ABSTRACT

The Effect of Negotiation Process to Budgetary Slack with Self Esteem as a Moderating Variable. Experimental Study in Budgeting Participative on Plantation Company

Luke Suciyati Amna

The purpose of this research is to provide empirical evidence of the effect of process to budgetary slack with self esteem as a moderating variable. experimental study in budgeting participative on plantation company.

The population of this research is employee of Plantation BUMN Company in Bandar Lampung who involved in budgeting participative process. This research used experimental study method for negotiation variable and questionnaire method for self esteem variable with SPSS software v.20.

The result shows that statistically, negotiation variable has no significant effect to budgetary slack and self esteem variable has not moderated effect of negotiation process to budgetary slack.

Key words : Budgetary slack, budgeting participative, negotiation, self esteem

ABSTRAK

Pengaruh Negosiasi Terhadap *Budgetary Slack* dengan *Self Esteem* Sebagai Variabel Pemoderasi : Studi Eksperimen dalam Konteks Penganggaran Partisipatif Pada Perusahaan Perkebunan

Oleh

Luke Suciyati Amna

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris apakah besaran anggaran produksi yang diusulkan setelah melalui proses negosiasi akan lebih rendah dibandingkan dengan besaran anggaran produksi yang diusulkan sebelum proses negosiasi, yang artinya akan menghasilkan *budgetary slack* yang lebih tinggi. Dan apakah variabel *self esteem* memoderasi hubungan proses negosiasi dengan *budgetary slack.*

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah karyawan perusahaan perkebunan BUMN di Bandar Lampung yang terlibat langsung dalam penyusunan anggaran secara partisipatif. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi eksperimen dengan skema insentif sebagai motivasi dan kuisioner untuk variabel *self esteem* dengan menggunakan software SPSS v.20 sebagai alat mengolah data.

Hasil pengujian H1 secara statistik didapatkan nilai signifikansi uji beda t-test sebesar 0.260 dimana nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 yang artinya bahwa variabel *budgetary slack* yang didapatkan dari perbedaan besaran anggaran sebelum proses negosiasi dan setelah proses negosiasi adalah tidak berbeda secara signifikan. Hasil pengujian H2 menunjukkan bahwa interaksi antara proses negosiasi dan *self esteem* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,547 dimana nilai tersebut lebih besar dari 0.05 yang menunjukkan hasil tidak signifikan. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa pada manajer dengan *self esteem* tinggi, pengaruh proses negosiasi terhadap *budgetary slack* tidak lebih rendah dibanding pada manajer dengan *self esteem* rendah (H2 tidak terdukung). Hasil empiris dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan perkebunan agar dapat membuat skema insentif berdasarkan kinerja individu agar proses partisipasi anggaran dapat berjalan dengan baik.

Kata kunci : partisipasi anggaran, negosiasi, insentif, *self esteem, budgetary slacks*