu *slack-inducing* dan *truth-inducing*, juga variabel nilai kepribadian.

Pada demografi jenis kelamin, partisipan laki-laki yang terlibat sebanyak menciptakan rata-rata *slack* lebih besar dibandingkan jenis kelamin perempuan, yaitu pada skema *slack-inducing* dibanding pada perempuan. Pada skema *truth-inducing means* laki-laki 10,70 lebih tinggi bila dibandingkan means perempuan, yaitu 5,20. Sementara pada nilai kepribadian,

perempuan memiliki nilai yang lebih rendah, yaitu 3,681 dibandingkan laki-laki, yaitu 3,801.

Pada persebaran demografi umur, umur partisipan dibagi menjadi 4 kategori, yaitu usia 19, 20, 21, dan 22. Partisipan pada usia 19 tahun yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak 3 orang dengan nilai rata-rata *slack* yang tercipta pada skema insentif *slack-inducing* sebesar 31,00 , pada skema *truth-inducing* sebesar 22,667 , dan nilai rata-rata pada kuesioner nilai kepribadian sebesar 3,744. Partisipan dengan usia 20 tahun memiliki perolehan nilai rata-rata *budgetary slack* yang tercipta pada skema insentif *slack-inducing* sebesar 12,468 , pada skema insentif *truth-inducing* sebesar 6,500 , dan pada pengisian kuesioner nilai kepribadian adalah sebesar 3,688. Partisipan dengan umur 21 tahun yang berpartisipasi dalam penelitian ini memiliki frekuensi sebanyak 5 orang, dengan perolehan nilai *budgetary slack* yang mereka ciptakan pada skema insentif *slack-inducing* sebesar 14,600 , pada skema *truth-inducing* sebesar 8,600 , dan nilai *mean* pada kuesioner nilai kepribadian yang diisi sebesar 3,789. Partisipan dengan persebaran usia 22 tahun memiliki frekuensi 2 orang, dengan nilai 3,00 sebagai *mean* yang tercipta pada skema insentif *slack-inducing*, nilai 14,50 sebagai *mean* yang tercipta pada skema insentif *truth-inducing* dan nilai 3,812 sebagai nilai *mean* yang tercipta pada kuesioner kepribadian.

Pada persebaran data demografi IPK, IPK partisipan akan digolongkan menjadi 3 kelompok, yaitu partisipan dengan $IPK < 3$, partisipan dengan $3 \leq x \leq 3,76$, dan kelompok partisipan dengan $IPK > 3,76$. Frekuensi partisipan yang terlibat dengan $IPK < 3$ sebanyak 6 orang , dengan perolehan rata-rata

budgetary slack pada skema insentif *slack-inducing* sebesar 21,375 , pada skema *truth-inducing* sebesar 15,625, dan pada pengisian kuesioner nilai kepribadian sebesar 3,649. Sementara partisipan dengan kelompok $IPK 3 \leq x \leq 3,76$ yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak 28 orang, dengan perolehan rata-rata *budgetary slack* pada skema insentif *slack-inducing* sebesar 12,571 , pada skema *truth-inducing* sebesar 6,714 , dan pada pengisian kuesioner nilai kepribadian sebesar 3,714. Dan partisipan dengan $IPK x > 3,76$ dalam penelitian ini sebanyak 8 orang, dengan perolehan rata-rata *budgetary slack* pada skema insentif *slack-inducing* sebesar 8,00 , pada skema *truth-inducing* sebesar 5,833 , dan pada pengisian kuesioner nilai kepribadian sebesar 3,773.

4.2 Uji Kualitas Data

Tabel 4. 3 Uji Validitas Nilai Kepribadian

Butir Pertanyaan	Korelasi	<i>Cronbach-alpha</i>	Keterangan
PV 1	0,562	0,572	VALID
PV 2	0,561	0,572	VALID
PV 3	0,547	0,572	VALID
PV 4	0,540	0,572	VALID
PV 5	0,554	0,572	VALID
PV 6	0,549	0,572	VALID
PV 7	0,556	0,572	VALID
PV 8	0,558	0,572	VALID
PV 9	0,559	0,572	VALID
PV 10	0,587	0,572	TIDAK VALID
PV 11	0,554	0,572	VALID
PV 12	0,563	0,572	VALID
PV 13	0,553	0,572	VALID
PV 14	0,558	0,572	VALID
PV 15	0,574	0,572	TIDAK VALID
PV 16	0,606	0,572	TIDAK VALID
PV 17	0,587	0,572	VALID
PV 18	0,569	0,572	VALID

