



Idealisme, *love of money*, dan intensi untuk melakukan manajemen laba dalam skema pemberian bonus: Sebuah pendekatan eksperimen

I Putu Hendra Martadinata

Universitas Pendidikan Ganesha

hendra.martadinata@undiksha.ac.id

Info Artikel

Sejarah artikel:

Diterima 11 Februari 2022

Disetujui 16 Februari 2022

Diterbitkan 20 Februari 2022

Kata kunci:

idealisme, love of money, skema bonus, manajemen laba

Keywords:

idealism,
love of money,
bonus schemes,
earnings management

ABSTRAK

Manajemen laba merupakan salah satu perilaku menyimpang manajer yang banyak dikaji dalam riset-riset keperilakuan. Manajemen laba dapat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi individu maupun faktor-faktor eksternal yang berasal dari lingkungan sekitar individu. Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh idealisme dan love of money terhadap intensi untuk melakukan manajemen laba berdasarkan skema pemberian bonus manajer. Penelitian ini didasarkan pada temuan riset-riset terdahulu yang menemukan adanya kecenderungan perilaku menyimpang pada individu meskipun memiliki idealisme etis yang tinggi. Penelitian ini menduga bahwa motivasi finansial dapat mengubah orientasi etika individu sehingga dapat terjerumus dalam pengambilan keputusan yang tidak etis. Penelitian ini menggunakan metode eksperimen dengan desain 2x1 between subject. Skema bonus digunakan sebagai perlakuan dalam eksperimen. Partisipan terdiri dari 45 mahasiswa Magister Sains Akuntansi dan 57 mahasiswa Magister Akuntansi Universitas Gadjah Mada, dengan total sebanyak 102 partisipan. Pengujian hipotesis dilakukan dengan metode analysis of variance (ANOVA). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa idealisme memperlemah intensi manajer untuk melakukan manajemen laba, sedangkan love of money dan skema bonus variabel memperkuat intensi manajer untuk melakukan manajemen laba. Ketika idealisme, love of money, dan skema bonus dikombinasikan, skema bonus variabel memperkuat intensi untuk melakukan manajemen laba pada manajer dengan love of money yang tinggi, tanpa memandang tingkat idealisme. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kombinasi karakteristik pribadi dan sistem penghargaan kinerja yang diterapkan dalam perusahaan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan etis manajer.

ABSTRACT

Earnings management is one of the deviant behavior of managers that is widely studied in behavioral research. Earnings management can be influenced by individual personal characteristics as well as external factors originating from the environment around the individual. This study aims to examine the effect of idealism and love of money on the intention to perform earnings management based on the manager's bonus scheme. This study is based on the findings of previous research which found a tendency for deviant behavior in individuals despite having high ethical ideals. This study suspects that financial motivation can change the ethical orientation of individuals so that they can fall into unethical decision making. This study uses an experimental method with a 2x1 between subject design. The bonus scheme was used as a treatment in the experiment. The participants consisted of 45 Master of Science in Accounting students and 57 Master of Accounting students from Gadjah Mada University, with a total of 102 participants. Hypothesis testing was carried out using the analysis of variance (ANOVA) method. The results of this study indicate that idealism weakens managers' intentions to perform earnings management, while love of money and variable bonus schemes strengthens managers' intentions to perform earnings management. When idealism, love of money, and bonus schemes are combined, the variable bonus scheme strengthens the intention to perform earnings management in managers with high love of money, regardless of the level of idealism. The results of this study indicate that the combination of personal characteristics and the performance reward system applied in the company can influence managers' ethical decision making.



PENDAHULUAN

Praktik manajemen laba merupakan permasalahan etika yang paling penting dalam dunia akuntansi (Merchant dan Rockness, 1994). Manajemen laba berkaitan dengan kegiatan yang bertujuan untuk memperdaya stakeholder dengan memanipulasi informasi keuangan perusahaan (Healy dan Wahlen, 1999), sehingga berdasarkan tinjauan etis, manajemen laba merupakan tindakan yang menyimpang (Priyastiyani, dan Fatmariyati, 2020). Terdapat berbagai macam faktor yang mendorong individu untuk melakukan manajemen laba, baik faktor internal yang berasal dari karakteristik pribadi individu maupun faktor eksternal yang berasal lingkungan tempat individu berada. Salah satu faktor yang berasal dari dalam diri individu adalah orientasi etika individu (idealisme dan relativisme) yang dijelaskan dalam teori posisi etika atau *ethics position theory* (Forsyth, 1980; Priyastiyani dan Fatmariyati, 2020). Penelitian ini menggunakan salah satu dimensi dari teori posisi etika, yaitu dimensi idealisme, untuk menjelaskan perilaku individu dalam membuat keputusan manajerial, yaitu keputusan untuk melakukan manajemen laba.

Berdasarkan teori posisi etika, individu yang bersifat idealis cenderung berusaha agar tindakannya menghasilkan konsekuensi positif bagi individu lainnya (Forsyth, 1992). Mereka akan menghindari suatu tindakan yang berdampak pada kerugian, terutama tindakan yang dapat merugikan kesejahteraan dan martabat individu lainnya (Forsyth dan O'Boyle Jr, 2013). Apabila dikaitkan ke dalam konteks manajemen laba, individu yang bersifat idealis menilai bahwa manajemen laba merupakan tindakan yang tidak etis, dan mereka cenderung menolak untuk melakukan manajemen laba (Elias, 2002; Greenfield, Norman, dan Wier, 2008; Dayanandan, Donker, dan Lin, 2012; Kung dan Huang, 2013; Harris dkk., 2021).

