

---

**BEHAVIORAL ACCOUNTING FROM PSYCHOLOGICAL AND SOSIAL PSYCHOLOGICAL ASPECTS****AKUNTANSI KEPERILAKUAN DARI ASPEK PSIKOLOGI DAN PSIKOLOGI SOSIAL**Depita Sari<sup>1</sup>Dhita Anastasia<sup>2</sup>Adinda Ferdiani<sup>3</sup>Rahmi Sapitri Gajah<sup>4</sup>Universitas Muhammadiyah Riau, Pekanbaru<sup>1,2,3,4</sup>[devitasarinasty@gmail.com](mailto:devitasarinasty@gmail.com)

---

**ABSTRACT**

*This research is entitled "The Concept of Behavioral Accounting from Aspects of Psychology and Social Psychology". This study aims to determine the concepts that exist in the area of psychology and social psychology and to find out how they are applied to the theoretical system of behavioral accounting. The research method is descriptive. The result of this research is that we are able to understand aspects of psychology and social psychology comprehensively.*

**Keywords:** Psychology, Sociology, Psychology Social

**ABSTRAK**

Penelitian ini berjudul "Konsep Akuntansi Keperilakuan dari Aspek Psikologi dan Psikologi sosial". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui konsep-konsep yang ada pada wilayah psikologi dan psikologi sosial dan untuk mengetahui bagaimana hal tersebut diterapkan terhadap sistem secara teoritis pada akuntansi keperilakuan. Metode penelitian adalah deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah kita mampu memahami aspek psikologi dan psikologi sosial dengan komprehensif.

**Kata Kunci :** Psikologi, Sosiologi, Psikologi Sosial

**1. Pendahuluan**

Perbedaan dan persamaan akuntansi keperilakuan dan ilmu keperilakuan memiliki kaitan dengan prediksi dan penjelasan keperilakuan manusia. Akuntansi keperilakuan menghubungkan antara keperilakuan manusia dan akuntansi. Ilmu keperilakuan adalah bagian dari ilmu sosial, sedangkan akuntansi keperilakuan adalah merupakan bagian dari ilmu akuntansi dan pengetahuan keperilakuan. Tetapi akuntansi keperilakuan dan ilmu keperilakuan sama-sama memakai prinsip psikologi dan sosiologi untuk menilai dan memecahkan suatu permasalahan.

Lubis, (2017:20) mendefinisikan akuntansi keperilakuan sebagai subdisiplin ilmu akuntansi yang melibatkan beberapa aspek keperilakuan manusia yang berkaitan dengan proses dalam pengambilan sebuah keputusan ekonomi.

Pada tahun 1930, di Amerika Serikat telah dikembangkan psikologi yang secara khusus mempelajari hubungan antar-manusia. Akhirnya muncul cabang ilmu baru dari ilmu jiwa ini yang kemudian dikenal dengan istilah psikologi sosial. Psikologi sosial juga merupakan pokok bahasan dalam sosiologi karena dalam sosiologi di kenal 2 perspektif utama, yaitu perspektif struktural makro yang menekankan pada kajian struktur sosial, serta perspektif mikro yang

menekankan pada kajian individualistis dan psikologi sosial dalam menjelaskan variasi perilaku manusia. Akuntansi keperilakuan berada di balik peran akuntansi tradisional yang berarti mengumpulkan, mengukur, mencatat dan melaporkan informasi keuangan. Dengan demikian, dimensi akuntansi berkaitan dengan perilaku manusia dan juga dengan desain, konstruksi, serta penggunaan suatu system informasi akuntansi yang efisien. Akuntansi keperilakuan, dengan mempertimbangkan hubungan antara perilaku manusia dan system akuntansi, mencerminkan dimensi sosial dan budaya manusia dalam suatu organisasi. Stainer juga menjelaskan secara singkat mengenai definisi keperilakuan, yaitu sebagai suatu riset ilmiah yang berhadapan secara langsung dengan perilaku manusia. Definisi ini menangkap permasalahan inti dari ilmu keperilakuan, yaitu riset ilmiah dan perilaku manusia (Arfan Ikhsan, 2010).

