LIBEROSIS
PREFIX DOI : 10.6734/LIBEROSIS.V2I2.3027

Jurnal Psikologi dan Bimbingan Konseling
Vol 17 No 1 Tahun 2025.
Online ISSN: 3026-7889

PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGIS TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN BIAYA OPERASIONAL PADA SOPIR TRUK LOGISTIK RUTE JAWA-BALI (STUDI KUALITATIF FENOMENOLOGIS)

Daulat Abiel Adib Muhamad [1], Wiji Cipto Mulyo [2], M. Ilyas Fajri Afandi [3], Gunawan Aji[4]
UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan[1,2,3]
Email: daulatabiel690@gmail.com[1], wijicipto@gmail.com[2], ilyasfajriafandi@gmail.com[3], gunawanaji@uingusdur.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap pengaruh faktor psikologis terhadap pengambilan keputusan biaya operasional sopir truk pada rute Jawa–Bali, sebuah aspek yang sering terabaikan dalam literatur manajemen logistik. Menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis, data dikumpulkan melalui wawancara mendalam untuk mengeksplorasi makna pengalaman sopir di bawah tekanan operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tekanan target setoran memicu perilaku budgetary slack dan manipulasi laporan biaya sebagai mekanisme pertahanan diri. Selain itu, kondisi burnout menyebabkan bias kognitif berupa present bias, di mana sopir cenderung mengorbankan biaya perawatan preventif jangka panjang demi mengamankan likuiditas jangka pendek. Penelitian ini menyimpulkan bahwa distorsi perilaku biaya merupakan respons adaptif terhadap tekanan sistemik, sehingga diperlukan reformasi skema kompensasi dan pendekatan manajemen yang lebih humanis untuk meningkatkan efisiensi dan kejujuran pelaporan.

Kata kunci: Akuntansi Keperilakuan, Pengambilan Keputusan, Sopir Truk

ABSTRACT

This study aims to uncover the influence of psychological factors on operational cost decision-making among truck drivers on the Java-Bali route, an aspect often overlooked in logistics management literature. Using a qualitative phenomenological approach, data were collected through in-depth interviews to explore the meaning of drivers' experiences under operational pressure. The results indicate that deposit target pressure triggers budgetary slack behavior and cost report manipulation as a self-defense mechanism. Furthermore, burnout conditions cause a cognitive bias known as present bias, where drivers tend to sacrifice long-term preventive maintenance costs to secure short-term liquidity. The study concludes that cost behavior distortion is an adaptive response to systemic pressures, suggesting a need for compensation scheme reform and a more humanistic management approach to improve efficiency and reporting honesty.

Keywords: *Behavioral Accounting, Decision Making, Truck Drivers*

Article History
Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagirism Checker No 77
Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365
Copyright : Author
Publish by : Liberosis

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

PENDAHULUAN

Masalah biaya operasional truk sangat krusial dalam industri logistik. Sopir truk menghadapi tekanan besar dari target setoran, durasi perjalanan panjang, hingga ekspektasi pemilik truk yang dapat memengaruhi bagaimana mereka membuat keputusan keuangan. Studi

menunjukkan sopir truk sering bekerja dalam kondisi stres, jam kerja tinggi, dan insentif rendah, yang berdampak pada keselamatan dan turnover (Ju & Belzer, 2024)

Di sisi akuntansi manajemen, behavioral accounting (akuntansi keperilakuan) menekankan bahwa pelaporan keuangan dan pengambilan keputusan tidak netral: perilaku manusia (bias kognitif, tekanan sosial) bisa merubah interpretasi data akuntansi dan akhirnya keputusan bisnis.(Collins et al., 2021)

Dalam konteks logistik, pemahaman perilaku biaya (cost behavior) penting karena dapat meningkatkan transparansi dan efisiensi alokasi biaya. Sementara literatur transportasi banyak membahas perilaku sopir dari segi keselamatan, risiko, dan pemilihan rute, sangat sedikit penelitian yang menghubungkan tekanan psikologis sopir dengan pelaporan dan pengambilan keputusan biaya operasional ("behavioral accounting" sopir truk).(Shandhana Rashmi & Marisamynathan, 2023)

Kesenjangan ini membuka peluang untuk meneliti lebih dalam: bagaimana faktor psikologis (seperti tekanan target setoran, stres kerja, burnout) memengaruhi cara sopir mencatat, melaporkan, dan memutuskan pengeluaran operasional.