PV 19	0,553	0,572	VALID
PV 20	0,551	0,572	VALID
PV 21	0,593	0,572	TIDAK VALID
PV 22	0,615	0,572	TIDAK VALID
PV 23	0,612	0,572	TIDAK VALID
PV 24	0,605	0,572	TIDAK VALID
PV 25	0,589	0,572	TIDAK VALID
PV 26	0,568	0,572	VALID
PV 27	0,566	0,572	VALID
PV 28	0,556	0,572	VALID
PV 29	0,539	0,572	VALID
PV 30	0,561	0,572	VALID
PV 31	0,540	0,572	VALID
PV 32	0,548	0,572	VALID
PV 33	0,552	0,572	VALID
PV 34	0,558	0,572	VALID
PV 35	0,544	0,572	VALID
PV 36	0,554	0,572	VALID
PV 37	0,547	0,572	VALID
PV 38	0,570	0,572	VALID
PV 39	0,546	0,572	VALID
PV 40	0,595	0,572	TIDAK VALID
PV 41	0,606	0,572	TIDAK VALID
PV 42	0,596	0,572	TIDAK VALID
PV 43	0,604	0,572	TIDAK VALID
PV 44	0,596	0,572	TIDAK VALID
PV 45	0,590	0,572	TIDAK VALID
PV 46	0,564	0,572	VALID
PV 47	0,554	0,572	VALID
PV 48	0,608	0,572	TIDAK VALID
PV 49	0,549	0,572	VALID
PV 50	0,562	0,572	VALID
PV 51	0,553	0,572	VALID
PV 52	0,542	0,572	VALID
PV 53	0,555	0,572	VALID
PV 54	0,560	0,572	VALID
PV 55	0,549	0,572	VALID
PV 56	0,555	0,572	VALID

Sumber : Lampiran 3

Tabel 4.3 merupakan hasil pengujian validitas variabel nilai kepribadian menggunakan *Cronbach's-alpha* yang dibandingkan dengan nilai *cronbanch's-alpha* sebesar 0,572. Jika nilai korelasi yang didapatkan setiap butir pertanyaan berada di atas nilai *cronbach's-alpha* yaitu 0,572 maka dinyatakan butir pertanyaan tersebut tidak valid. Pada pengujian pertama didapatkan hasil bahwa butir pertanyaan nomor 10 dengan nilai 0,587, butir 15 dengan nilai 0,574, butir 16 dengan nilai 0,606, butir 21 dengan nilai 0,593, butir 22 dengan nilai 0,615, butir 23 dengan nilai 0,612, butir 24 dengan nilai 0,605, butir 25 dengan nilai 0,589, butir 40 dengan nilai 0,595, butir 41 dengan nilai 0,606, butir 42 dengan nilai 0,596, butir 43 dengan nilai 0,604, butir 44 dengan nilai 0,596, butir pertanyaan 45 dengan nilai 0,590, dan butir 48 dengan nilai 0,608 memiliki nilai korelasi yang berada di atas nilai *cronbach's-alpha* sehingga item pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid sehingga harus dihilangkan dan dilakukan pengujian validitas ulang.

Tabel 4. 4 Pengobatan Validitas Nilai Kepribadian 1

Butir Pertanyaan	Korelasi	<i>Cronbach's-alpha</i>	Keterangan
PV 1	0,864	0,864	TIDAK VALID
PV 2	0,862	0,864	VALID
PV 3	0,861	0,864	VALID
PV 4	0,863	0,864	VALID
PV 5	0,859	0,864	VALID
PV 6	0,859	0,864	VALID
PV 7	0,860	0,864	VALID
PV 8	0,861	0,864	VALID
PV 9	0,862	0,864	VALID
PV 11	0,869	0,864	TIDAK VALID
PV 12	0,866	0,864	TIDAK VALID
PV 13	0,864	0,864	TIDAK VALID
PV 14	0,865	0,864	TIDAK VALID
PV 17	0,860	0,864	TIDAK VALID
PV 18	0,863	0,864	VALID

PV 19	0,860	0,864	VALID
PV 20	0,858	0,864	VALID
PV 26	0,864	0,864	VALID
PV 27	0,863	0,864	VALID
PV 28	0,858	0,864	VALID
PV 29	0,856	0,864	VALID
PV 30	0,858	0,864	VALID
PV 31	0,860	0,864	VALID
PV 32	0,858	0,864	VALID
PV 33	0,860	0,864	VALID
PV 34	0,862	0,864	VALID
PV 35	0,858	0,864	VALID
PV 36	0,860	0,864	VALID
PV 37	0,858	0,864	VALID
PV 38	0,864	0,864	TIDAK VALID
PV 39	0,857	0,864	VALID
PV 46	0,862	0,864	VALID
PV 47	0,858	0,864	VALID
PV 49	0,858	0,864	VALID
PV 50	0,859	0,864	VALID
PV 51	0,857	0,864	VALID
PV 52	0,856	0,864	VALID
PV 53	0,858	0,864	VALID
PV 54	0,858	0,864	VALID
PV 55	0,859	0,864	VALID
PV 56	0,861	0,864	VALID