Berikut dijelaskan beberapa hal yang berkaitan dengan aspek keperilakuan dari psikologi dan psikologi sosial. Istilah diri berarti bagian dari individu yang terpisah dari bagian yang lainnya. Konsep diri dapat diartikan sebagai gambaran seseorang mengenai dirinya sendiri atau penilaian terhadap dirinya sendiri (KBBI,2008). Konsep diri merupakan suatu kontrak psikologis yang telah lama menjadi pembahasan dalam ranah ilmu-ilmu sosial (Marsh dan Craven,2008).

Konsep diri umum merupakan generalisasi pemahaman konsep diri tanpa melihat deskripsi spesifik dari apa yang dilihat secara khusus. Hal ini mengandung arti bahwa konsep diri umum merupakan pemahaman seorang individu terhadap diri mereka secara umum tanpa melihat bagian-bagian yang lebih spesifik dari diri mereka (Puspasari,2007).

Perkembangan konsep diri selanjutnya lebih mengarah pada konsep diri yang bersifat spesifik atau yang lebih di kenal dengan istilah multidimensional. Konsep diri spesifik merupakan pola penilaian konsep diri individu yang melihat ke dalam perspektif yang lebih luas terhadap diri individu, sehingga dapat mendapatkan gambaran diri individu dari berbagai sudut pandang yang beragam dan dinamis(Metiver,2009).

Kajian utama dari psikologi ini ialah pada persoalan perilaku, mental, keperibadian dan dimensi lainnya yang terdapat dalam diri suatu individu. Namun sosiologi lebih dekat kajiannya pada budaya dan struktur sosial yang keduanya memengaruhi kepribadian, interaksi dan perilaku. Jadi 2 bidang ilmu tersebut bertemu di daerah yang dinamakan psikologi sosial.

## **2. Tinjauan Pustaka**

### **Sikap/Perilaku**

Sikap dapat diposisikan sebagai hasil evaluasi terhadap objek sikap, yang diekspresikan ke dalam proses kognitif, efektif dan perilaku (Eagly dan Chaiken,1993)

Menurut Sumarwan(2014 p.166), Sikap merupakan ungkapan perasaan konsumen tentang suatu objek apakah disukai atau tidak, dan sikap juga menggambarkan kepercayaan konsumen terhadap berbagai atribut dan manfaat dari objek tersebut.

### **Motivasi**

Menurut Umam(2012 : 159), Pengertian dari motivasi tercakup berbagai aspek tingkah atau perilaku manusia yang dapat mendorong seseorang untuk berperilaku atau tidak berperilaku. Namun dalam istilah berikut ini, motivasi adalah dorongan manusia untuk bertindak dan berperilaku.

Sedangkan pengertian motivasi di kehidupan sehari-hari, motivasi dapat diartikan sebagai proses yang dapat memberikan dorongan atau rangsangan kepada karyawan sehingga mereka bersedia bekerja dengan ikhlas dan tidak terbebani menurut Saydam (2000 : 326).

### **Persepsi**

Menurut Alex Sobur(2013), Persepsi adalah suatu proses tentang petunjuk-petunjuk inderawi dan pengalaman masa lampau yang relevan diorganisasikan untuk memberikan kepada kita gambaran yang terstruktur dan bermakna pada suatu situasi tertentu.

Secara implisit Stephen P. Robinns dan Timothy A. Judge (2009) mengatakan bahwa persepsi suatu individu terhadap objek sangat mungkin memiliki perbedaan dengan persepsi individu lain terhadap objek yang sama.

### **Nilai**

Menurut (Schwartz dan Bilsky 1987) Nilai merupakan keyakinan sebagai standar yang mengarahkan perbuatan dan cara pengambilan keputusan terhadap objek atau situasi yang sifatnya sangat spesifik. Nilai merupakan resensi kognitif kebutuhan universal manusia yang meliputi kebutuhan biologis, kebutuhan sosial interaksional, dan tuntutan institusi sosial pada individu.