Penelitian-penelitian sebelumnya di bidang *behavioral accounting* cenderung berfokus pada level manajerial atau eksekutif dalam korporasi besar (ACFE Report to the Nations, 2022). Meskipun demikian, studi tentang *cognitive bias* pada individu di tingkat operasional seperti kecenderungan sopir untuk melakukan penipuan laporan biaya (*expense fraud*) demi mencapai target setoran atau memperoleh insentif lebih, atau menunda perawatan rutin (biaya pencegahan) untuk memaksimalkan *cash flow* jangka pendek masih langka. Oleh karena itu, penelitian ini akan mengadopsi lensa akuntansi keperilakuan untuk menganalisis fenomena ini dari perspektif subjek yang paling tertekan dan berisiko: sopir truk itu sendiri.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengungkap pengaruh faktor psikologis terhadap pengambilan keputusan biaya operasional sopir truk pada rute Jawa–Bali. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis untuk mengeksplorasi makna pengalaman sopir dalam konteks tekanan operasional sehari-hari. Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian akan memberikan kontribusi teoretis ke bidang akuntansi keperilakuan sekaligus implikasi praktis untuk pengendalian biaya dan manajemen operasional dalam perusahaan logistik.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan desain fenomenologi. Pendekatan ini dipilih untuk memahami makna mendalam yang dikonstruksi oleh individu terhadap masalah sosial atau kemanusiaan yang mereka alami. Desain fenomenologi digunakan secara spesifik untuk mengeksplorasi "esensi" pengalaman sopir truk dalam mengambil keputusan finansial di bawah tekanan psikologis, sebuah dinamika kompleks yang sulit dijangkau oleh instrumen survei kuantitatif yang kaku (Goldstein et al., 2014).

Subjek dan Lokasi Penelitian Penelitian berlokasi di sepanjang jalur logistik utama rute Jawa–Bali. Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik purposive sampling, di mana informan dipilih berdasarkan karakteristik spesifik yang relevan dengan tujuan penelitian (Patton, 2015). Kriteria inklusi meliputi: (1) sopir truk aktif rute Jawa–Bali dengan pengalaman minimal 2 tahun, dan (2) memiliki otonomi dalam pengelolaan uang jalan.

Jumlah informan utama ditetapkan sebanyak 10–15 orang sopir. Jumlah ini didasarkan pada prinsip data saturation (kejenuhan data), di mana pengumpulan data akan dihentikan ketika tidak ada lagi informasi baru atau kode tambahan yang muncul dari wawancara selanjutnya (Saunders et al., 2018). Selain itu, dilibatkan 3 informan pendukung (pemilik armada/dispatcher) sebagai narasumber triangulasi.

Teknik Pengumpulan Data Data dikumpulkan melalui tiga teknik utama:

1. Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*): Dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali variabel psikologis seperti stres kerja dan bias kognitif. Pedoman wawancara

dirancang terbuka agar partisipan dapat mengekspresikan pandangan mereka secara natural (Yin, 2018).
2. Observasi Lapangan: Peneliti melakukan observasi non-partisipan di area bongkar-muat dan *rest area* untuk melihat konteks fisik dan sosial yang mempengaruhi keputusan biaya, mencocokkan antara apa yang dikatakan dengan apa yang dilakukan (Mulhall, 2003).
3. Dokumentasi: Pengumpulan artefak fisik berupa nota transaksi (solar, tol) dan catatan pribadi pengeluaran tak resmi untuk memperkuat bukti naratif.

Teknik Analisis Data Analisis data mengadopsi model interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña (2014) yang dikombinasikan dengan teknik pengodingan manual:

1. Kondensasi Data (*Data Condensation*): Melakukan transkrip, kemudian menerapkan *Open Coding* untuk pelabelan awal, dilanjutkan *Axial Coding* untuk mengaitkan kategori psikologis (seperti *loss aversion*), dan *Selective Coding* untuk menemukan tema inti (Saldaña, 2021).
2. Penyajian Data (*Data Display*): Menyusun data yang telah tereduksi ke dalam matriks atau narasi logis untuk memudahkan pemahaman alur pengambilan keputusan.
3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*): Menarik makna dari pola data yang muncul dan memverifikasi kekokohannya.

Uji Keabsahan Data Validitas data diuji menggunakan triangulasi sumber dan metode untuk memastikan kredibilitas temuan (Carter et al., 2014). Selain itu, dilakukan *member check* dengan mengonfirmasi kembali ringkasan hasil wawancara kepada informan kunci untuk meminimalisir bias interpretasi peneliti (Birt et al., 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis wawancara mendalam, ditemukan beberapa tema utama yang menggambarkan hubungan antara faktor psikologis dan perilaku pengambilan keputusan biaya sopir truk.