Sumber : Lampiran 3

Tabel 4.4 merupakan hasil pengujian validitas variabel nilai kepribadian menggunakan *Cronbach's-alpha* yang dibandingkan dengan nilai *cronbanch's-alpha* sebesar 0,864. Jika nilai korelasi yang didapatkan setiap butir pertanyaan berada di atas nilai *cronbach's-alpha* yaitu 0,864 maka dinyatakan butir pertanyaan tersebut tidak valid. Pada pengujian kedua ini didapatkan hasil bahwa butir pertanyaan nomor 1 dengan nilai 0,864, butir 11 dengan nilai 0,869, butir 12 dengan nilai 0,866, butir 13 dengan nilai 0,864, butir 14 dengan nilai 0,865, butir 17 dengan nilai 0,868 , dan butir pertanyaan nomor 38 dengan nilai 0,864 memiliki nilai korelasi diatas nilai *cronbach's-*

alpha , sehingga item-item pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid, sehingga harus dibuang dan dilakukan pengujian ulang.

Tabel 4. 5 Pengobatan Validitas Nilai Kepribadian 2

Butir Pertanyaan	Korelasi	<i>Cronbach's-alpha</i>	Keterangan
PV 2	0,890	0,889	TIDAK VALID
PV 3	0,892	0,889	TIDAK VALID
PV 4	0,894	0,889	TIDAK VALID
PV 5	0,887	0,889	VALID
PV 6	0,886	0,889	VALID
PV 7	0,887	0,889	VALID
PV 8	0,888	0,889	VALID
PV 9	0,888	0,889	VALID
PV 18	0,890	0,889	TIDAK VALID
PV 19	0,886	0,889	VALID
PV 20	0,884	0,889	VALID
PV 26	0,892	0,889	TIDAK VALID
PV 27	0,891	0,889	TIDAK VALID
PV 28	0,883	0,889	VALID
PV 29	0,882	0,889	VALID
PV 30	0,883	0,889	VALID
PV 31	0,886	0,889	VALID
PV 32	0,884	0,889	VALID
PV 33	0,886	0,889	VALID
PV 34	0,887	0,889	VALID
PV 35	0,884	0,889	VALID
PV 36	0,886	0,889	VALID
PV 37	0,885	0,889	VALID
PV 39	0,884	0,889	VALID
PV 46	0,888	0,889	VALID
PV 47	0,884	0,889	VALID
PV 49	0,885	0,889	VALID
PV 50	0,888	0,889	VALID
PV 51	0,883	0,889	VALID
PV 52	0,883	0,889	VALID
PV 53	0,884	0,889	VALID
PV 54	0,884	0,889	VALID
PV 55	0,885	0,889	VALID
PV 56	0,887	0,889	VALID

Sumber : Lampiran 3

Tabel 4.5 merupakan hasil pengujian validitas variabel nilai kepribadian menggunakan *Cronbach's-alpha* yang dibandingkan dengan nilai *cronbanch's-alpha* sebesar 0,889. Jika nilai korelasi yang didapatkan setiap butir pertanyaan berada di atas nilai *cronbach's-alpha* yaitu 0,889 maka dinyatakan butir pertanyaan tersebut tidak valid. Pada pengujian ketiga ini didapatkan hasil bahwa butir nomor 2 dengan nilai 0,89, butir nomor 3 dengan nilai 0,892, pertanyaan nomor 4 dengan nilai 0,894, butir nomor 18 dengan nilai 0,890, butir nomor 26 dengan nilai 0,892, butir nomor 27 dengan nilai 0,891, memiliki nilai korelasi yang berada diatas nilai *cronbach's-alpha* , yaitu 0,889, sehingga item-item pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid , sehingga harus dihilangkan dan dilakukan pengujian validitas ulang.

Tabel 4. 6 Pengobatan Validitas Nilai Kepribadian 3

Butir Pertanyaan	Korelasi	<i>Cronbach's-alpha</i>	Keterangan
PV 5	0,908	0,908	TIDAK VALID
PV 6	0,905	0,908	VALID
PV 7	0,907	0,908	VALID
PV 8	0,908	0,908	TIDAK VALID
PV 9	0,908	0,908	TIDAK VALID
PV 19	0,907	0,908	VALID
PV 20	0,904	0,908	VALID
PV 28	0,902	0,908	VALID
PV 29	0,903	0,908	VALID
PV 30	0,902	0,908	VALID
PV 31	0,907	0,908	VALID
PV 32	0,903	0,908	VALID
PV 33	0,906	0,908	VALID
PV 34	0,906	0,908	VALID
PV 35	0,903	0,908	VALID
PV 36	0,904	0,908	VALID
PV 37	0,904	0,908	VALID
PV 39	0,905	0,908	VALID
PV 46	0,908	0,908	TIDAK VALID
PV 47	0,904	0,908	VALID
PV 49	0,904	0,908	VALID
PV 50	0,909	0,908	TIDAK VALID
PV 51	0,903	0,908	VALID