### **Psikologis**

Psikologi adalah ilmu pengetahuan yang berusaha mengukur, menjelaskan dan kadang mengubah perilaku manusia.

Menurut Bimo Walgito Psikologi merupakan kata yang diambil dari bahasa Belanda "psychologie" atau dari bahasa Inggris "psychology". Ditinjau dari sudut asal katanya, kata psychologie atau psychology berasal dari bahasa Yunani yang terdiri dari dua buah kata, yaitu "psyche" dan "logos" yang berarti jiwa dan ilmu Berdasarkan kedua pengertian itu, maka orang dengan mudah memberikan batasan atau pengertian psikologi sebagai ilmu pengetahuan tentang jiwa atau sering disebut dengan "ilmu jiwa".

### **Psikologis Sosial**

Psikologi sosial merupakan suatu bidang ilmu psikologi yang dapat memadukan konsep-konsep baik dari segi psikologi maupun sosiologi yang memusatkan perhatian pada perilaku kelompok sosial.

Menurut Baron dan Byrne (2006) Pengertian psikologi sosial menurut Baron dan Byrne adalah bidang ilmu sosial yang mencari pemahaman tentang asal mula dan penyebab terjadinya pikiran serta perilaku individu dalam situasi-situasi sosial. Dalam pengertian ini lebih menekankan pentingnya pemahaman terhadap asal mula dan penyebab terjadinya perilaku dan pikiran.

## **3. Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif yang menggambarkan bagaimana konsep-konsep yang diterapkan terhadap sistem secara teoritis pada akuntansi keperilakuan.

## **4. Hasil dan Pembahasan**

### **Sikap/ Perilaku**

Sikap merupakan wahana dalam membimbing perilaku. Sikap tidak sama dengan nilai, tetapi keduanya saling berhubungan. Sikap dapat juga dikatakan suatu hal yang mempelajari mengenai seluruh tendensi tindakan, yang menguntungkan maupun yang tidak menguntungkan, tujuan manusia, objek, gagasan atau situasi. Istilah objek dalam sikap digunakan untuk memasukkan semua objek yang mengarah pada reaksi seseorang. Penting untuk dicatat bahwa definisi sikap adalah suatu tendensi atau kecenderungan dalam menjawab atau merespons, dan bukan dalam menanggapi dirinya sendiri. Sikap bukanlah

perilaku, tetapi sikap menghadirkan suatu kesiapsiagaan untuk tindakan yang mengarah pada perilaku.(Arfan Ikhsan Lubis,2017).

Proses yang membentuk sikap yaitu efektif dan perilaku. Proses efektif dapat membentuk sikap pada individu contoh bahwa objek sikap yang dihadirkan bersama-sama dengan kejutan listrik akan di respons negatif dari pada objek yang tidak disertai kejutan listrik (Zanna, Kiesler, dan Pilkolis 1970). Bem (1972) mengemukakan bahwa perilaku sebelumnya dapat mempengaruhi sikap.

#### 1. Komponen sikap

Sikap memiliki komponen kognitif, emosional dan perilaku. Komponen kognitif disempurnakan dari gagasan, pandangan dan kepercayaan salah satunya mengenai objek sikap komponen emosional atau efektif mengarah pada perasaan terhadap objek sikap. Komponen emosional atau efektif mengacu pada perasaan seseorang yang mengarah pada objek sikap. Hal positif yang dirasakan yaitu kegembiraan, rasa hormat atau pengenalan terhadap jiwa orang lain. Perasaan negatif meliputi rasa tidak suka, takut atau rasa jijik. Dan komponen perilaku mengacu pada bagaimana satu kekuatan bereaksi terhadap objek sikap.

