

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penganggaran (*budgeting*) merupakan mekanisme penting dalam sistem pengendalian manajemen yang berfungsi sebagai alat koordinasi, komunikasi, dan evaluasi kinerja organisasi (Datar & Rajan, 2021). Selain menyelaraskan aktivitas antarunit, anggaran juga digunakan sebagai dasar evaluasi kinerja dan pemberian insentif (Merchant & Van der Stede, 2017). Namun, efektivitas penganggaran sangat dipengaruhi oleh karakteristik industri tempat organisasi beroperasi.

Dalam sektor perbankan yang sangat teregulasi (*highly regulated*), penganggaran tidak hanya berorientasi pada pencapaian target internal, tetapi juga pada kepatuhan terhadap regulasi yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (Tri Utami Kurniawati & Hartanti, 2024). Dalam praktiknya, penganggaran diwujudkan melalui Rencana Bisnis Bank (RBB), yaitu dokumen perencanaan yang memuat target pertumbuhan kredit, dana pihak ketiga (DPK), dan indikator keuangan lainnya yang wajib disampaikan kepada OJK sesuai dengan Peraturan OJK Nomor 5/POJK.03/2016 tentang Rencana Bisnis Bank dan Surat Edaran OJK Nomor 12/SEOJK.03/2021 tentang Rencana Bisnis Bank Umum.

Sebagai instrumen pengawasan regulator terhadap kondisi dan profil risiko perbankan, RBB memiliki implikasi langsung terhadap evaluasi kinerja manajerial, sehingga proses penyusunannya berpotensi mendorong munculnya perilaku oportunistik dalam merespons tekanan kinerja (Braun, 2015). Meskipun sistem pengendalian organisasi dirancang untuk membatasi perilaku disfungsional (Misra, 2020), tekanan pencapaian target tetap dapat memengaruhi perilaku manajerial dalam proses penganggaran.

Data OJK tahun 2025 menunjukkan bahwa sejumlah bank melakukan revisi RBB sebagai respons terhadap perlambatan pertumbuhan industri perbankan dan ketidakpastian ekonomi global (Khaerunnisa, 2025). Sebagian bank merevisi turun target pertumbuhan kredit dan DPK, sementara bank lainnya

mempertahankan target yang telah ditetapkan (Abigail, 2025). Variasi respons tersebut menunjukkan bahwa keputusan penyesuaian anggaran tidak semata-mata ditentukan oleh kondisi ekonomi makro, tetapi juga oleh pertimbangan internal yang bersifat perilaku, termasuk tekanan pencapaian target dan kalkulasi risiko manajerial.

Fenomena ini menjadi semakin relevan pada Bank Pembangunan Daerah (BPD), termasuk Bank Nagari, yang kinerjanya sangat bergantung pada kondisi ekonomi lokal Sumatera Barat. Berbeda dengan bank umum nasional yang memiliki portofolio terdiversifikasi secara geografis, Bank Nagari sangat terekspos pada pelemahan daya beli masyarakat, perlambatan sektor perdagangan, dan tekanan usaha UMKM yang menjadi basis utama debitur dan nasabahnya. Pertumbuhan ekonomi Sumatera Barat pada tahun 2025 tercatat sebesar 3,37 persen (Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat, 2026), melanjutkan tren perlambatan yang telah berlangsung lebih dari satu dekade.

Perlambatan tersebut tercermin pada kinerja perbankan yang beroperasi di wilayah Sumatera Barat, di mana penyaluran kredit per September 2025 hanya tumbuh 0,37 persen (yoy) dan penghimpunan DPK tumbuh 3,32 persen (yoy) (Redaksi Langgam, 2025), jauh di bawah target pertumbuhan kredit nasional yang ditetapkan OJK sebesar 9–11 persen (Otoritas Jasa Keuangan, 2025). Kondisi tersebut diperparah oleh tuntutan regulasi OJK melalui RBB yang tetap mensyaratkan target pertumbuhan kredit dan DPK yang ambisius, sehingga manajer cabang Bank Nagari berada dalam tekanan ganda antara realitas pasar dan ekspektasi organisasi yang pada gilirannya menciptakan tekanan hierarkis signifikan dalam proses penyusunan anggaran. Kondisi ini menjadikan tekanan sosial dari atasan bukan sekadar faktor organisasi biasa, melainkan mekanisme transmisi langsung dari tuntutan regulasi OJK ke perilaku penganggaran manajer cabang di lapangan.