Tekanan Setoran dan Perilaku *Budgetary Slack*

a. Mekanisme Psikologis

Dari Tekanan Setoran ke Slack Anggaran Dari wawancara, jelas bahwa sopir truk menghadapi tekanan setoran tetap yang tinggi, di mana kegagalan mencapai target tidak hanya mengurangi pendapatan, tetapi bahkan bisa membuat mereka berutang. Situasi seperti ini menciptakan ketakutan kegagalan yang sangat nyata, dan memaksa sopir untuk mencari celah agar tetap mencapai target. Mekanisme ini selaras dengan literatur *budgetary slack*, di mana individu yang menghadapi tekanan—baik dari atasan maupun sistem kompensasi—cenderung melakukan overestimasi biaya atau "menyisihkan" anggaran berlebih sebagai cushion. (Anastasia & Lasdi, 2022)

Eksperimen oleh Davis dkk. menunjukkan bahwa obedience pressure (tekanan ketaatan) bisa mendorong penciptaan budgetary slack, bahkan ketika pelaku tahu bahwa tindakannya merugikan organisasi. (Putra et al., 2019).Dalam konteks sopir truk, tekanan untuk "setoran pas" menjadi semacam perintah implisit dari pemilik truk: "jika tidak memenuhi, risikonya besar." Hal ini menciptakan insentif kuat untuk memanipulasi laporan biaya (manifest) agar terlihat bahwa mereka mengeluarkan lebih banyak biaya dari yang sebenarnya.

b. Fungsi Cadangan dan Aspek Insentif Terselubung

Dalam kutipan informan:

"Kalau setoran pas, kita enggak pegang uang. Jadi, biaya bensin itu kita genapkan, sisanya buat jaga-jaga di jalan."

Ini menunjukkan bahwa sopir tidak sekadar "menambahkan biaya fiktif", tetapi secara strategis menginflasi item biaya (misalnya bensin) untuk:

- memastikan target setoran tercapai,
- menciptakan "dana cadangan" untuk pengeluaran yang mungkin muncul di jalan,

- atau sebagai semacam insentif terselubung yang bisa mereka cairkan kemudian dengan cara tertentu.

Fenomena ini sangat mirip dengan *expense padding fraud* yang dibahas dalam literatur kontrol anggaran. Dalam banyak konteks organisasi, anggota bawah (subordinates) menciptakan slack sebagai bentuk perlindungan diri atau buffer terhadap risiko target yang tidak realistis. (Maskun., 2017)

c. Dimensi Tekanan Sosial dan Budaya Organisasi

Selain tekanan finansial langsung, ada dimensi sosial dan budaya yang memperkuat perilaku ini. Studi di organisasi lain menunjukkan bahwa tekanan ketaatan (obedience pressure) dari atasan dapat memperbesar kecenderungan untuk membuat slack, terutama apabila tidak ada kontrol sosial dari rekan kerja. (Agustina et al., 2021)

Sebaliknya, mekanisme sosial seperti peer pressure (tekanan sesama rekan) dan self-statement (mechanism of self-assessment) bisa mengurangi slack. Sebagai contoh, dalam penelitian eksperimental Apriwandi & Christine (2023), ketika partisipan menghadapi tekanan rekan atau harus menegaskan komitmen moral diri, mereka cenderung mengurangi penciptaan anggaran berlebih. (Apriwandi & Christine, 2023)

Dalam kasus sopir truk, kemungkinan besar kontrol sosial semacam peer pressure dari sopir lain rendah atau tidak cukup kuat: masing-masing sopir mungkin lebih fokus pada target pribadi daripada membentuk "kultur jujur" bersama, terutama dalam sistem yang sangat kompetitif (setoran harian).

d. Implikasi Etika dan Risiko Sistemik

Perilaku "mengenakan" biaya fiktif atau melebih-lebihkan biaya bukan hanya strategi bertahan hidup individu, tetapi bisa menciptakan risiko sistemik. Jika banyak sopir melakukan hal ini secara konsisten, pemilik truk mungkin tidak menyadari realitas biaya sebenarnya. Hal ini bisa menimbulkan distorsi dalam pengendalian keuangan, alokasi dana, dan perencanaan operasional jangka panjang.

Dari perspektif teori agensi, tindakan ini mengindikasikan asimetri informasi antara sopir (sebagai agen) dan pemilik truk (sebagai prinsipal). Sopir menyembunyikan "biaya normal" sebenarnya di balik laporan manifest yang di-inflate, menciptakan cushion yang memberi mereka fleksibilitas tetapi merugikan prinsipal. Literatur menunjukkan bahwa asimetri informasi dan kepercayaan punya peran penting dalam mendorong budgetary slack. (Listyarini, 2025)

e. Strategi Pengendalian dan Rekomendasi

Berdasarkan temuan ini, ada beberapa rekomendasi untuk pemilik truk atau manajer operasional agar mengurangi perilaku budgetary slack:

1. Desain ulang skema kompensasi
    a. Mengubah model setoran agar lebih fleksibel atau berbasis performa jangka panjang bisa mengurangi tekanan ekstrem.
    b. Misalnya, memberikan bagian dari insentif tidak hanya dari "setoran pas" tetapi dari kinerja operasional (efisiensi bahan bakar, pengiriman tepat waktu, keluhan pelanggan).
2. Meningkatkan partisipasi sopir
    a. Melibatkan sopir dalam perencanaan biaya (participative budgeting) dapat menurunkan kecenderungan slack. Penelitian di sektor swasta Indonesia menemukan bahwa partisipasi dalam budgeting menurunkan perilaku budgetary slack. (Carolina, 2020)
    b. Dengan demikian, pemilik truk bisa mengadakan sesi bersama sopir untuk menyusun proyeksi biaya (misalnya bensin, tol, pemeliharaan) secara lebih transparan.
3. Membangun kontrol sosial internal

a. Adopsi mekanisme peer review atau "rekan sopir" bisa membantu menekan laporan biaya fiktif.
b. Mekanisme self-statement moral (dalam arti sopir menyatakan komitmen integritas) juga bisa diintegrasikan dalam pelatihan atau kode etik sopir, sebagaimana efektivitasnya dalam konteks manajerial telah terbukti. (Apriwandi & Christine, 2023)
c. Meningkatkan kultur kepercayaan dan tanggung jawab sosial antara sopir dan pemilik truk.

4. Transparansi dan pelaporan biaya
   a. Pemilik truk dapat menerapkan audit berkala terhadap manifest perjalanan (biaya yang dilaporkan sopir), misalnya dengan sampling atau verifikasi dokumen (struk bensin, kwitansi tol).
   b. Teknologi digital seperti aplikasi pelaporan real-time bisa dipakai agar sopir merekam biaya secara langsung, mengurangi peluang manipulasi manual.

f. Kontribusi Teoritis dan Praktis

Kontribusi dari penelitian ini terhadap literatur adalah memperluas konteks budgetary slack ke sektor informal/semi-formal seperti sopir truk, di mana tekanan setoran harian berfungsi sebagai mekanisme "kompensasi skema tekanan" yang belum banyak dibahas. Studi semacam ini menggabungkan perspektif akuntansi perilaku, psikologi operasional, dan manajemen control dalam konteks transportasi.

Secara praktis, temuan ini penting bagi pemilik armada truk, perusahaan logistik, dan manajer keuangan karena:

- Mengungkap potensi kebocoran anggaran melalui laporan biaya fiktif.
- Memberi dasar kebijakan untuk merancang sistem insentif dan pengendalian yang lebih adil dan efisien.
- Membantu membangun hubungan jangka panjang yang lebih sehat antara sopir dan pemilik, dengan menurunkan tekanan ekonomi yang memicu perilaku oportunistik.

Burnout dan Keputusan Biaya Jangka Pendek (Bias Present vs. Future)

Penelitian ini menemukan adanya korelasi kuat antara kondisi fisik-psikologis sopir dengan kualitas keputusan finansial yang diambil di perjalanan. Rute Jawa–Bali yang menuntut durasi kerja panjang, kurang tidur, dan ketidakpastian lalu lintas menciptakan kondisi stres kronis (burnout) pada para sopir. Kondisi ini tidak hanya berdampak pada kesehatan fisik, tetapi juga memicu penurunan kapasitas kognitif yang menyebabkan fenomena present bias (bias masa kini).

Dalam kondisi burnout, perspektif waktu sopir menyempit secara drastis. Mereka cenderung memberikan bobot nilai yang berlebihan pada manfaat jangka pendek (memegang uang tunai saat ini) dan mendiskon risiko masa depan secara agresif. Hal ini sejalan dengan teori scarcity mindset (pola pikir kelangkaan) yang dijelaskan oleh (Anuj K. Shah et al., 2012), di mana tekanan finansial dan kelelahan mental menyita "bandwidth" kognitif seseorang, menyebabkan mereka fokus hanya pada masalah paling mendesak (setoran hari ini) dan mengabaikan perencanaan strategis jangka panjang.

Pergeseran dari Perawatan Preventif ke Perbaikan Reaktif Manifestasi nyata dari present bias ini terlihat pada keputusan biaya perawatan kendaraan. Temuan lapangan menunjukkan bahwa sopir secara sadar menunda pengeluaran untuk perawatan preventif (preventive maintenance) yang bersifat krusial namun mahal—seperti servis rutin mesin atau penggantian ban yang mulai gundul. Sebaliknya, mereka beralih pada strategi "biaya perbaikan reaktif", yaitu hanya mengeluarkan uang ketika kerusakan sudah terjadi atau menggunakan suku cadang kualitas rendah (vulkanisir/suntikan) sekadar untuk menjaga truk tetap berjalan.

Rasionalisasi di balik keputusan ini adalah loss aversion terhadap likuiditas jangka pendek. Biaya servis penuh dianggap sebagai "kerugian" besar yang akan memotong jatah uang makan

atau mengurangi setoran wajib kepada pemilik armada. Meskipun sopir memahami bahwa kerusakan mesin di masa depan akan menelan biaya yang jauh lebih besar (kerusakan katastropik), tekanan untuk mengamankan cash flow saat ini mengalahkan logika tersebut.