Selain dikarenakan oleh tingkat idealisme yang dimiliki oleh individu, persepsi seseorang terhadap uang juga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi individu dalam berperilaku (Tang dan Chen, 2008). Beberapa individu memandang bahwa uang merupakan hal yang sangat penting bagi kehidupannya dan merupakan simbol kesuksesan, sehingga perilaku individu akan mudah terpengaruh oleh uang (Tang dan Chiu, 2003; Tang dan Liu, 2012). Persepsi individu terhadap uang dapat dilihat berdasarkan kecintaan individu terhadap uang, atau *love of money* (LOM) (Tang, 1992). Apabila individu memiliki karakteristik *love of money* yang tinggi di dalam dirinya, maka pengambilan keputusan akan cenderung berorientasi pada manfaat finansial yang akan diperoleh (Nazaruddin, Rezki, dan Rahmanda, 2018)

Beberapa penelitian telah menemukan bahwa *love of money* identik dengan perilaku tidak etis. Hal tersebut dikarenakan oleh obsesi individu dalam mencapai kebahagiaan hidupnya melalui uang, sehingga individu akan bertindak demi mendapatkan uang meskipun tindakan tersebut melanggar etika (Singhapakdi dkk., 2013; Chen, Tang, dan Tang, 2014; Wang dan Yang, 2016). Individu dengan *love of money* yang tinggi cenderung tidak peduli terhadap permasalahan etika (Wang dan Yang, 2016), sehingga individu tersebut cenderung untuk berperilaku yang tidak etis. Manajemen laba dapat memberikan manfaat finansial bagi perusahaan maupun individu, sehingga *love of money* diduga dapat mempengaruhi intensi individu dalam melakukan manajemen laba.

Faktor eksternal juga dapat menjadi faktor yang mempengaruhi tindakan seseorang atas dilema untuk melakukan manajemen laba, salah satunya adalah kebijakan perusahaan dalam menentukan bonus karyawannya (Beaudoin, Cianci, dan Tsakumis, 2015). Beaudoin, Cianci, dan Tsakumis (2015) menemukan CFO melaporkan beban diskresioner yang lebih besar ketika bonus ditentukan berdasarkan pencapaian laba dibandingkan dengan bonus yang ditentukan secara tetap. Pembebanan tersebut dilakukan agar laba pada periode berikutnya meningkat sebagai akibat dari biaya yang dibebankan ke periode saat ini, sehingga CFO dapat mengamankan bonusnya di periode berikutnya (Beaudoin, Cianci, dan Tsakumis, 2015).

Selain itu, Greenfield, Norman, dan Wier (2008) menemukan bahwa ketika pencapaian laba mempengaruhi bonus, intensi untuk melakukan manajemen laba semakin meningkat pada individu yang lebih relativistik, dibandingkan ketika pencapaian laba tidak mempengaruhi bonus. Sedangkan intensi untuk melakukan manajemen laba justru menjadi semakin berkurang pada individu yang lebih idealistik (Greenfield, Norman, dan Wier, 2008). Hal tersebut menunjukkan bahwa kebijakan pemberian bonus dapat mempengaruhi intensi individu untuk melakukan manajemen laba.

Penelitian ini menguji pengaruh dari idealisme dan *love of money* terhadap intensi untuk melakukan manajemen laba berdasarkan skema pemberian bonus. Selama ini, idealisme identik dengan perilaku etis. Namun, penelitian ini menduga bahwa individu yang memiliki prinsip idealisme

dalam dirinya dapat terjerumus untuk melakukan tindakan yang dianggap tidak etis, yaitu manajemen laba, apabila individu tersebut memandang uang adalah penting bagi hidupnya (love of money) dan skema pemberian bonus memberikan godaan bagi individu untuk melakukan manajemen laba.

Penelitian ini dimotivasi oleh penelitian yang dilakukan oleh Greenfield, Norman, dan Wier (2008) dan Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015). Terdapat temuan yang menarik dalam penelitian Greenfield, Norman, dan Wier (2008), bahwa saat terdapat kesempatan untuk memperoleh bonus tambahan, individu dengan idealisme yang tinggi lebih menolak untuk melakukan manajemen laba, dibandingkan saat tidak terdapat kesempatan untuk memperoleh bonus tambahan. Hal tersebut bertentangan dengan temuan Forsyth dan Nye (1990) serta pendapat dari Forsyth dan O'Boyle Jr (2013), bahwa individu dengan idealisme yang tinggi dapat menunjukkan perilaku moral hypocrisy (kemunafikan moral), yaitu berperilaku tidak etis ketika terdapat kesempatan untuk memperoleh manfaat dari perilaku tersebut, meskipun individu memiliki idealisme yang tinggi.

Selain itu, penelitian ini juga dimotivasi oleh penelitian Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015), yang menemukan bahwa para idealis cenderung berorientasi kepada stakeholder, sehingga dalam suatu kondisi hal tersebut dapat merugikan perusahaan. Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015) berpendapat bahwa idealisme kemungkinan dapat menguntungkan perusahaan apabila individu lebih mempertimbangkan nasib perusahaannya dengan bertindak sesuai dengan kepentingan perusahaan. Namun, belum ada bukti empiris mengenai kapan individu idealis lebih mementingkan kepentingan perusahaan daripada stakeholder dalam hal manajemen laba, sehingga hal tersebut penting dan menarik untuk diteliti. Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk mengkonfirmasi fenomena moral hypocrisy sesuai dengan teori posisi etika, serta memberikan bukti empiris mengenai kemungkinan terjadinya perubahan orientasi pada individu dengan idealisme yang tinggi. Penelitian ini menduga bahwa kombinasi antara idealisme, love of money, dan skema bonus dapat menyebabkan perubahan orientasi etika pada individu dengan idealisme tinggi.

METODE PENELITIAN

Desain Eksperimen

Untuk menguji hipotesis tersebut, penelitian ini menggunakan metode eksperimen dengan desain 2x1 between subject. Variabel skema bonus digunakan sebagai perlakuan atau treatment dalam eksperimen ini (bonus tetap/bonus variabel). Eksperimen dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan skenario dari penelitian yang dilakukan oleh Greenfield, Norman, dan Wier (2008). Partisipan eksperimen terdiri dari 45 mahasiswa Magister Sains Akuntansi dan 57 mahasiswa Magister Akuntansi Universitas Gadjah Mada, dengan total sebanyak 102 partisipan.