PV 52	0,903	0,908	VALID
PV 53	0,903	0,908	VALID
PV 54	0,903	0,908	VALID
PV 55	0,904	0,908	VALID
PV 56	0,907	0,908	VALID

Sumber : Lampiran 3

Tabel 4.6 merupakan hasil pengujian validitas variabel nilai kepribadian menggunakan *Cronbach's-alpha* yang dibandingkan dengan nilai *cronbach's-alpha* sebesar 0,908. Jika nilai korelasi yang didapatkan setiap butir pertanyaan berada di atas nilai 0,908 maka dinyatakan butir pertanyaan tersebut tidak valid. Pada pengujian keempat ini didapatkan hasil butir pertanyaan nomor 5 dengan nilai 0,908 , pertanyaan nomor 8 dengan nilai 0,908, pertanyaan nomor 9 dengan nilai 0,908, pertanyaan nomor 46 dengan nilai 0,908, dan pertanyaan nomor 50 dengan nilai 0,909 memiliki nilai korelasi yang berada diatas nilai *cronbach's-alpha*, sehingga item-item pada pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid, sehingga harus dilakukan pengujian ulang.

Tabel 4. 7 Pengobatan Validitas Nilai Kepribadian 4

Butir Pertanyaan	Korelasi	<i>Cronbach's-alpha</i>	Keterangan
PV 6	0,908	0,911	VALID
PV 7	0,912	0,911	TIDAK VALID
PV 19	0,909	0,911	VALID
PV 20	0,906	0,911	VALID
PV 28	0,905	0,911	VALID
PV 29	0,906	0,911	VALID
PV 30	0,905	0,911	VALID
PV 31	0,911	0,911	TIDAK VALID
PV 32	0,905	0,911	VALID
PV 33	0,908	0,911	VALID
PV 34	0,908	0,911	VALID
PV 35	0,905	0,911	VALID
PV 36	0,906	0,911	VALID
PV 37	0,906	0,911	VALID
PV 39	0,907	0,911	VALID
PV 47	0,907	0,911	VALID
PV 49	0,907	0,911	VALID

PV 51	0,906	0,911	VALID
PV 52	0,905	0,911	VALID
PV 53	0,906	0,911	VALID
PV 54	0,905	0,911	VALID
PV 55	0,905	0,911	VALID
PV 56	0,910	0,911	VALID

Sumber : Lampiran 3

Tabel 4.7 merupakan hasil pengujian validitas variabel nilai kepribadian menggunakan *Cronbach's-alpha* yang dibandingkan dengan nilai *cronbanch's-alpha* sebesar 0,911. Jika nilai korelasi yang didapatkan setiap butir pertanyaan berada di atas nilai *cronbach's-alpha* yaitu 0,911 maka dinyatakan butir pertanyaan tersebut tidak valid. Pada pengujian kelima ini didapatkan hasil bahwa butir pertanyaan nomor 7 dengan nilai 0,911 , pertanyaan nomor 31 dengan nilai 0,912, memiliki nilai korelasi yang berada diatas nilai *cronbach's-alpha*, sehingga item-item pada pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid, sehingga harus dibuang, serta dilakukan pengujian ulang untuk mendapatkan hasil yang valid.

Tabel 4. 8 Pengobatan Validitas Nilai Kepribadian 5

Butir Pertanyaan	Korelasi	<i>Cronbach's-alpha</i>	Keterangan
PV 6	0,912	0,913	VALID
PV 19	0,912	0,913	VALID
PV 20	0,908	0,913	VALID
PV 28	0,907	0,913	VALID
PV 29	0,909	0,913	VALID
PV 30	0,907	0,913	VALID
PV 32	0,908	0,913	VALID
PV 33	0,911	0,913	VALID
PV 34	0,911	0,913	VALID
PV 35	0,907	0,913	VALID
PV 36	0,908	0,913	VALID
PV 37	0,908	0,913	VALID
PV 39	0,910	0,913	VALID
PV 47	0,910	0,913	VALID
PV 49	0,909	0,913	VALID
PV 51	0,909	0,913	VALID

PV 52	0,907	0,913	VALID
PV 53	0,907	0,913	VALID
PV 54	0,906	0,913	VALID
PV 55	0,907	0,913	VALID
PV 56	0,912	0,913	VALID

Sumber : Lampiran 3

Tabel 4.8 merupakan hasil pengujian validitas variabel nilai kepribadian menggunakan *Cronbach's-alpha* yang dibandingkan dengan nilai *cronbanch's-alpha* sebesar 0,913. Jika nilai korelasi yang didapatkan setiap butir pertanyaan berada di atas nilai *cronbach's-alpha* yaitu 0,913 maka dinyatakan butir pertanyaan tersebut tidak valid. Pada pengujian keenam ini didapatkan hasil bahwa tidak ada item pertanyaan yang memiliki nilai korelasi diatas 0,913, sehingga dinyatakan bahwa semua item pertanyaan adalah valid.

