

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti hubungan komunikasi anggaran, otoritas final dan negosiasi dalam penetapan anggaran yang dianalisis menggunakan teori keagenan. Terdapat dua konsekuensi utama dari adanya partisipasi yaitu berupa senjangan anggaran dan kinerja. Oleh karena itu, penelitian ini secara umum ingin mengetahui bagaimana proses penyusunan anggaran dan kondisi perusahaan dapat mempengaruhi kinerja manajer baik yang diproyeksikan menggunakan output hasil produksi maupun dengan senjangan anggaran.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketika anggaran menyediakan sebuah asersi faktual, menghasilkan senjangan anggaran yang lebih kecil dibandingkan ketika tidak menyediakan *factual assertion*. Sementara dalam kondisi otoritas final, manajer menghasilkan senjangan anggaran yang lebih besar ketika mereka memiliki otoritas final dibandingkan ketika owner memiliki otoritas final. Penelitian ini juga memberikan bukti bahwa tidak terdapat interaksi antara komunikasi anggaran dan otoritas final dalam menciptakan senjangan anggaran.

Penelitian ini menemukan bahwa negosiasi dapat mempengaruhi kinerja manajer baik diproyeksikan menggunakan senjangan anggaran maupun hasil produksi. Negosiasi dapat mengurangi terciptanya senjangan anggaran. Untuk pengujian terhadap kinerja manajer (yang diukur dengan kemampuan manajer dalam menghasilkan produk) secara keseluruhan tidak memiliki perbedaan yang signifikan. Sementara untuk senjangan anggaran menunjukkan bahwa senjangan anggaran dalam kondisi *No Factual Assertion* lebih tinggi dibandingkan kondisi *Factual Assertion*.

Kata Kunci : Partisipasi Anggaran, Komunikasi Anggaran, Otoritas Final, Negosiasi, *Budget Slack*, Kinerja Manajer

Abstract

This study aims to investigate the relation between budget communication, final authority and negotiation on budget setting which analyzed by Agency Theory. There are two principal focuses from participative budgeting, those are budget slack and performance. Therefore, this study generally want to understand how compilation of budget setting and firm conditions which have effect on manager's performance although it's measured by output of production or budget slack.

The results of this study, we find that less slack is created when budget proposal requires a factual assertion, but it's not when manager not requires factual assertion. Meanwhile, in final authority condition, manager creates budget slack more when they have final authority than owner's authority. This study show an evidence that there is no significant interaction between budget communication and final authority in creating budget slack.

This study finds that negotiation can influence manager's performance although it's measured by budget slack or output of production. Negotiation can reduce budget slack. The performance test (which is measured by ability of manager to make product) show that as a whole is not have difference significantly. Meanwhile, for budget slack show that slack in No Factual Assertion treatment is higher than Factual Assertion treatment.

Key word: Participative Budgeting, Budget Communication, Final Authority, Negotiation, Budget Slack, Manager's Performance.