Terdapat dua skenario dalam eksperimen ini. Pada skenario A, manajemen laba akan meningkatkan bonus individu karena bonus ditentukan berdasarkan laba yang diperoleh (perlakuan bonus variabel). Sedangkan pada skenario B, manajemen laba tidak mempengaruhi bonus yang diterima oleh individu karena bonus diberikan secara tetap dan tidak terpengaruh oleh pencapaian laba (perlakuan bonus tetap). Partisipan akan dikelompokkan secara acak ke dalam masing-masing skenario tersebut. Partisipan kemudian dikelompokkan lagi berdasarkan tingkat idealisme dan love of money yang dimiliki pada saat melakukan analisis data dengan menggunakan metode median split.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Idealisme merupakan sejauh mana individu peduli terhadap individu lainnya dengan menghindari tindakan-tindakan yang dapat merugikan individu lainnya (Forsyth dan O'Boyle, 2013). Idealisme digunakan sebagai variabel independen. Idealisme diukur menggunakan Ethics Position Questionnaire (EPQ) yang dikembangkan oleh Forsyth (1980). Partisipan diminta untuk menilai degree of agreement dari seluruh butir pernyataan pada EPQ untuk dimensi idealisme dengan menggunakan skala Likert 5 poin (1 = sangat tidak setuju, 2 = tidak setuju; 3 = netral, 4 = setuju; 5 = sangat setuju).

Love of money merupakan tingkat keinginan, penilaian, ekspektasi, maupun aspirasi individu terhadap uang (Tang dan Chen, 2008). Love of money digunakan sebagai variabel independen. Love of money diukur menggunakan Love of Money Scale (LOMS) berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Tang dan Chiu (2003). Partisipan diminta untuk menilai persepsinya terhadap uang berdasarkan faktor success, rich, motivator, dan importance dengan menggunakan skala Likert 5 poin (1 = sangat

tidak setuju, 2 = tidak setuju; 3 = netral, 4 = setuju; 5 = sangat setuju).

Skema pemberian bonus dalam eksperimen ini dilakukan berdasarkan dua metode, yaitu pemberian bonus yang bersifat tetap (manajemen laba tidak mempengaruhi bonus) dan pemberian bonus yang bersifat variabel (manajemen laba mempengaruhi bonus). Skema pemberian bonus dalam eksperimen ini merupakan variabel independen, dan digunakan berdasarkan instrumen penelitian dari Greenfield, Norman, dan Wier (2008).

Intensi untuk melakukan manajemen laba merupakan sejauh mana individu mendukung atau menolak usulan untuk melakukan manajemen laba. Intensi tersebut digunakan sebagai variabel dependen. Intensi untuk melakukan manajemen laba diukur dengan menggunakan skala Likert 7 poin (1 = sangat menolak untuk menunda pemeliharaan, 7 = sangat mendukung penundaan pemeliharaan). Penggunaan ukuran tersebut berdasarkan instrumen penelitian yang digunakan oleh Greenfield, Norman, dan Wier (2008).

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada masing-masing partisipan secara acak. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan data eksperimen ini adalah: (1) Partisipan diminta untuk mengisi lembar persetujuan sebagai partisipan penelitian; (2) Partisipan diarahkan untuk membaca materi kasus, dan diminta untuk memberikan responnya mengenai intensi untuk melakukan manajemen laba; (3) Partisipan diminta untuk mengisi Ethics Position Questionnaire (EPQ); (4) Partisipan diminta untuk mengisi Love of Money Scale (LOMS); (5) Partisipan diminta untuk menjawab pertanyaan cek manipulasi (manipulation check) dan mengisi data demografi. Pertanyaan cek manipulasi dibuat berdasarkan perlakuan yang diberikan dalam eksperimen, yaitu skema pemberian bonus. Adapun pertanyaan cek manipulasi yang digunakan adalah: "Apakah bonus yang akan Anda terima bergantung pada pencapaian laba perusahaan Anda?" Apabila partisipan tidak menjawab pertanyaan sesuai dengan perlakuan yang diberikan, maka data partisipan akan dikeluarkan dari analisis.

Teknik Analisis Data

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan metode statistik analysis of variance (ANOVA) untuk mengetahui perbedaan intensi pada masing-masing treatment dalam eksperimen dengan taraf signifikansi (α) = 0,05. Adapun syarat atau asumsi untuk melakukan uji ANOVA adalah variabel dependen berdistribusi normal, observasi dalam (within) dan antar (between) sampel adalah independen, dan varians observasi dalam sel adalah sama (homogeneity of variances) (Hair dkk., 2010; Gudono 2015). Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan metode Shapiro-Wilk, dan uji homogenitas dilakukan dengan menggunakan metode Levene's test. Pengujian hipotesis beserta asumsinya dilakukan dengan bantuan perangkat lunak Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) 19.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi data

Jumlah respon yang digunakan dalam analisis adalah sebanyak 102 respon. Partisipan terdiri dari 45 mahasiswa program Magister Sains Akuntansi (44,1%) dan 57 mahasiswa program Magister Akuntansi (55,9%). Partisipan rata-rata berusia 25 tahun dan sebagian besar belum memiliki pengalaman bekerja (58,8%). Sebanyak 33 partisipan berjenis kelamin laki-laki (32,4%) dan 69 partisipan berjenis kelamin perempuan (67,6%). Berdasarkan hasil uji menggunakan Chi-Square test, tidak ada perbedaan signifikan antara program, jenis kelamin, status pekerjaan, dan umur dengan masing-masing sel eksperimen (nilai Sig. 0,561 untuk program, 0,762 untuk jenis kelamin, 0,259 untuk status pekerjaan, dan 0,737 untuk umur) sehingga prosedur randomisasi eksperimen dianggap berhasil.