#### 2. Konsep terdekat sikap

- Kepercayaan

Kepercayaan merupakan modal dalam menjalin hubungan baik dengan orang lain. Membangun kepercayaan di ibaratkan bangunan rumah yang memiliki pilar-pilar yang kokoh. Salah satu pilar itu runtuh akan berpengaruh terhadap kekuatan bangunan itu. Perdamaian akan kokoh, jika ditopang oleh pilar-pilar kepercayaan pemangku kepentingan. Jika kepercayaan itu sulit dibangun jangan berharap perdamaian akan terwujud, konflik akan semakin meningkat. Oleh karena itu, membangun perdamaian hendaknya diiringi dengan upaya meningkatkan kepercayaan diantara pemangku kepentingan yang terlibat di dalam konflik(Arfan Ikhsan Lubis,2017).

- Opini atau pendapat terkadang diartikan sebagai sinonimi untuk sikap dan kepercayaan. Secara umum, opini dipandang sebagai konsep yang lebih sempit dari sikap. Pada awalnya opini yang terbentuk berasal dari pendapat pribadi, yaitu penafsiran individual mengenai berbagai masalah dimana padanya tidak terdapat suatu pandangan yang sama.

- Nilai adalah sasaran hidup yang penting dan standar berperilaku. Nilai adalah perasaan dasar yang mana orang-orang mengorientasikan diri mereka ke arah sasaran yang lebih tinggi dan mereka membedakan apa yang bermanfaat dan indah dari apa yang jorok dan tidak sopan. Nilai ini akan mempengaruhi sikap dan perilaku. Kebiasaan adalah pola yang tanpa disadari, otomatis, dan berulang dari tanggapan perilaku.(Siegel;1989:29).

- Kebiasaan adalah ketidakimbangan respons otomatis, dan pengulangan pola dan respons perilaku. Kebiasaan berbeda dengan sikap-sikap bukan merupakan perilaku.

#### 3. Fungsi sikap

Sikap mempunyai empat fungsi yaitu yang pertama pemahaman berfungsi membantu seseorang dalam memberikan arti atau memahami situasi. Yang kedua kebutuhan akan kepuasan misalnya orang cenderung

untuk membentuk sikap positif terhadap objek saat memperoleh apa yang mereka inginkan dan bersifat negatif terhadap objek saat dihalangi untuk mendapat apa yang mereka butuhkan. Ketiga menurut (Arfan Ikhsan Lubis, 2017) ego yang defensif yaitu dengan melakukan pengembangan atau perubahan guna melindungi manusia dari pengetahuan yang berlandaskan kebenaran mengenai dasar manusia itu sendiri atau dunianya. Yang terakhir ekspresi nilai yaitu orang-orang memperoleh kepuasan dengan mengekspresikan diri mereka melalui sikapnya.

#### 4. Sikap dan konsistensi

Riset pada umumnya telah menyimpulkan bahwa orang-orang mengusahakan konsistensi antara sikap-sikapnya serta antara sikap dan perilakunya. Ini berarti individu berusaha untuk menghubungkan sikap-sikap mereka yang terpisah dan menyelaraskan sikap dengan perilaku mereka sehingga mereka kelihatan rasional dan konsisten. Jika terdapat inkonsistensi, kekuatan untuk mengembalikan individu itu ke keadaan seimbang terus digunakan agar sikap dan perilakunya menjadi konsisten lagi.

#### 5. Formasi sikap dan perubahan

Formasi sikap mengacu pada pengembangan suatu sikap yang mengarah pada suatu objek yang tidak ada sebelumnya. Perubahan sikap mengacu pada substitusi sikap baru untuk seseorang yang telah ditangani sebelumnya. Sikap dibentuk berdasarkan karakter faktor psikologis, pribadi dan sosial. Hal pokok yang paling fundamental mengenai cara sikap dibentuk sepenuhnya berhubungan langsung dengan pengalaman pribadi terhadap suatu objek, yaitu pengalaman yang menyenangkan maupun tidak, traumatis, frekuensi kejadian, dan pengembangan sikap tertentu yang mengarah pada gambaran hidup baru.

### **Beberapa teori terkait dengan sikap**

#### 1. Teori perubahan sikap

Teori perubahan sikap dapat membantu untuk memprediksikan pendekatan yang paling efektif. Sikap, mungkin dapat berubah sebagai hasil pendekatan dan keadaan.

