

ABSTRAK SKRIPSI

Bagi banyak badan usaha, ketergantungan individu / kelompok dapat membuahkan kerjasama. Mereka saling membutuhkan informasi, kelengkapan tugas dan koordinasi. Kenyataannya, selain kerjasama, ketergantungan berpotensi pula menuai konflik. Misalnya, ketika penjualan menurun. Divisi pemasaran pasti menginginkan produk yang ada tampil dalam berbagai ukuran, rasa dan kemasan. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan banyak pilihan kepada konsumen agar penjualan dapat meningkat. Sebaliknya, divisi produksi cenderung mempertahankan jumlah produk yang tidak terlalu banyak dan bervariasi agar biaya dapat ditekan sekaligus dapat meningkatkan produktivitas. Konflik tersebut timbul karena tiap divisi memiliki kepentingan yang berbeda. Banyak yang memandang konflik merupakan hal yang tak terelakkan dan bisa berakibat baik bagi badan usaha, yaitu meningkatkan kinerja badan usaha. Konflik yang merugikan biasanya disebut konflik yang bersifat disfungsi. Karena konflik yang bersifat disfungsi ini menurunkan kinerja, maka akibatnya anggaran yang telah ditetapkan oleh badan usaha dapat tidak tercapai. Karena itu penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa signifikan pengaruh *dysfunctional conflict* terhadap pencapaian anggaran.

Penelitian ini dilakukan pada PT. 'X' yang memproduksi karung plastik untuk makanan ternak di Sidoarjo. Sampel yang diambil adalah 3 orang manajer divisi dari PT. 'X', yaitu divisi pembelian, penjualan dan produksi.

Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer berupa hasil kuesioner yang dilakukan setiap bulan selama lima belas bulan sebanyak satu kali untuk mengetahui tentang seberapa besar tingkat *dysfunctional conflict* yang terjadi. Sedangkan data sekunder yang diambil berupa laporan kinerja untuk mengetahui hasil kinerja masing-masing divisi yang dijadikan sampel dalam mencapai anggarannya dengan cara menganalisis variannya. Lamanya data yang diteliti adalah lima belas bulan terhitung dari Juli 1996 sampai dengan September 1997. Penskalaan yang digunakan adalah *semantic differential scale*, dan skala yang digunakan adalah skala interval.

Target populasi yang dipilih adalah manajer divisi PT. 'X'. Teknik sampling yang digunakan adalah *non probability sampling* dengan jenis *quota sampling*.

Peubah terdiri dari peubah tergantung Y yaitu pencapaian anggaran dan peubah bebas X yaitu *dysfunctional conflict*.

Data yang terkumpul kemudian disaring dan diolah dengan menggunakan minitab untuk kemudian dianalisis.

Dari hasil perhitungan diperoleh koefisien korelasi sebesar 0.998 yang berarti terdapat hubungan yang signifikan antara peubah tergantung dengan peubah bebas. Koefisien determinasi yang diperoleh adalah 99,6% berarti peubah tergantung sebagian besar dipengaruhi oleh peubah bebas. Sedangkan sisanya 0,4 % dipengaruhi oleh faktor lainnya. Dari nilai p adalah 0,04 dengan nilai standar 0,05, menunjukkan bahwa nilai α lebih kecil dari yang ditetapkan, berarti model tersebut memiliki nilai signifikansi yang baik. Sedangkan dari hasil analisis regresi diperoleh persamaan regresi yaitu $Y = 0,541 + 0,963 X$ yang berarti bahwa bila variabel lainnya konstan, maka setiap penurunan atau kenaikan variabel X satu unit akan terjadi penurunan atau kenaikan variabel Y sebesar 0,963.

Dari analisis secara keseluruhan diketahui bahwa semakin tingginya *dysfunctional conflict* maka semakin sulit tercapai anggaran yang telah ditetapkan. Disamping itu para manajer divisi pembelian, produksi dan penjualan merasa bahwa divisi akuntansi dengan fungsinya sebagai sumber informasi tidak dapat bekerja dengan optimal seperti yang diharapkan. Hal ini juga menjadi salah satu pemicu terjadinya *dysfunctional conflict*. Dengan mengadakan peninjauan ulang dan perbaikan pada hal yang menjadi pemicu konflik, yaitu komunikasi, struktur dan variabel personal diharapkan akan dapat memperbaiki *dysfunctional conflict* sehingga kinerja dapat menjadi lebih baik dan anggaran yang telah ditetapkan dapat tercapai.