Hal ini tergambar jelas dalam pernyataan salah satu informan (Sopir, 45 tahun):

"Saya tahu oli harus ganti, tapi kalau ganti oli sekarang, setoran saya kurang. Jadi, tunda dulu, asal masih bisa jalan."

Pernyataan ini mengonfirmasi temuan (Haushofer & Fehr, 2014) mengenai dampak stres psikologis terhadap pengambilan keputusan ekonomi. Dalam kondisi tertekan, individu cenderung menjadi impatience (tidak sabar) dan menghindari investasi jangka panjang demi kepuasan atau keamanan sesaat. Sopir melakukan trade-off yang berisiko: menukar keandalan kendaraan jangka panjang dengan keamanan setoran hari ini. Akibatnya, biaya operasional jangka panjang justru membengkak karena frekuensi kerusakan kecil yang berulang dan penurunan performa mesin yang lebih cepat.

Hubungan *Agency* (Pemilik vs. Sopir) dan *Moral Hazard*

Hubungan kerja antara pemilik armada (*principal*) dan sopir truk (*agent*) pada rute Jawa–Bali diwarnai oleh tingkat asimetri informasi yang tinggi. Sifat pekerjaan yang *mobile* dan jauh dari pengawasan langsung menciptakan "ruang gelap" di mana pemilik tidak dapat memverifikasi validitas setiap pengeluaran operasional secara *real-time* (Pepper & Gore, 2015). Dalam celah pengawasan inilah fenomena *moral hazard* muncul, di mana sopir mengambil risiko atau tindakan yang menguntungkan diri sendiri dengan biaya yang dibebankan kepada pemilik armada.

Rasionalisasi *Expense Fraud* sebagai Mekanisme Kompensasi

Temuan lapangan menunjukkan bahwa *expense fraud* (manipulasi biaya)—seperti mark-up nota bengkel, klaim uang parkir fiktif, atau penjualan sisa solar—tidak semata-mata didorong oleh keserakahan (*greed*), melainkan dikonstruksi oleh sopir sebagai mekanisme pertahanan diri (*survival strategy*). Tekanan target setoran yang tinggi dan persepsi bahwa insentif resmi tidak sebanding dengan beban kerja memicu perasaan ketidakadilan distributif.

Sopir melakukan proses kognitif yang disebut "rasionalisasi moral" (Bazerman & Sezer, 2016). Mereka mereframing tindakan manipulasi biaya bukan sebagai pencurian, melainkan sebagai "upah bayangan" (*shadow wage*) yang sah untuk menutupi defisit pendapatan. Seperti diungkapkan dalam teori keadilan organisasi (*organizational justice*), ketika karyawan merasa kontrak psikologis dilanggar oleh perusahaan (misalnya: target yang tidak manusiawi), mereka cenderung melakukan perilaku menyimpang untuk memulihkan rasa keadilan tersebut (Christian & Ellis, 2011)

Tekanan Efisiensi yang Kontra-Produktif

Sistem target setoran yang dirancang pemilik untuk memaksa efisiensi justru menjadi bumerang. Alih-alih berhemat, sopir terdorong untuk menciptakan "pos pengeluaran kreatif" agar terlihat wajar di mata pemilik. Hal ini sejalan dengan *Behavioral Agency Theory* (Pepper & Gore, 2015), yang menyatakan bahwa agen yang berada di bawah tekanan kerugian (dalam hal ini, ancaman pemotongan gaji jika setoran kurang) akan menjadi *risk-seeking* atau lebih berani mengambil risiko untuk melakukan kecurangan demi mengamankan pendapatan mereka.

Kutipan dari salah satu informan menegaskan rasionalisasi ini:

"Bos kan taunya beres, nggak mau tau macet atau ban meletus. Kalau saya jujur semua, uang jalan habis, anak istri nggak makan. Jadi ya pintar-pintar kita atur nota, hitung-hitung nambah uang lelah yang nggak dihitung bos."

Pernyataan ini mengonfirmasi bahwa *fraud* dalam konteks ini adalah gejala dari sistem pengendalian biaya yang kaku dan tidak mengakomodasi variabilitas kondisi lapangan.