Pengujian Hipotesis

Dari hasil perhitungan dengan bantuan Microsoft Excel, median yang diperoleh untuk idealisme adalah sebesar 39, sedangkan median untuk love of money adalah sebesar 53. Individu dengan skor idealisme lebih kecil dari 39 akan dikelompokkan ke dalam kelompok Idealisme Rendah, sedangkan individu dengan skor idealisme setara atau lebih besar dari 39 akan dikelompokkan ke

dalam kelompok Idealisme Tinggi. Untuk love of money, individu dengan skor love of money lebih kecil dari 53 akan dikelompokkan ke dalam kelompok LoM Rendah, sedangkan individu dengan skor setara atau lebih besar dari 53 akan dikelompokkan ke dalam kelompok LoM Tinggi.

Hipotesis 1 (H1) diuji dengan menggunakan metode one-way ANOVA untuk melihat signifikansi dari perbedaan intensi untuk melakukan manajemen laba antara individu dengan idealisme yang tinggi dan rendah. Rata-rata skor intensi untuk melakukan manajemen laba pada individu dengan idealisme yang tinggi lebih rendah daripada individu dengan idealisme yang rendah, yaitu masing-masing sebesar 3,23 dan 4,38. Skor intensi yang berada di bawah 4 menunjukkan penolakan usulan manajemen laba, sedangkan skor yang berada di atas 4 menunjukkan dukungan usulan manajemen laba.

Hasil dari uji one-way ANOVA pada tabel 1 untuk H1 menunjukkan adanya perbedaan intensi yang signifikan antara individu dengan idealisme yang tinggi dan individu dengan idealisme yang rendah dengan nilai Sig. sebesar 0,000 ($p < 0,01$), sehingga H1 yang diajukan dalam penelitian terdukung secara statistik.

Tabel 1 Hasil uji one-way ANOVA untuk H1

	<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Between Groups</i>	33,666	1	33,666	13,412	0,000*
<i>Within Groups</i>	251,011	100	2,510		
Total	284,676	101			

*signifikan pada $\alpha = 0,01$

Pengujian hipotesis 2 (H2) bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat love of money individu terhadap intensi untuk melakukan manajemen laba. H2 diuji dengan menggunakan metode one-way ANOVA. Rata-rata skor intensi untuk melakukan manajemen laba pada individu dengan love of money yang tinggi lebih tinggi daripada individu dengan love of money yang rendah, yaitu masing-masing sebesar 4,22 dan 3,30. Hasil dari uji one-way ANOVA untuk H2 pada tabel 2 menunjukkan adanya perbedaan intensi yang signifikan antara individu dengan love of money yang tinggi dan individu dengan love of money yang rendah dengan nilai Sig. sebesar 0,005 ($p < 0,01$), sehingga H2 yang diajukan dalam penelitian terdukung secara statistik.

Tabel 2 Hasil uji one-way ANOVA untuk H2

	<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Between Groups</i>	21,465	1	21,465	8,155	0,005*
<i>Within Groups</i>	263,212	100	2,632		
Total	284,676	101			

*signifikan pada $\alpha = 0,01$

Pengujian hipotesis 3 (H3) penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh skema bonus terhadap intensi untuk melakukan manajemen laba. H3 diuji dengan menggunakan metode one-way ANOVA. Rata-rata skor intensi untuk melakukan manajemen laba pada skema Bonus Variabel lebih tinggi daripada rata-rata skor intensi pada skema Bonus Tetap, yaitu masing-masing sebesar 4,37 dan 3,22. Hasil dari uji one-way ANOVA untuk H3 pada tabel 3 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan intensi yang signifikan antara skema bonus variabel dan skema bonus tetap dengan nilai Sig. sebesar 0,000 ($p < 0,01$), sehingga H3 yang diajukan dalam penelitian terdukung secara statistik.

Tabel 3 Hasil uji one-way ANOVA untuk H3

	<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Between Groups</i>	34,127	1	34,127	13,621	0,000*
<i>Within Groups</i>	250,549	100	2,505		
Total	284,676	101			

*signifikan pada $\alpha = 0,01$

Sebelum melakukan pengujian pada hipotesis 4 dan 5 (H4 dan H5), data partisipan pertama-tama dikelompokkan berdasarkan kombinasi tingkat idealisme dan love of money, serta dibagi berdasarkan dua perlakuan atau treatment dalam eksperimen, yaitu skema bonus tetap dan skema bonus variabel. Pengelompokan data partisipan berdasarkan idealisme, love of money, dan skema bonus menghasilkan 8 sel. Berikut merupakan deskripsi data untuk pengujian H4 dan H5.

Tabel 4 Deskripsi data partisipan berdasarkan idealisme, love of money, dan skema bonus

	Idealisme Tinggi		Idealisme Rendah	
	LoM Tinggi	LoM Rendah	LoM Tinggi	LoM Rendah
Bonus Tetap	Sel 1	Sel 2	Sel 3	Sel 4
	n: 15	n: 11	n: 14	n: 11
	mean: 2,80	mean: 2,36	mean: 3,64	mean: 4,09
	SD: 1,320	SD: 0,809	SD: 1,393	SD: 1,514
Bonus Variabel	Sel 5	Sel 6	Sel 7	Sel 8
	n: 12	n: 14	n: 14	n: 11
	mean: 4,92	mean: 2,93	mean: 5,71	mean: 3,91
	SD: 1,505	SD: 1,542	SD: 0,914	SD: 1,514

Pengujian hipotesis 4 (H4) bertujuan untuk mengetahui interaksi antara skema bonus dan love of money pada individu dengan idealisme yang rendah. Pengujian H4 dilakukan dengan metode two-way ANOVA. Berikut merupakan hasil pengujian H4