4.3 Uji Reliabilitas

Tabel 4. 9 Uji Reliabilitas Nilai Kepribadian

Variabel	<i>Cronbach's-alpha</i>	<i>r-table</i>	Keterangan
Nilai Kepribadian	0,913	0,361	Reliabilitas Sempurna

Sumber : Lampiran 3

Pada tabel 4.9 hasil pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's-alpha* kuesioner nilai kepribadian sebesar 0,913 , lebih tinggi bila dibandingkan dengan *r-table* pada $n = 30$. Menurut (Muniarti, 2013), penggolongan nilai reliabilitas 0,913 tergolong dalam reliabilitas tinggi.

4.4 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif dalam penelitian ini dilakukan dan dibuat pada masing-masing variabel dan bertujuan untuk menunjukkan karakteristik data (*means*) pada masing-masing variabel serta pengelompokanya dalam rentang skala.

Tabel 4. 10 Statistik Deskriptif

Variabel	Kisaran Teoritis	Kisaran Aktual	<i>Means</i>	Rentang Skala			Keterangan
				Rendah	Sedang	Tinggi	
Nilai Kepribadian	1 - 5	3,36-4,07	3,71	1-2,33	2,34-3,66	3,67-5	Tinggi

Sumber : Lampiran 4

Tabel 4.10 merupakan tabel statistik deskriptif pada variabel nilai kepribadian. Pada variabel nilai kepribadian ini memiliki kisaran teoritis sesuai dengan skala *likert* dalam kuesioner yaitu 1-5, dan dalam pengujian ini didapatkan nilai kisaran aktual nilai kepribadian sebesar 3,36 – 4,07. Partisipan dalam penelitian ini mendapatkan rata-rata sebesar 3,71. Nilai ini bila digolongkan dalam skala kategori 1-2,33 (rendah), 2,34-3,66 (sedang) , dan 3,67-5 (tinggi) , maka rata-rata nilai kepribadian yang dimiliki oleh partisipan yang terlibat dalam penelitian termasuk dalam golongan tinggi.

4.5 Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Uji Multikolinearitas

Salah satu uji asumsi klasik dalam regresi linear berganda adalah uji multikolinearitas. Uji ini dilakukan untuk melihat timbul atau tidaknya permasalahan multikolinearitas pada persamaan regresi berganda. Pengujian mengenai multikolinearitas dilakukan dengan SPSS dengan

memasukan variabel insentif, nilai kepribadian dan interaksi antara insentif dan nilai kepribadian dan didapatkan hasil pada tabel sebagai berikut,

Tabel 4. 11 Uji Multikolinearitas

Variabel	<i>Tollerance</i>	VIF	Keterangan
Insentif	1,00	176,724	Terdapat Multikolinearitas
Nilai Kepribadian	0,100	10,00	Tidak Terdapat Multikolinearitas
Insentif_PV	0,100	185,724	Terdapat Multikolinearitas

Sumber : Lampiran 5

Pada tabel 4.11, dilakukan uji asumsi klasik regresi multikolinearitas untuk menyatakan bahwa persamaan regresi tidak terdapat masalah multikolinearitas. Pada pengujian pertama didapatkan nilai VIF insentif sebesar 176,724, pada variabel nilai kepribadian 10,00, dan pada variabel interaksi insentif_PV sebesar 185,724 lebih besar dibandingkan batas nilai VIF yaitu 10, sehingga disimpulkan terdapat multikolinearitas dalam persamaan regresi. Untuk menyelesaikan masalah multikolinearitas, maka harus dilakukan pengobatan. Pengobatan dilakukan dengan menggunakan *mean centering*, sehingga didapatkan data sebagai berikut,

Tabel 4. 12 Pengobatan Uji Multikolinearitas 1

Variabel	<i>Tollerance</i>	VIF	Keterangan
Insentif	1,00	1,00	Tidak Ada Multikolinearitas
Nilai Kepribadian	0,100	10,00	Tidak Ada Multikolinearitas
Insentif_PV	0,100	10,00	Tidak Ada Multikolinearitas

Sumber : Lampiran 5

Dalam tabel 4.12 melalui pengobatan *mean centering* dilakukan pengujian kedua multikolinearitas yang menunjukkan nilai VIF insentif sebesar 1,00 , VIF nilai kepribadian sebesar 10,00 , dan VIF Insentif*PV sebesar 10,00. Jika nilai $VIF \leq 10$, maka tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam persamaan regresi.