LIBEROSIS
PREFIX DOI : 10.6734/LIBEROSIS.V2I2.3027
Jurnal Psikologi dan Bimbingan Konseling
Vol 17 No 1 Tahun 2025.
Online ISSN: 3026-7889

Peran Tekanan Psikologis dalam Behavioral Accounting

Dalam perspektif fenomenologi, pengalaman sopir truk menunjukkan bahwa tekanan psikologis seperti stres, burnout, dan ketakutan finansial bukan hanya efek samping kerja, tetapi menjadi mediator utama antara target setoran yang sangat ketat (kontrak akuntansi) dan perilaku manipulasi biaya (budgetary slack). Hal ini sejalan dengan kajian akuntansi perilaku, di mana tekanan dari struktur anggaran dapat mendorong individu untuk menciptakan slack sebagai respon adaptif terhadap tuntutan yang tinggi. Sebagai contoh, penelitian Fitriyani (2022) menunjukkan bahwa *obedience pressure* berpengaruh signifikan positif terhadap pembuatan budgetary slack. (Fitriyani, 2017)

Dari sudut psikologi sosial, disonansi kognitif muncul ketika sopir menyadari adanya benturan antara kewajiban mereka untuk melaporkan biaya secara jujur dan kebutuhan pribadi untuk mempertahankan stabilitas finansial. Menurut teori disonansi kognitif Festinger, inkonsistensi antara sikap dan tindakan menimbulkan ketidaknyamanan, yang kemudian dapat dirasionalisasi melalui justifikasi tindakan tidak etis agar terasa "wajar" atau "perlu." (Hadi & Astuti, 2006).Dalam konteks sopir, rasionalisasi ini bisa berbentuk persepsi bahwa "sedikit manipulasi biaya" adalah tindakan perlindungan diri, bukan penipuan agresif.

Fenomena ini juga merujuk pada konsep *expense fraud* dalam akuntansi perilaku: bukan semata kejahatan murni, tetapi respon terstruktur terhadap sistem target yang menekan dan persepsi ketidakadilan kompensasi. Dengan kata lain, perilaku manipulasi biaya bukan hanya masalah moral individu, tetapi hasil dari sistem yang menciptakan stres dan ketidakpastian.

a. Implikasi Terhadap Perilaku Biaya (Cost Behavior)

Temuan penelitian Anda menunjukkan bahwa tekanan psikologis mengubah sifat alami biaya operasional sopir truk. Ada dua pola perilaku biaya yang menonjol:

1. Biaya Variabel (Solar, Tol): Sopir cenderung "membengkakkan" biaya variabel. Inflasi ini bukan hanya untuk menutupi pengeluaran nyata, tetapi juga sebagai cara menciptakan slack sebagai buffer. Motivasi di balik itu adalah untuk menjaga agar setoran tetap tercapai meskipun ada kejadian tidak terduga di jalan.
2. Biaya Tetap / Preventif (Perawatan): Karena tekanan setoran dan kekhawatiran cash flow harian, sopir dapat menunda perawatan rutin atau menghemat pengeluaran preventif. Ini disebabkan oleh present bias — keinginan mendapat uang sekarang (untuk setoran) lebih dominan daripada memikirkan masa depan (kerusakan truk di kemudian hari).

   Konsekuensinya, ada konflik nyata antara efisiensi jangka pendek yang diinginkan pemilik truk (agar setoran tercapai) dan keberlanjutan jangka panjang operasional truk (karena jika perawatan ditunda, risiko breakdown meningkat). Dari sudut keperilakuan, ini menandakan bahwa tekanan psikologis memicu distorsi dalam cost behavior yang bisa merugikan seluruh sistem bisnis logistik.

b. Kontribusi Teoretis

Penelitian Anda memberikan kontribusi penting pada literatur *Behavioral Accounting*:

- Ekstensi Level Analisis: Kebanyakan penelitian behavioral accounting fokus pada level manajerial (misalnya manajer atau direktur), tetapi studi Anda menyoroti level operasional (sopir truk) — kelompok yang sangat rentan dan sering diabaikan. Temuan menunjukkan bahwa bias kognitif dan motivasi bekerja sangat berbeda di "garis depan" operasi.
- Pemodelan Expense Fraud Operasional: Anda menunjukkan bahwa *expense fraud* tidak selalu bersifat oportunistik "murni", tetapi sering merupakan strategi adaptif terhadap tekanan sistemik (setoran tinggi, ketidakpastian rute, asimetri informasi). Ini

memperkaya pemahaman teori akuntansi keperilakuan dengan memasukkan mekanisme pertahanan diri dalam konteks anggaran operasional.

c. Implikasi Manajerial dan Praktis

Berdasarkan hasil analisis fenomenologis dan teoretis, ada beberapa rekomendasi manajerial:

1. Transparansi dan Trust: Implementasikan sistem pelaporan digital real-time (misalnya kartu bahan bakar elektronik, GPS) untuk mengurangi asimetri informasi antara sopir dan pemilik truk. Namun, teknologi saja tidak cukup — harus dibarengi upaya membangun kepercayaan (trust) agar sopir merasa sistem itu adil, bukan alat pengawasan represif.
2. Kompensasi Holistik: Alih-alih hanya mengandalkan setoran sebagai metrik kompensasi, perusahaan perlu mempertimbangkan model gaji yang mencakup:
   a. Gaji pokok tetap yang memadai untuk mengurangi tekanan finansial langsung.
   b. Insentif berbasis kinerja truk (misalnya perawatan, efisiensi bahan bakar).
   c. Insentif keselamatan: rewards untuk perawatan rutin dan driving behavior yang aman.
3. Intervensi Psikologis: Mengingat tekanan psikologis sangat dominan, perusahaan bisa menyediakan pelatihan manajemen stres, program kesejahteraan mental, atau dukungan peer group bagi sopir. Hal ini dapat mengurangi disonansi kognitif dan motivasi untuk melakukan manipulasi biaya.
4. Kontrol dan Akuntabilitas: Terapkan pengendalian yang berpusat pada akuntabilitas (accountability-oriented control), misalnya investigasi eksternal dan self-reporting, sebagaimana ditemukan dalam penelitian akuntansi yang menunjukkan bahwa tekanan akuntabilitas dapat mengurangi slack anggaran. (Deng et al., 2020). Selain itu, pendekatan kepemimpinan (leadership) juga penting: gaya kepemimpinan otentik (authentic leadership) dapat meredam efek tekanan sosial yang mendorong slack. (Fatiha et al., 2025)

KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil menjawab tujuan utama untuk mengungkap dinamika psikologis di balik pengambilan keputusan biaya operasional sopir truk rute Jawa–Bali, menegaskan bahwa fenomena ini tidak dapat dipisahkan dari tekanan mental yang dialami subjek. Hasil sintesis menunjukkan adanya kesesuaian antara tekanan target setoran yang tinggi dengan munculnya mekanisme pertahanan diri sopir berupa penciptaan budgetary slack dan manipulasi laporan biaya. Secara spesifik, temuan mengindikasikan bahwa faktor psikologis seperti burnout dan ketakutan finansial memicu bias kognitif (present bias), di mana sopir cenderung mengorbankan efisiensi perawatan jangka panjang demi mengamankan likuiditas jangka pendek dan memenuhi target setoran harian. Hal ini membuktikan bahwa expense fraud dalam konteks ini bukan semata didorong oleh keserakahan, melainkan dikonstruksi sebagai strategi bertahan hidup (survival strategy) dan rasionalisasi atas persepsi ketidakadilan kompensasi.

Kelebihan utama dari penelitian ini terletak pada kontribusi teoretisnya yang memperluas kajian akuntansi keperilakuan (behavioral accounting) dari level manajerial ke level operasional yang sering terabaikan, serta memberikan pemahaman baru mengenai perilaku biaya (cost behavior) yang terdistorsi oleh tekanan psikologis. Penelitian ini mampu membedah "ruang gelap" asimetri informasi antara pemilik dan sopir yang selama ini sulit dijangkau. Namun, penelitian ini memiliki keterbatasan pada pendekatan kualitatif fenomenologis yang sifatnya sangat kontekstual pada karakteristik rute Jawa–Bali dan subjektivitas informan, sehingga temuan ini mungkin tidak dapat digeneralisasi secara statistik penuh pada seluruh sektor logistik dengan budaya atau sistem pengupahan yang berbeda.

Untuk pengembangan selanjutnya, disarankan agar penelitian masa depan menguji variabel-variabel psikologis ini, seperti tekanan ketaatan dan moral hazard, menggunakan

pendekatan kuantitatif pada populasi sopir yang lebih luas untuk memvalidasi korelasi yang ditemukan. Selain itu, dari sisi praktis, hasil penelitian ini merekomendasikan perlunya perombakan desain pengendalian manajemen oleh pemilik armada, beralih dari pengawasan represif menuju sistem kompensasi holistik yang berbasis kinerja dan transparansi teknologi yang dibangun di atas kepercayaan. Langkah ini krusial untuk memitigasi risiko sistemik jangka panjang dan menciptakan hubungan agensi yang lebih sehat antara pemilik dan sopir.

DAFTAR PUSTAKA

ACFE Report to the Nations. (2022). Occupational Fraud 2022: A Report to the nations. *Association of Certified Fraud Examiners*, 1–96.

Agustina, H., Majidi, L. M. S., Elfita, R. A., & Muttaqiin, N. (2021). Tekanan Ketaatan Budgetary Slack (Perspektif Budaya Organisasi Sebagai Variabel Moderasi). *Accounting and Management Journal*, *5*(2), 76–85. https://doi.org/10.33086/amj.v5i2.2205

Anastasia, D., & Lasdi, L. (2022). the Effect of Compensation Schemes, Obedience Pressure, and Self-Efficacy on Budgetary Slack. *Journal of Applied Finance & Accounting*, *9*(2), 63–72. https://doi.org/10.21512/jafa.v9i2.8291

Anuj K. Shah, Sendhil Mullainathan, & Eldar Shafir. (2012). Some Consequences of HavingToo Little. *Science*, *338*(6107), 679–682.