Tabel 5 Hasil uji ANOVA pada kelompok Idealisme Rendah

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	35,890 ^a	3	11,963	6,720	0,001
Intercept	927,913	1	927,913	521,238	0,000
Skema	10,998	1	10,998	6,178	0,017
LoM	5,673	1	5,673	3,187	0,081
Skema * LoM	15,638	1	15,638	8,784	0,005
Error	81,890	46	1,780		
Total	1077,000	50			
Corrected Total	117,780	49			

a. R Squared = 0,305 (Adjusted R Squared = 0,259)

b. Ideal = Idealisme-Rendah

Hasil uji ANOVA pada tabel 5 menunjukkan bahwa terdapat interaksi antara skema bonus dan love of money (Skema*LoM) pada individu dengan idealisme yang rendah dengan nilai Sig. 0,005 ($p < 0,01$). Untuk mengetahui signifikansi perbedaan intensi pada masing-masing sel, khususnya perbedaan antara sel 3 (Idealisme Rendah/LoM Tinggi/Bonus Tetap) dan sel 7 (Idealisme Rendah/LoM Tinggi/Bonus Variabel), serta antara sel 4 (Idealisme Rendah/LoM Rendah/Bonus Tetap) dan sel 8 (Idealisme Rendah/LoM Rendah/Bonus Variabel) pada tabel 4, maka dilakukan uji ANOVA post hoc dengan metode Tukey's HSD. Berikut merupakan tabel hasil uji post hoc dengan metode Tukey's HSD.

Tabel 6 Hasil uji post hoc pada kelompok Idealisme Rendah

(I) Sel	(J) Sel	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
Sel 3	Sel 4	-0,448	0,538	0,838
	Sel 7	-2,071*	0,504	0,001
	Sel 8	-0,266	0,538	0,960
Sel 4	Sel 3	0,448	0,538	0,838
	Sel 7	-1,623*	0,538	0,021
	Sel 8	0,182	0,569	0,989

*signifikan pada $\alpha = 0,05$

Hasil dari uji post hoc pada tabel 6 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan intensi yang signifikan antara sel 3 dan 7, namun tidak pada sel 4 dan 8. Intensi individu dengan idealisme yang rendah dan love of money yang tinggi pada skema bonus variabel (sel 7) secara signifikan lebih tinggi daripada skema bonus tetap (sel 3) dengan nilai Sig. 0,001 (skor intensi masing-masing 5,71 untuk sel 7, dan 3,64 untuk sel 3). Sedangkan intensi individu dengan idealisme yang rendah dan love of money yang rendah tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan antara skema bonus variabel (sel 8) dan skema bonus tetap (sel 4) dengan nilai Sig. sebesar 0,989 (skor intensi masing-masing 3,91 untuk sel 8, dan 4,09 untuk sel 4). Dengan demikian, H4 yang diajukan penelitian ini terdukung.

Pengujian hipotesis 5 (H5) bertujuan untuk mengetahui interaksi antara skema bonus dan love of money pada individu dengan idealisme yang tinggi. Pengujian H5 dilakukan dengan metode two-way ANOVA. Berikut merupakan hasil pengujian H5

Tabel 7 Hasil uji ANOVA pada kelompok Idealisme Tinggi

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	46,440 ^a	3	15,480	8,561	0,000
Intercept	541,820	1	541,820	299,656	0,000
Skema	23,023	1	23,023	12,733	0,001
LoM	18,819	1	18,819	10,408	0,002
Skema * LoM	7,709	1	7,709	4,264	0,044
Error	86,791	48	1,808		
Total	676,000	52			
Corrected Total	133,231	51			

a. *R Squared* = 0,349 (*Adjusted R Squared* = 0,308)

b. *Ideal* = *Idealisme-Tinggi*

Hasil uji ANOVA pada tabel 7 menunjukkan bahwa terdapat interaksi antara skema bonus dan love of money (Skema*LoM) pada individu dengan idealisme yang rendah dengan nilai Sig. 0,044 ($p < 0,05$). Untuk mengetahui signifikansi perbedaan intensi pada masing-masing sel, khususnya perbedaan antara sel 1 (Idealisme Tinggi/LoM Tinggi/Bonus Tetap) dan sel 5 (Idealisme Tinggi/LoM Tinggi/Bonus Variabel), serta perbedaan antara sel 2 (Idealisme Tinggi/LoM Rendah/Bonus Tetap) dan sel 6 (Idealisme Tinggi/LoM Rendah/Bonus Variabel) pada tabel 4, maka dilakukan uji ANOVA post hoc dengan metode Tukey's HSD. Berikut merupakan tabel hasil uji post hoc dengan metode Tukey's HSD.

Tabel 8 Hasil uji post hoc pada kelompok Idealisme Tinggi

(I) Sel	(J) Sel	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
Sel 1	Sel 2	0,436	0,534	0,846
	Sel 5	-2,117*	0,521	0,001
	Sel 6	-0,129	0,500	0,994
Sel 2	Sel 1	-0,436	0,534	0,846
	Sel 5	-2,553*	0,561	0,000
	Sel 6	-0,565	0,542	0,725

*signifikan pada $\alpha = 0,05$

Hasil dari uji post hoc pada tabel 8 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan intensi yang signifikan antara sel 1 dan 5, namun tidak pada sel 2 dan 6. Intensi individu dengan idealisme yang tinggi dan love of money yang tinggi pada skema bonus variabel (sel 5) secara signifikan lebih tinggi daripada skema bonus tetap (sel 1) dengan nilai Sig. 0,001 ($p < 0,01$) (skor intensi masing-masing 4,92 untuk sel 5, dan 2,80 untuk sel 1). Sedangkan intensi individu dengan idealisme yang tinggi dan love of money yang rendah tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan antara skema bonus tetap (sel 2)

dan skema bonus variabel (sel 6) dengan nilai Sig. sebesar 0,725 ($p > 0,05$) (skor intensi masing-masing 2,36 untuk sel 2, dan 2,93 untuk sel 6). Dengan demikian, H5 yang diajukan penelitian ini terdukung.

Diskusi

Secara keseluruhan, terkonfirmasi bahwa faktor internal berupa karakteristik pribadi, dalam hal ini adalah idealisme dan love of money, serta faktor eksternal berupa kebijakan pemberian bonus dapat mempengaruhi perilaku individu dalam menyikapi suatu dilema etika, terutama dalam kasus pengambilan keputusan manajerial.