4.5.2 Uji Normalitas

Pengujian asumsi klasik lain untuk model regresi linear berganda adalah uji normalitas. Uji ini dilakukan pada model penelitian untuk melihat distribusi data. Hasil pengujian normalitas menggunakan *Kolmogrov-smirnov* ditunjukkan pada tabel berikut ini,

Tabel 4. 13 Kolmogrov-smirnov Skema Insentif

Variabel	<i>Kolmogrov-smirnov test</i>	Sig.	Keterangan
<i>Budgetary slack</i>	1,116	0,166	Normal

Sumber : Lampiran 5

Tabel 4.13 merupakan tabel uji normalitas *budgetary slack* menggunakan *Kolmogrov-smirnov test* yang menunjukkan nilai sig skema insentif terhadap *budgetary slack* sebesar 0,166 , bila nilai sig lebih besar dibandingkan 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

4.5.3 Uji Heterokesdasitas

Uji asumsi klasik lain dalam model regresi linear berganda adalah uji heterokesdasitas. Uji ini dilakukan untuk melihat ada tidaknya masalah keragaman data pada variabel. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai sig pada *absolute standardized* yang dibandingkan dengan tingkat error. Jika

nilai $sig > 0,05$, maka disimpulkan bahwa tidak terdapat permasalahan heterokesdasitas pada persamaan regresi.

Tabel 4. 14 Uji Heterokesdasitas

Variabel	<i>Sig</i>	<i>error</i>	Keterangan
Insentif	0,266	0,05	Tidak ada masalah heterokesdasitas
Nilai Kepribadian	0,247	0,05	Tidak ada masalah heterokesdasitas
Insentif * PV	0,931	0,05	Tidak ada masalah heterokesdasitas

Sumber : Lampiran 5

Tabel 4.16 merupakan tabel uji heterokesdasitas variabel insentif dan nilai kepribadian. Pada pengujian ini, didapatkan nilai sig insentif $0,266 > 0,05$, nilai sig nilai kepribadian $0,247 > 0,05$, dan nilai sig untuk insentif_PV $0,931 > 0,05$. Semua nilai sig variabel penelitian berada diatas batas toleransi $0,05$, sehingga disimpulkan tidak terdapat masalah heterokesdasitas pada persamaan regresi.

4.6 Uji Hipotesis

4.6.1 Uji *Independent Sample T-test*

Pada pengujian hipotesis pertama, digunakan uji independen sample T-test untuk menguji adanya perbedaan rata-rata pada 2 sample populasi. Hasil dari pengujian hipotesis pertama ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 4. 15 Uji Sample T-test Insentif Pada *Budgetary Slack*

Variabel	<i>Sig</i>	<i>Error</i>	Keterangan
Insentif	0,010	0,05	Ha diterima

Sumber : Lampiran 5

Pada tabel 4.15 didapatkan nilai sig variabel insentif terhadap *budgetary slack* sebesar 0,010. Bila nilai sig dibandingkan dengan tingkat error, yaitu sig $0,010 < 0,05$ artinya skema insentif berpengaruh signifikan terhadap *budgetary slack*. Pengujian dilanjutkan dengan melihat nilai mean yang dihasilkan pada pengujian yang ditunjukkan pada tabel berikut,

Tabel 4. 16 Mean Skema Insentif Pada *Budgetary slack*

Skema Insentif	Means
<i>Slack-inducing</i>	13,592
<i>Truth-inducing</i>	8,285

Sumber : Lampiran 5

Bila kita melihat rata-rata *slack* yang terjadi pada tabel 4.16, didapat nilai rata-rata pada skema *slack-inducing* sebesar 13,592 , lebih besar bila dibandingkan rata-rata *slack* dalam skema *truth-inducing* yaitu 8,285. Artinya H_a penelitian yang berbunyi “ Seseorang dalam skema insentif *slack-inducing* akan cenderung melakukan *budgetary slack* dibandingkan seseorang dalam skema insentif *truth-inducing* ” diterima.

4.6.2 Uji Regresi Linear Berganda

Pengujian hipotesis kedua dilakukan dengan uji regresi linear berganda.

Tabel 4. 17 Uji Regresi Linear Berganda

Variabel	Beta	t-hitung	Sig	Keterangan
Insentif (IN)	-5,310	-2,744	0,007	-
Personal Value (PV)	6,851	0,758	0,451	-
Insentif * PV	0,965	0,169	0,866	Ha ditolak

Sumber : Lampiran 5

Tabel 4.17 merupakan tabel pengujian regresi linear berganda. Pada pengujian tersebut didapatkan rumus :

$$BS = 18,905 - 5,31 IN + 6,851 PV + 0,965 INPV + e$$

Pada tabel tersebut didapatkan nilai t-hitung pada nilai kepribadian dan insentif terhadap *budgetary slack* adalah 0,169. Bila nilai t-hitung (0,169) < t-table (1,64), maka H_a ditolak, artinya nilai kepribadian seseorang tidak dapat memperlemah hubungan antara *budgetary slack* yang diciptakan seseorang pada skema insentif.