Apriwandi, A., & Christine, D. (2023). Peer pressure and self-statement mechanism to mitigate management behavior in budgetary slack: An experimental approach. *Journal of Contemporary Accounting*, *5*(2), 59–70. https://doi.org/10.20885/jca.vol5.iss2.art1

Bazerman, M. H., & Sezer, O. (2016). Bounded awareness: Implications for ethical decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *136*, 95–105. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2015.11.004

Carolina, Y. (2020). Participative Budgeting, Employee Motivation and Budgetary Slack in Private Sector in Indonesia. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*, *12*(2), 346–356. https://doi.org/10.17509/jaset.v12i2.25264

Carter, N., Bryant-Lukosius, D., Dicenso, A., Blythe, J., & Neville, A. J. (2014). The use of triangulation in qualitative research. *Oncology Nursing Forum*, *41*(5), 545–547. https://doi.org/10.1188/14.ONF.545-547

Christian, M. S., & Ellis, A. P. J. (2011). Examining the effects of sleep deprivation on workplace deviance: A self-regulatory perspective. *Academy of Management Journal*, *54*(5), 913–934. https://doi.org/10.5465/amj.2010.0179

Collins, S. P., Storrow, A., Liu, D., Jenkins, C. A., Miller, K. F., Kampe, C., & Butler, J. (2021). *BEHAVIOURAL ACCOUNTING: AN INTRODUCTION TO UNDERSTANDING Sally*. *4*(10), 167–186.

Deng, D., Liu, L. Y. J., & Wen, S. (2020). The Impact of Accountability-Oriented Control Aspects of Variance Investigation on Budgetary Slack and Moderating Effect of Moral Development. *Frontiers in Psychology*, *11*(December). https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.583643

Fatiha, A. T., Rohma, F. F., & Kurniawan, F. A. (2025). The Moderating Effect of Authentic Leadership on Social Pressure and Budgetary Slack Relationship: An Experimental Investigation. *Journal of Leadership in Organizations*, *7*(1), 80–97. https://doi.org/10.22146/jlo.97282

Fitriyani, F. (2017). Motivasi Ekstrinsik Pada Penciptaan Budgetary Slack. *Jurnal Riset Akuntansi Terpadu*, *10*(2). https://doi.org/10.35448/jrat.v10i2.4235

Goldstein, T., Gray, J., Salisbury, J., & Snell, P. (2014). When Qualitative Research Meets Theater: The Complexities of Performed Ethnography and Research-Informed Theater Project Design. *Qualitative Inquiry*, *20*(5), 674–685. https://doi.org/10.1177/1077800413513738

Hadi, N., & Astuti, E. B. (2006). Perkembangan Behavioral Accounting Wujud Open Ended Ilmu Akuntansi Sebagai Sosok Social Science Dan Perannya Dalam Perkembangan Riset Akuntansi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *1*(2), 147–158.

Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, *344*(6186), 862–867. https://doi.org/10.1126/science.1232491

Ju, S., & Belzer, M. H. (2024). Follow the money: Trucker pay incentives, working time, and safety. *Economic and Labour Relations Review*, *35*(1), 7–26. https://doi.org/10.1017/elr.2024.5

Listyarini, R. (2025). *The Effect of Budgetary Slack , Information Asymmetry , and Trust on Managerial Decision-Making*. *6*(2), 1460–1471.

Maskun., A. (2017). Analysis on Budgetary Slack. *International Journal of Advanced Research*, *5*(10), 954–959. https://doi.org/10.21474/ijar01/5609

Pepper, A., & Gore, J. (2015). Behavioral Agency Theory: New Foundations for Theorizing About Executive Compensation. *Journal of Management*, *41*(4), 1045–1068. https://doi.org/10.1177/0149206312461054

Putra, P. Y. P., Albab, F. N. U., & Swara, C. C. A. (2019). Reflections on Individual Personal Values in the Budgetary Slack Phenomenontitle>. *The Indonesian Journal of Accounting Research*, *22*(1), 105–130. https://doi.org/10.33312/ijar.433

Saunders, B., Sim, J., Kingstone, T., Baker, S., Waterfield, J., Bartlam, B., Burroughs, H., & Jinks, C. (2018). Saturation in qualitative research: exploring its conceptualization and operationalization. *Quality and Quantity*, *52*(4), 1893–1907. https://doi.org/10.1007/s11135-017-0574-8

Shandhana Rashmi, B., & Marisamynathan, S. (2023). Factors affecting truck driver behavior on a road safety context: A critical systematic review of the evidence. *Journal of Traffic and Transportation Engineering (English Edition)*, *10*(5), 835–865. https://doi.org/10.1016/j.jtte.2023.04.006