Idealisme memperlemah intensi manajer untuk melakukan manajemen laba. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam kasus pengambilan keputusan manajerial, individu dengan idealisme yang tinggi cenderung menolak untuk menyetujui usulan untuk menunda kegiatan pemeliharaan demi tercapainya laba perusahaan, sedangkan individu dengan idealisme yang rendah cenderung mendukung keputusan penundaan tersebut. Para idealis menganggap bahwa penundaan kegiatan pemeliharaan yang bersifat rutin merupakan tindakan yang mengelabui para stakeholder dan bertentangan dengan prinsip idealisme yang dianutnya. Sedangkan individu dengan idealisme yang rendah beranggapan bahwa keputusan yang diambil terkadang tidak dapat menguntungkan semua pihak, sehingga mereka akan mengambil keputusan demi outcome yang terbaik bagi perusahaan meskipun ada beberapa pihak yang dirugikan, sesuai dengan teori posisi etika Forsyth (1980). Secara keseluruhan, hasil penelitian ini sejalan dengan teori Forsyth (1980) dan temuan dari Greenfield, Norman, dan Wier (2008) serta Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015).

Untuk love of money, penelitian ini mengkonfirmasi pendapat Tang (1992), bahwa individu dengan love of money yang tinggi termotivasi untuk mengambil keputusan yang dapat mendatangkan manfaat finansial bagi dirinya. Hal ini disebabkan oleh tingginya keinginan individu untuk menjadi kaya serta menganggap bahwa uang adalah hal yang penting dan merupakan simbol kesuksesan mereka (Tang dan Chiu, 2003; Tang dan Liu, 2012). Praktik manajemen laba dapat menghasilkan keuntungan finansial bagi individu maupun perusahaan, sehingga love of money dalam diri manajer dapat memperkuat intensinya untuk melakukan manajemen laba.

Sedangkan untuk skema bonus, konsisten dengan temuan Almadi dan Lazic (2016), serta temuan dari Healy (1985), Joubert dan Fakhfakh (2014), dan Beaudoin, Cianci, dan Tsakumis (2015), penelitian ini mengkonfirmasi bahwa pemberian bonus berdasarkan kinerja memperkuat intensi manajer untuk melakukan manajemen laba. Intensi untuk melakukan manajemen laba secara signifikan lebih tinggi ketika perusahaan menerapkan skema bonus variabel (berdasarkan kinerja), daripada ketika perusahaan menerapkan skema bonus tetap (berdasarkan persentase dari gaji manajer). Pemberian bonus secara variabel dapat memotivasi manajer untuk berkinerja lebih baik, namun hal tersebut justru dapat menimbulkan perilaku oportunistik yang dapat menjerumuskan manajer untuk mengambil keputusan yang melanggar etika, dalam hal ini adalah mengelabui stakeholder dengan melakukan manajemen laba.

Ketika karakteristik pribadi (idealisme dan love of money) dan skema bonus diuji secara bersamaan, kombinasi variabel-variabel tersebut menimbulkan pengambilan keputusan yang beragam antar individu, meskipun memiliki karakteristik yang sama. Sesuai dengan hipotesis yang diajukan, bonus bersifat variabel lebih memperkuat intensi manajer untuk melakukan manajemen laba pada manajer dengan idealisme yang rendah dan love of money yang tinggi, namun tidak pada manajer dengan idealisme yang rendah dan love of money yang rendah. Menariknya, manajer dengan idealisme yang rendah dan love of money yang tinggi menunjukkan penolakannya terhadap keputusan manajemen laba (skor intensi sebesar 3,64) ketika berada dalam skema bonus tetap. Temuan tersebut bertentangan dengan dugaan penelitian sebelumnya, bahwa manajer dengan idealisme yang rendah dan love of money yang tinggi akan mendukung keputusan untuk melakukan manajemen laba di kedua skema bonus, dan dukungan tersebut diperkuat oleh bonus yang diberikan secara variabel.

Hal tersebut kemungkinan disebabkan oleh sifat pragmatis yang dimiliki individu dengan idealisme yang rendah (Forsyth, 1980). Di samping itu, ketiadaan manfaat finansial menyebabkan individu dengan love of money yang tinggi merasa bahwa menyetujui usulan penundaan tidak akan memberikan manfaat finansial bagi dirinya. Hal tersebut mendorong individu untuk mengambil keputusan yang praktis dengan melanjutkan kegiatan pemeliharaan yang sifatnya rutin. Namun,

ketika bonus diberikan secara variabel, hal tersebut meningkatkan intensinya untuk melakukan manajemen laba secara signifikan dengan rata-rata skor intensi sebesar 5,71 (skor 5,71 merupakan skor intensi tertinggi di antara kelompok-kelompok lainnya). Hal tersebut sesuai dengan dugaan penelitian bahwa skema bonus variabel memperkuat intensi manajer dengan idealisme rendah dan love of money yang tinggi untuk melakukan manajemen laba.

Untuk individu dengan idealisme yang tinggi dan love of money yang tinggi, bonus bersifat variabel memperkuat intensi manajer untuk melakukan manajemen laba. Ketika berada dalam skema bonus tetap, para idealis menolak untuk melakukan manajemen laba, meskipun pada saat yang bersamaan memiliki love of money yang tinggi (rata-rata skor intensi sebesar 2,80). Namun, ketika bonus diberikan secara variabel, para idealis justru menunjukkan dukungannya terhadap tindakan yang selama ini dianggap tidak etis, yaitu manajemen laba dengan rata-rata skor intensi sebesar 4,92 (skor 4,92 merupakan skor terbesar kedua di antara kelompok lainnya). Fenomena tersebut menunjukkan adanya moral hypocrisy (kemunafikan moral), yaitu individu secara eksplisit mendukung standar moral yang berlaku, namun individu tersebut menunjukkan perilaku yang tidak sesuai dengan standar moral yang dianutnya (Tong dan Yang, 2011).