#### 2. Teori penguatan dan tanggapan stimulus

Teori penguatan dan tanggapan stimulus dari perubahan sikap berfokus pada bagaimana orang menanggapi rangsangan tertentu. Tanggapan seperti ini diulangi jika tanggapan tersebut dihargai dan dikuatkan. Teori-teori ini diurutkan berdasarkan komponen stimulus dibandingkan tanggapan.

#### 3. Teori pertimbangan sosial

Teori ini menjelaskan bahwa manusia dapat menciptakan perubahan dalam sikap individu jika mau memahami struktur yang menyangkut sikap orang lain dan membuat pendekatan setidaknya untuk dapat mengubah ancaman. Asumsi yang mendasari teori ini adalah bahwa usaha untuk menyebabkan suatu perubahan utama di dalam sikap kemungkinan akan gagal, sebab perubahan tersebut akan menghasilkan ketidaknyamanan bagi si subjek. Faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan adalah membujuk dan menengahi dua posisi bertentangan yang masing-masing didukung oleh komunikator. Jika komunikator memposisikan terlalu jauh dari jangka internal, hasil yang dicapai mungkin

bertentangan dan sikap tidak akan berubah. Jika komunikasi semakin dekat dengan jangka internal, maka asimilasi dapat dihasilkan karena subjek tidak mempersepsikan komunikasi persuasif tersebut sebagai ancaman yang ekstrem, sehingga orang tersebut akan mengevaluasi pesan itu secara positif dan kemungkinan akan mengubah sikapnya.

4. **Konsistensi dan teori perselisihan**  
Teori konsistensi menjaga hubungan antara sikap dan perilaku dalam ketidakstabilan walaupun tidak ada tekanan teori dalam sistem. Teori perselisihan ialah suatu variasi dari teori konsistensi. Teori ini mempunyai kaitan dengan hubungan antara unsur-unsur teori. Secara psikologis, perselisihan merupakan hal yang tidak menyenangkan sehingga orang-orang akan mencari cara menghindarinya.
5. **Teori disonansi kognitif**  
Teori ini menjelaskan hubungan antara sikap dan perilaku (Leon Festinger, 1957). Disonansi dalam hal ini berarti adanya suatu inkonsistensi. Disonansi kognitif mengacu pada setiap inkonsistensi yang dipersepsikan oleh seseorang terhadap 2 atau lebih sikapnya, atau terhadap perilaku dengan sikapnya. Disonansi tidak dapat dilepaskan dari lingkungan kerja organisasi. Oleh karena itu, setiap orang dapat saja terlibat dalam hal ini. Festinger mengatakan setiap inkonsistensi akan menghasilkan rasa tidak nyaman, dan sebagai akibatnya seseorang akan mencoba untuk menguranginya.
6. **Teori persepsi diri**  
Teori ini mengusulkan fakta bahwa sikap tidak menentukan perilaku, tetapi sikap itu dibentuk setelah perilaku terjadi guna menawarkan sikap yang konsisten dengan perilaku. Sikap hanya akan berubah setelah perilaku berubah.

### **Motivasi**

Menurut Mulyasa (2003:112) motivasi adalah tenaga pendorong atau penarik yang menyebabkan adanya tingkah laku ke arah suatu tujuan tertentu.

Teori motivasi dan aplikasinya

Sistem pengendalian akuntansi masyarakat adanya suatu pemahaman tentang bagaimana individu dapat termotivasi oleh teori akuntansi. Terdapat keyakinan bahwa perilaku manusia ditimbulkan oleh adanya motivasi. Dengan demikian, ada sesuatu yang mendorong (memotivasi) seseorang untuk berbuat sesuatu.

### **Teori motivasi awal**

Motivasi adalah proses yang dimulai dengan definisi fisiologis dan psikologis yang menggerakkan perilaku atau dorongan yang ditunjukkan untuk tujuan insentif.