4.7 Analisis dan Pembahasan

4.7.1 Hipotesis 1

Hasil yang didapatkan pada pengujian hipotesis pertama bahwa H_a yang berbunyi seseorang dalam skema insentif *slack-inducing* akan cenderung melakukan *budgetary slack* dibandingkan dalam skema *truth-inducing* diterima. Hasil ini sesuai dengan teori insentif yang dikembangkan oleh (Hobson et al., 2011), bahwa seseorang dalam skema *slack-inducing* akan cenderung merendahkan target anggaran demi mendapatkan insentif yang maksimal.

Ketika partisipan sebagai manajer dikondisikan dalam *treatment slack-inducing* mereka akan termotivasi untuk mendapatkan gaji yang maksimal.

Skema *slack-inducing* yang hanya mengenal bonus tanpa adanya *punishment* mendorong perilaku mereka untuk mencapai insentif maksimal dengan merendahkan target anggaran, dengan tujuan semakin besar pula selisih hasil produksi yang mereka anggap sebagai prestasi kinerja. Selisih inilah yang dinilai sebagai bonus oleh atasan, sehingga dapat membantu mereka untuk memperoleh insentif yang lebih maksimal. Maka dari itu, ketika pencapaian kinerja seorang manajer hanya dinilai dari produksi yang mampu mereka lakukan lebih dari anggaran yang mereka ciptakan, manajer akan cenderung menciptakan selisih sebanyak mungkin agar mereka terlihat lebih berprestasi, sehingga bonus yang mereka dapatkan juga semakin besar.

Sama halnya bagi seorang manajer perusahaan nyata dalam skema insentif *slack-inducing*, akan cenderung termotivasi untuk mendapatkan bonus yang tinggi sehingga insentif yang diperoleh dapat maksimal. Dalam usaha mendapatkan gaji yang maksimal, manajer akan melakukan tindakan menurunkan proyeksi anggarannya, sehingga para manajer akan tetap berada dalam *margin of safety*, dan bekerja diluar tekanan, manajer akan berusaha menurunkan proyeksi penjualan, dan meninggikan biaya, sehingga target laba yang diusulkannya dapat tercapai, mereka dianggap berprestasi dan mereka akan mendapatkan *reward* berupa pemberian bonus atas keberhasilan pencapaian ini. Manajer dalam skema insentif ini, akan lebih termotivasi untuk mendapatkan insentif demi kepentingan pribadinya sendiri tanpa memikirkan kondisi nyata perusahaan. Manajer dalam kondisi insentif ini akan berusaha mencapai target anggaran mereka dengan

berfokus pada hasil akhir anggaran, tanpa memikirkan proses. Hal inilah yang memicu timbulnya senjangan anggaran yang lebih tinggi.

Sementara ketika partisipan diberikan *treatment* skema insentif *truth-inducing*, terdapat pola perilaku yang berbeda ditunjukkan oleh partisipan, yaitu nilai rata-rata *slack* yang ditimbulkan pada skema *truth-inducing* lebih rendah dibandingkan seseorang dalam skema *slack-inducing*. Hal ini disebabkan karena ketika partisipan dikondisikan pada skema *truth-inducing*, gaji mereka akan lebih ditentukan pada kinerja mereka. Gaji yang mereka peroleh sangat dipengaruhi oleh target anggaran yang mereka usulkan sendiri. Ketika partisipan melakukan usulan anggaran yang tinggi, mereka akan mendapat perhitungan insentif yang tinggi pula, tetapi ada konsekuensi yang harus mereka dapatkan ketika mereka tidak mampu mencapai anggaran yang mereka usulkan sendiri, mereka akan mendapatkan *penalty* berupa pengurangan kupon. Hal ini yang memotivasi partisipan untuk berpikir bagaimana mereka dapat mencapai perolehan kupon yang maksimal tanpa terkena pengurangan kupon (*penalty*), yaitu dengan menyusun anggaran yang paling mendekati kemampuan pencapaian target produksi aktual mereka.

Ketika seorang manajer berada dalam skema insentif *truth-inducing*, mereka cenderung akan melihat potensi dalam dirinya untuk menentukan perhitungan insentif yang paling menguntungkan demi dirinya., manajer akan berusaha mendapatkan hasil yang paling maksimal untuk dirinya, tetapi ketika target tersebut tidak dapat ia penuhi, maka ada konsekuensi berupa pengurangan insentif (*penalty*). Dengan penyusunan skema ini,

mereka dituntut dan dimotivasi untuk menyusun anggaran yang paling mendekati kemampuan asli mereka, agar mereka mampu mendapatkan insentif maksimal tanpa terkena penalti.