Temuan ini sesuai dengan pendapat dari Forsyth dan Nye (1990) serta Forsyth dan O'Boyle (2013) bahwa individu dapat terjerumus ke dalam tindakan yang melanggar standar moral ketika terdapat godaan untuk melakukan tindakan tersebut, meskipun memiliki idealisme yang tinggi. Penelitian ini memperjelas pernyataan tersebut, bahwa selain adanya kesempatan atau godaan, terdapat karakteristik pribadi lainnya yang dapat menyebabkan individu terjerumus ke dalam godaan tersebut. Dalam hal godaan finansial, khususnya dalam dunia bisnis, karakteristik pribadi yang dapat menjerumuskan ke dalam godaan tersebut adalah love of money.

Di samping itu, hasil dari penelitian ini menjawab pertanyaan dari Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015), bahwa para idealis dapat berpihak kepada perusahaan dengan mengorbankan stakeholder ketika dalam saat bersamaan individu tersebut memiliki love of money yang tinggi dan pemberian bonus dilakukan berdasarkan pencapaian kinerja manajer. Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015) sebelumnya menemukan bahwa individu dengan idealisme tinggi cenderung berorientasi pada stakeholder, namun penelitian ini menemukan bahwa orientasi tersebut dapat berubah apabila individu tersebut pada saat yang bersamaan memiliki love of money yang tinggi dan terdapat sistem pemberian insentif yang dapat menimbulkan perilaku oportunistik manajer dalam perusahaan.

Untuk manajer dengan idealisme yang tinggi dan love of money yang rendah, tidak terdapat perbedaan intensi yang signifikan antara skema bonus tetap dan skema bonus variabel. Rata-rata skor intensi masing-masing 2,36 untuk skema bonus tetap (terendah di antara kelompok lainnya), dan 2,93 untuk skema bonus variabel. Hal tersebut menunjukkan bahwa para idealis tetap memegang prinsip idealismenya meskipun terdapat sistem pemberian insentif yang menimbulkan perilaku oportunistik manajer, selama memiliki love of money yang rendah.

KESIMPULAN

Dari pemaparan yang telah disampaikan, dapat disimpulkan bahwa idealisme memperlemah intensi manajer untuk melakukan manajemen laba, sedangkan love of money dan skema bonus variabel memperkuat intensi manajer untuk melakukan manajemen laba. Kombinasi antara idealisme, love of money, dan skema bonus dapat menimbulkan perilaku moral hypocrisy pada individu dengan idealisme yang tinggi. Hal tersebut terjadi khususnya pada para idealis yang pada saat yang bersamaan memiliki love of money yang tinggi, serta terdapat sistem pemberian bonus yang mendorong perilaku oportunistik manajer. Hasil penelitian ini bertentangan dengan hasil temuan Greenfield, Norman, dan Wier (2008) yang menyatakan bahwa adanya keuntungan finansial memperlemah intensi manajer dengan idealisme tinggi untuk melakukan manajemen laba. Sebaliknya, penelitian ini mengkonfirmasi fenomena moral hypocrisy pada individu dengan idealisme yang tinggi, sesuai dengan teori posisi etika Forsyth (1980).

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, penelitian ini menggunakan metode eksperimen, sehingga belum dapat menggambarkan situasi nyata yang lebih kompleks di dalam perusahaan. Di samping itu, eksperimen dilakukan dengan menggunakan mahasiswa sebagai partisipan eksperimen. Meskipun mahasiswa dinilai dapat mewakili posisi manajer dalam pengambilan keputusan manajemen, namun dibutuhkan kehati-hatian untuk menggeneralisasi hasil

penelitian ini ke dalam dunia praktik. Kedua, penelitian ini menggunakan intensi sebagai variabel dependen, sehingga belum diketahui secara pasti apakah intensi tersebut akan sejalan perilaku nyata individu. Ketiga, beberapa sel dalam desain eksperimen penelitian ini memiliki jumlah sampel yang tidak sama (unequal sample size). Ketidaksetaraan tersebut diakibatkan oleh karakteristik pribadi individu yang tidak dapat diprediksi. Meskipun perbedaannya tidak terlalu besar, namun penelitian akan lebih robust apabila memiliki jumlah sampel yang setara di setiap selnya.

Meskipun terdapat beberapa keterbatasan, namun penelitian ini memiliki implikasi secara teoritis maupun praktis. Dari segi teoritis, penelitian ini mengembangkan teori posisi etika dari Forsyth (1980) yang sebelumnya telah mengkonfirmasi bahwa individu dengan idealisme yang tinggi dapat menunjukkan perilaku yang disebut dengan moral hypocrisy. Penelitian ini memperjelas fenomena tersebut, bahwa selain adanya kesempatan atau godaan, terdapat karakteristik pribadi lainnya yang dapat menyebabkan terjadinya perilaku menyimpang pada individu dengan idealisme yang tinggi, dalam hal ini adalah love of money.

Selain itu, hasil dari penelitian ini menjawab pertanyaan dari Godos-Díez, Fernández-Gago, dan Cabeza-García (2015), bahwa para idealis yang sebelumnya berorientasi kepada stakeholder dapat berpihak kepada perusahaan dengan mengorbankan stakeholder ketika dalam saat bersamaan memiliki love of money yang tinggi dan terdapat sistem pemberian insentif yang menimbulkan perilaku oportunistik manajer.