#### **1. Teori kebutuhan dan kepuasan**

Teori ini menjelaskan bahwa setiap individu mempunyai beraneka ragam kebutuhan yang dapat memengaruhi perilaku mereka. Lima hierarki kebutuhan manusia dijabarkan oleh Maslow (1954) dijabarkan sebagai berikut:

- Kebutuhan fisiologis (physiological needs), yaitu kebutuhan fisik, seperti rasa lapar, rasa haus, kebutuhan akan perumahan, pakaian, dan lain sebagainya.
- Kebutuhan akan keamanan (safety needs), yaitu akan kebutuhan keselamatan dan perlindungan dari bahaya, ancaman, perampasan atau pemecatan.

- Kebutuhan sosial (social needs ), yaitu kebutuhan akan rasa cinta dan kepuasan dalam menjalin hubungan dengan orang lain, kebutuhan akan kepuasan dan perasaan memiliki serta diterima dalam suatu kelompok, rasa kekeluargaan, persahabatan, dan kasih sayang.
- Kebutuhan akan penghargaan (esteem needs ), yaitu kebutuhan akan status atau kedudukan, kehormatan diri, reputasi, dan prestasi.
- Kebutuhan akan aktualisasi diri (self actualization needs ), yaitu kebutuhan pemenuhan diri untuk mempergunakan potensi ekspresi diri dan melakukan apa yang paling sesuai dengan dirinya.

### **Proses teori-teori motivasi**

Motivasi adalah tindakan merangsang seseorang atau diri sendiri untuk mendapatkan tindakan yang diinginkan.

#### **1. Teori ERG**

Menurut Clayton Alderfer(1962) kebutuhan manusia tersusun dalam suatu hierarki. Teori ERG berargumen, bahwa kebutuhan tingkat rendah yang terpenuhi menghantar ke hasrat untuk memenuhi kebutuhan dengan tingkatan yang lebih tinggi. Tetapi kebutuhan ganda dapat beroperasi sebagai motivator dan halangan sekaligus, di mana dalam mencoba untuk memuaskan kebutuhan tingkat lebih tinggi dihasilkan pengaruh terhadap pemuasan akan kebutuhan dengan tingkat yang lebih rendah. Secara keseluruhan teori ERG menyatakan suatu versi yang lebih valid dibandingkan dengan hierarki kebutuhan.

#### **2. Teori harapan**

Teori harapan disebut juga teori valensi atau instrumentalis. Ide dasar dari teori ini adalah motivasi ditentukan oleh hasil yang diharapkan akan diperoleh seseorang sebagai akibat dari tindakannya.

#### **3. Teori penguatan**

Teori penguatan memiliki konsep dasar yaitu :

- Pusat perhatian adalah pada perilaku yang dapat diukur, seperti jumlah yang dapat diproduksi, kualitas produksi, ketepatan pelaksanaan jadwal produksi, dan sebagainya.
- Kontinjensi penguatan (contingencies of reinforcement), yaitu berkaitan dengan urutan-urutan antara stimulus, tanggapan, dan konsekuensi dari perilaku yang ditimbulkan. Suatu kondisi kerja tertentu dibentuk oleh organisasi (stimulus), kemudian karyawan bertindak sebagaimana diinginkan oleh organisasi (tanggapan), selanjutnya organisasi memberikan imbalan yang sesuai dengan tindakan atau perilaku karyawan tersebut (konsekuensi dari perilaku).
- Semakin pendek interval waktu antara tanggapan atau respon karyawan (misalnya prestasi kerja) dengan pemberian penguatan (imbalan), maka semakin besar pengaruhnya terhadap perilaku.

#### **4. Teori penetapan tujuan**

Konsep dasar dari teori ini adalah bahwa karyawan yang memiliki tujuan akan memengaruhi perilaku kerjanya.

#### **5. Teori atribusi**

Teori ini dikembangkan oleh Fritz Heider yang berargumentasi bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh kombinasi antara kekuatan internal (internal forces),

yaitu faktor-faktor yang berasal dari dalam diri seseorang, seperti kemampuan atau usaha, dan kekuatan eksternal (eksternal forces), yaitu faktor-faktor yang berasal dari luar seperti kesulitan dalam pekerjaan atau keberuntungan.