4.7.2 Hipotesis 2

Pada pengujian hipotesis kedua yang berbunyi Nilai kepribadian seseorang yang semakin baik akan memperlemah hubungan skema pemberian insentif *slack-inducing* terhadap *budgetary slack* ditolak. Melalui hasil ini, diketahui bahwa nilai personal seseorang tidak mampu mempengaruhi perilaku mereka dalam menyusun sebuah anggaran. Seseorang partisipan dengan nilai kepribadian yang baik pun juga menimbulkan senjangan anggaran dalam penyusunan anggaran. Masing-masing aspek nilai kepribadian diuji pengaruhnya terhadap *budgetary slack* sebagai berikut.

Tabel 4. 18 Uji Regresi Nilai Kepribadian

Variabel	Sig	Error	T-hitung	T-tabel
<i>Universalism_Insentif</i>	0,318	0,05	1,004	1,645
<i>Selfdirection_Insentif</i>	0,871	0,05	-0,163	1,645
<i>Tradition_Insentif</i>	0,746	0,05	0,325	1,645
<i>Benevolence_Insentif</i>	0,966	0,05	0,043	1,645
<i>Security_Insentif</i>	0,727	0,05	0,351	1,645
<i>Conformity_Insentif</i>	0,859	0,05	-0,179	1,645

Sumber : Lampiran 5

Tabel 4.18 merupakan tabel pengujian regresi berganda pada masing-masing aspek nilai dalam nilai kepribadian. Terdapat nilai *universalism*, *self-direction*, *tradition*, *benevolence*, *security*, dan *conformity*. Nilai sig yang lebih besar dari 0,05 berarti nilai tersebut tidak berpengaruh terhadap *budgetary slack*. Nilai *universalism* memiliki sig 0,318, nilai *tradition* memiliki sig 0,746, nilai *self-direction* memiliki sig 0,871, nilai *benevolence* memiliki sig 0,966, nilai *security* memiliki sig 0,727, dan nilai *conformity* memiliki sig 0,859. Artinya masing-masing aspek dalam nilai kepribadian diri tidak dapat mempengaruhi *budgetary slack* yang diciptakan oleh partisipan dalam penelitian.

Kemungkinan penyebab ditolaknyanya hipotesis ini terdapat pada partisipan yang terlibat dalam penelitian ini. Seluruh partisipan yang merupakan mahasiswa S1 akuntansi yang berada di semester 5. Jika dilihat dari persebaran data demografis partisipan, usia partisipan yang terlibat dalam penelitian ini tidak terlalu bervariasi, atau dapat dikatakan usia partisipan penelitian ini homogen, pada usia 19, 20, 21, dan 22 tahun, dimana pada rentang usia yang tidak terlalu besar, *mean* nilai kepribadian yang diperoleh pada masing-masing usia partisipan tidak terlalu berbeda jauh. Hal ini yang memungkinkan bahwa partisipan dengan rentang usia yang tidak terlalu jauh, pada satu kondisi kelas tertentu memiliki pemahaman teoritis dan karakter yang terbentuk relatif sama antara satu dengan yang lain.

Perbedaan usia partisipan dengan nilai kepribadian yang dimiliki partisipan dibuktikan dengan dilakukannya uji ANOVA.

Tabel 4. 19 Uji ANOVA

ANOVA

PV_mean

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,071	3	,024	1,084	,368
Within Groups	,825	38	,022		
Total	,895	41			

Sumber : Lampiran 5

Pada tabel 4.18 dilakukan pengujian mean nilai kepribadian pada setiap kelompok usia partisipan. Pengujian dilakukan pada tingkat signifikansi 0,05, dengan H_0 : Tidak terdapat perbedaan *mean* nilai kepribadian antara kelompok usia partisipan, dan H_a : Terdapat perbedaan *mean* nilai kepribadian antara kelompok usia partisipan. H_0 diterima bila nilai sig > 0,05, dan ditolak bila nilai sig < 0,05. Pengujian dilakukan dan didapatkan hasil bahwa nilai sig 0,368 > 0,05, sehingga H_0 diterima atau tidak terdapat perbedaan *mean* nilai kepribadian antara kelompok usia partisipan.

Partisipan yang mengikuti penelitian ini mungkin telah mendapatkan materi dan teori mengenai penyusunan anggaran perusahaan, namun mayoritas dari mereka belum secara nyata terjun dalam dunia pekerjaan yang melibatkan penyusunan anggaran secara nyata, sehingga mereka tidak memiliki pengalaman yang cukup, sehingga mereka tidak terlalu melihat tindakan *budgetary slack* sebagai tindakan yang tidak etis.