Selain kontribusi teoritis, penelitian ini dapat menjadi masukan bagi dunia praktis. Penelitian ini menemukan bahwa skema bonus berdasarkan kinerja dapat menimbulkan perilaku oportunistik manajer. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan apabila perusahaan ingin menerapkan skema pemberian bonus yang dapat menekan perilaku oportunistik dari manajer yang dapat merugikan perusahaan maupun stakeholder. Penelitian ini mengkonfirmasi bahwa bonus yang diberikan secara tetap (berdasarkan persentase dari gaji manajer) dapat menekan perilaku oportunistik meskipun manajer memiliki love of money yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Almadi, Madi, dan Philip Lazic. (2016). CEO Incentive Compensation and Earnings Management: The Implications of Institutions and Governance Systems. *Management Decision* 54, no. 10: 2447-2461.
- Beaudoin, Cathy A., Anna M. Cianci, dan George T. Tsakumis. (2015). The Impact of CFOs' Incentives and Earnings Management Ethics on Their Financial Reporting Decisions: The Mediating Role of Moral Disengagement. *Journal of Business Ethics* 128, no. 3: 505-518.
- Bun, M. J., & Huberts, L. C. (2018). The Impact of Higher Fixed Pay and Lower Bonuses on Productivity. *Journal of Labor Research*, 39(1), 1-21.
- Chen, Jingqiu, Thomas Li-Ping Tang, dan Ningyu Tang. (2014). Temptation, Monetary Intelligence (Love of Money), and Environmental Context on Unethical Intentions and Cheating. *Journal of Business Ethics* 123, no. 2: 197-219.
- Chitchai, N., Senasu, K., & Sakworawich, A. (2020). The Moderating Effect of Love of Money on Relationship Between Socioeconomic Status and Happiness. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 41(2), 336-344.
- Dayanandan, Ajit, Han Donker, dan Kui-Ying Lin. (2012). Ethical Perceptions on Earnings Management. *International Journal of Behavioural Accounting and Finance* 3, no. 3-4: 163-187.
- Elias, Rafik Z. (2002). Determinants of Earnings Management Ethics Among Accountants. *Journal of Business Ethics* 40, no. 1: 33-45.
- Forsyth, Donelson R. (1980). A Taxonomy of Ethical Ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology* 39, no. 1: 175.
- . (1992). Judging the Morality of Business Practices: The Influence of Personal Moral Philosophies. *Journal of Business Ethics* 11, no. 5: 461-470.

- Forsyth, Donelson R., dan Ernest H. O'Boyle, Jr. (2013). Ethics Position Theory and Unethical Work Behavior. Dalam *Handbook of Unethical Work Behavior: Implications for Individual Well-Being*, disunting oleh Robert A. Giacalone dan Mark D. Promislo, 221-36. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Forsyth, Donelson R., dan Judith L. Nye. (1990). Personal Moral Philosophies and Moral Choice. *Journal of Research in Personality* 24, no. 4: 398-414.
- Godos-Díez, Jose-Luis, Roberto Fernández-Gago, dan Laura Cabeza-García. (2015). Business Education and Idealism as Determinants of Stakeholder Orientation. *Journal of Business Ethics* 131, no. 2: 439-452.
- Greenfield, A. C., Carolyn Strand Norman, dan Benson Wier. (2008). The Effect of Ethical Orientation and Professional Commitment on Earnings Management Behavior. *Journal of Business Ethics* 83, no. 3: 419-434.
- Gudono. (2015). *Analisis Data Multivariat*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Hair, Joseph F., William C. Black, Barry J. Babin, dan Rolph E. Anderson. (2009). *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*. 7th edition. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Harris, L. L., Jackson, S. B., Owens, J., & Seybert, N. (2021). Recruiting Dark Personalities for Earnings Management. *Journal of Business Ethics*, 1-26.
- Healy, Paul M. (1985). The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics* 7, no. 1-3: 85-107.
- Healy, Paul M., dan James M. Wahlen. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons* 13, no. 4: 365-383.
- Jouber, Habib, dan Hamadi Fakhfakh. (2014). The Association between CEO Incentive Rewards and Earnings Management: Do Institutional Features Matter? *EuroMed Journal of Business* 9, no.1: 18-36.
- Kung, Fan-Hua, dan Cheng Li Huang. (2013). Auditors' Moral Philosophies and Ethical Beliefs. *Management Decision* 51, no. 3: 479-500.
- Merchant, Kenneth A., dan Joanne Rockness. (1994). The Ethics of Managing Earnings: An Empirical Investigation. *Journal of Accounting and Public Policy* 13, no. 1: 79-94.
- Nayir, Dilek Zamantili, dan Christian Herzig. (2012). Value Orientations as Determinants of Preference for External and Anonymous Whistleblowing. *Journal of Business Ethics* 107, no. 2: 197-213.
- Nazaruddin, I., Rezki, S. B., & Rahmanda, Y. (2018). Love of Money, Gender, Religiosity: The Impact on Ethical Perceptions of Future Professional Accountants. *Business and Economic Horizons (BEH)*, 14(1232-2019-763), 424-436.
- Priyastiwati, S., & Fatjriyati, K. F. (2020). Can the Ethical Orientation Mitigate the Manager's Earnings Management. *Journal of Accounting and Investment*, 21(3), 417-433.
- Singhapakdi, Anusorn, Scott J. Vitell, Dong-Jin Lee, Amiee Mellon Nisius, dan B. Yu Grace. (2013). The Influence of Love Of Money and Religiosity on Ethical Decision-Making In Marketing. *Journal of Business Ethics* 114, no. 1: 183-191.
- Tang, Thomas Li-Ping, dan Hsi Liu. (2012). Love of Money and Unethical Behavior Intention: Does an Authentic Supervisor's Personal Integrity and Character (ASPIRE) Make a Difference? *Journal of Business Ethics* 107, no. 3: 295-312.
- Tang, Thomas Li-Ping, dan Randy K. Chiu. (2003). Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is The Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees? *Journal of Business Ethics* 46, no. 1: 13-30.

- Tang, Thomas Li-Ping, dan Yuh-Jia Chen. (2008). Intelligence vs. Wisdom: The Love of Money, Machiavellianism, and Unethical Behavior across College Major and Gender. *Journal of Business Ethics* 82, no. 1: 1-26.
- Tang, Thomas Li-Ping. (1992). The Meaning of Money Revisited. *Journal of Organizational Behavior* 13, no. 2: 197-202.
- Tong, Eddie MW, dan Ziyi Yang. (2011). Moral Hypocrisy: Of Proud and Grateful People. *Social Psychological and Personality Science* 2, no. 2: 159-165.
- Wang, Yau-De, dan Conna Yang. (2016). How Appealing are Monetary Rewards in the Workplace? A Study of Ethical Leadership, Love of Money, Happiness, and Turnover Intention. *Social Indicators Research* 129, no. 3: 1277-1290.