6. Teori agensi  
Teori ini mengasumsikan kinerja yang efisien dan bahwa kinerja organisasi ditentukan oleh usaha dan pengaruh kondisi lingkungan. Teori ini secara umum mengasumsikan bahwa principal bersikap netral terhadap risiko sementara agen bersikap menolak usaha dan risiko.
7. Pendekatan dyadic  
Menyatakan bahwa ada 2 pihak yang berperan dalam proses evaluasi kinerja yaitu atasan dan bawahan.

### **Persepsi**

Persepsi adalah bagaimana orang-orang melihat atau menginterpretasikan peristiwa, objek dan manusia. Menurut Leavit H. J. (1978) membedakan persepsi menjadi 2 pandangan yaitu pandangan secara sempit dan luas.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

- Faktor Dalam Situasi  
Yang terdiri dari waktu, keadaan (tempat kerja), keadaan social.
- Faktor Pada Pemersepsian  
Yang terdiri dari sikap, motif, kepentingan, pengalaman dan pengharapan.
- Faktor Pada Target  
Yang terdiri dari hal baru, gerakan, bunyi, ukuran, latar belakang, kedekatan.

### **Nilai**

Nilai mempunyai atribut isi maupun intensitas. Atribut isi mengatakan suatu modus perilaku atau keadaan akhir keberadaan adalah penting. Atribut intensitas mengkhususkan seberapa pentingnya hal itu. Nilai bukan merupakan referensi mutlak bagi individu, tetapi merupakan suatu kecenderungan atau pertimbangan yang dirasakan dan dianggap sebagai suatu yang dapat ditentukan secara moral, dengan melihat alasan atau ketentuan estetika(Hari,2015).

1. Arti penting nilai  
Dalam mempelajari perilaku dalam organisasi, nilai dinyatakan penting karena nilai meletakkan dasar untuk memahami sikap serta motivasi dan karena nilai memengaruhi sikap manusia. Seseorang memasuki organisasi dengan gagasan yang dikonsepsikan sebelumnya mengenai apa yang seharusnya dan apa yang tidak seharusnya.
2. Fungsi nilai  
Menurut Rokeach(1973) dan Schwartz(1994) fungsi nilai sebagai berikut:
  - Nilai sebagai standar
  - Sebagai rencana umum dalam memecahkan konflik dan pengambilan keputusan
  - Sebagai motivasi
  - Sebagai ego defensif
3. Nilai dan dilema etika

Permasalahan profesi akuntansi sekarang ini banyak dipengaruhi masalah kemerosotan standar etika dan krisis kepercayaan. Krisis kepercayaan ini seharusnya menjadi pelajaran bagi para akuntan untuk lebih berbenah diri, memperkuat kedisiplinan mengatur dirinya dengan benar, serta menjalin hubungan yang lebih baik dengan para klien atau masyarakat luas. Misal: skandal Enron yang melibatkan Arthur Anderson, serta skandal Worldcom, Merck, dan Xerox, profesi akuntan menjadi gempar. Ikhlan menambahkan cara yang lebih baik dan ideal dalam mengatasi dilema ini adalah dengan mempertimbangkan kecukupan dari kesempatan yang ada selanjutnya memberikan reaksi terhadap apa yang menjadi keawatiran di dalamnya.

Kesempatan dapat dilihat sebagai suatu standar etika yang diharapkan, di mana dapat dilihat setiap perubahan perilaku di dalam organisasi profesi itu sendiri serta setiap perubahan perilaku yang diharapkan dari yang lainnya. Adalah jauh lebih baik jika organisasi profesi dapat menempatkannya secara berdampingan dan seimbang guna mendeteksi standar perilaku yang melanggar kepercayaan. Organisasi profesi sendiri perlu sedikit kesabaran dalam membuat standar profesi yang berkualitas dalam semua aspek dan memberikan tindakan tegas terhadap anggota profesi yang membawa keburukan bagi profesi itu atau mereka yang tidak melakukan kewajiban sebagai anggota.

### **Kepribadian**

Aplikasi utama teori kepribadian dalam organisasi adalah memprediksikan perilaku. Pengujian mengacu pada bagian karakteristik psikologis dalam diri seseorang yang menentukan dan mencerminkan bagaimana orang tersebut merespons lingkungannya.

#### **1. Penentu kepribadian**

- **Keturunan**  
Pendekatan keturunan berargumentasi bahwa penjelasan paling akhir dari kepribadian seseorang individu adalah struktur molekul dari gen yang terletak dalam kromosom.
- **Lingkungan**  
Lingkungan yang dipaparkan pada seseorang memainkan suatu peranan besar dalam membentuk kepribadian orang tersebut. Pertimbangan yang saksama terhadap argumen-argumen yang mendukung keturunan maupun lingkungan sebagai penentu utama dari kepribadian mengarah pada kesimpulan bahwa keduanya adalah penting.
- **Situasi**  
Faktor ini mempengaruhi dampak keturunan dan lingkungan terhadap kepribadian. Kepribadian seseorang walaupun kelihatannya mantap dan konsisten, dapat berubah pada kondisi yang berbeda.

#### **2. Atribut kepribadian utama memengaruhi perilaku**

- **Locus of control** yaitu seberapa besar kekuatan melampaui tujuan anda memikirkan apa yang anda miliki.
- **Machiavellianism** yaitu bagaimana cara memperoleh dan mempergunakan kekuatan.
- **Harga diri** atau harga diri secara langsung terkait dengan harapan untuk sukses
- **Pemantauan diri** yaitu sebagian orang mampu secara baik memperhatikan lingkungan eksternalnya dan mampu menanggapi.

- Pengambilan resiko yaitu keberanian dalam membuat perubahan kadang kala berbeda antara seseorang terhadap orang lainnya
- Kepribadian proaktif
- Tindakan lainnya dari proaktif dapat secara positif dan negatif, bergantung pada organisasi dan situasi.

## 5. Penutup

Dalam penelitian ini dijelaskan konsep utama yang terdapat di dalamnya, di mana sikap, perubahan sikap, motivasi, persepsi, pembelajaran, kepribadian, emosi dibicarakan. Kemudian kita melihat bagaimana hal tersebut diterapkan sistem secara teoritis pada akuntansi keprilakuan.

## Daftar Pustaka

- Ali, S., Bakti, D. K., Septiani, W., & Ardani, K. P. (2024). The effect of cognitive dissonance on consumer purchasing behavior. *Journal Terekam Jejak*, 2(2), 1–10. Retrieved from <https://journal.terekamjejak.com/index.php/jtj/article/view/23>
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hogg, M. K., & Banister, E. N. (2001). Dislikes, distastes and the undesired self: Conceptualising and exploring the role of the undesired end state in consumer experience. *Journal of Marketing Management*, 17(1–2), 73–104.
- Landon, L. (1974). Self-concept in consumer behavior: A critical review. *Journal of Consumer Research*, 1(2), 44–51.
- Leutner, F. (2016). *The role of personal values in consumer preferences* (Doctoral dissertation, University College London). Retrieved from <https://discovery.ucl.ac.uk/1529382/>
- Malär, L., Krohmer, H., Hoyer, W. D., & Nyffenegger, B. (2011). Emotional brand attachment and brand personality: The relative importance of the actual and the ideal self. *Journal of Marketing*, 75(4), 35–52.
- Sirgy, M. J. (1982). Self-concept in consumer behavior: A critical review. *Journal of Consumer Research*, 9(3), 287–300.
- Sweeney, J. C., Hausknecht, D., & Soutar, G. N. (2000). Cognitive dissonance after purchase: A multidimensional scale. *Psychology & Marketing*, 17(5), 369–385.
- Vincent, T. N., & Selvarani, D. C. (2013). Personal values approach for a better understanding of consumer behaviour. *International Journal of Innovative Research & Development*, 2(3), 509–515.
- White, T. B., & Argo, J. J. (2009). Social identity threat and consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 19(3), 313–325.