Dalam kondisi tersebut, manajer cabang sesungguhnya berada pada posisi yang dilematis, mereka bertanggung jawab terhadap pencapaian sasaran organisasi, namun sekaligus memiliki informasi privat yang lebih rinci mengenai kondisi pasar, debitur, dan potensi wilayah operasional dibandingkan manajemen

pusat. Asimetri informasi ini membuka peluang bagi manajer untuk menyusun target yang lebih konservatif dibandingkan kapasitas sesungguhnya (Webb, 2002), suatu kecenderungan yang dalam literatur penganggaran dikenal sebagai *budgetary slack*, yaitu tindakan manajerial dalam menetapkan target anggaran di bawah kapasitas aktual organisasi (Dunk, 1993; Young, 1985).

Dalam perspektif *behavioral accounting*, *budgetary slack* dipandang sebagai perilaku yang dipengaruhi oleh faktor psikologis, motivasi individu, dan kondisi organisasi (Deng et al., 2020), sehingga penelitian mengenai *budgetary slack* umumnya mengukur persepsi manajer untuk menangkap kecenderungan perilaku dalam proses penyusunan anggaran (Santos et al., 2022). Dalam konteks Bank Nagari, fenomena ini semakin nyata mengingat kantor cabang dilibatkan langsung dalam pengusulan target RBB berdasarkan kondisi pasar dan potensi wilayah masing-masing, sehingga membuka peluang pemanfaatan informasi lokal di tengah tekanan pencapaian target kredit dan DPK sebagai dasar evaluasi kinerja organisasi.

Tabel 1.1 Data Pencapaian Kredit Bank Nagari Periode 2016–2025

DATA PENCAPAIAN KREDIT BANK NAGARI vs RBB Periode 2016–2025 Satuan: Rp Juta								
Tahun	RBB Sebelum Revisi (Rp Juta)	RBB Setelah Revisi (Rp Juta)	Realisasi (Rp Juta)	Selisih RBB Awal vs Revisi (%)	Tingkat Pencapaian vs RBB Awal (%)	Tingkat Pencapaian vs RBB Revisi (%)	Gap Pencapaian (Awal vs Revisi) (%)	Pertumbuhan Realisasi YoY (%)
2016	16,374,931	16,033,446	15,361,918	(2.09)	93.81	95.81	(2.09)	-
2017	16,897,731	16,744,491	16,231,513	(0.91)	96.06	96.94	(0.91)	5.66
2018	18,179,295	17,854,664	17,577,892	(1.79)	96.69	98.45	(1.79)	8.29
2019	19,687,240	19,302,836	18,932,547	(1.95)	96.17	98.08	(1.95)	7.71
2020	21,055,068	19,411,540	19,530,241	(7.81)	92.76	100.61	(7.81)	3.16
2021	20,812,954	20,812,954	20,972,783	0.00	100.77	100.77	0.00	7.39
2022	22,560,858	22,560,858	22,472,603	0.00	99.61	99.61	0.00	7.15
2023	24,276,956	24,382,774	24,032,021	0.44	98.99	98.56	0.44	6.94
2024	26,216,837	25,954,583	25,550,824	(1.00)	97.46	98.44	(1.00)	6.32
2025	27,599,891	26,830,000	25,270,000	(2.79)	91.56	94.19	(2.79)	(1.10)

Sumber: Laporan Tahunan PT. Bank Nagari 2016–2025, diolah

Tabel 1.2 Data Pencapaian DPK Bank Nagari Periode 2016–2025

DATA PENCAPAIAN DPK (DANA PIHAK KETIGA) BANK NAGARI vs RBB Periode 2016–2025 Satuan: Rp Juta								
Tahun	RBB Sebelum Revisi (Rp Juta)	RBB Setelah Revisi (Rp Juta)	Realisasi (Rp Juta)	Selisih RBB Awal vs Revisi (%)	Tingkat Pencapaian vs RBB Awal (%)	Tingkat Pencapaian vs RBB Revisi (%)	Gap Pencapaian (Awal vs Revisi) (%)	Pertumbuhan Realisasi YoY (%)
2016	16,795,711	16,211,776	15,669,250	(3.48)	93.29	96.65	(3.48)	-
2017	17,155,057	16,772,285	16,353,773	(2.23)	95.33	97.50	(2.23)	4.37
2018	18,278,285	19,004,433	18,180,487	3.97	99.46	95.66	3.97	11.17
2019	19,991,105	19,422,780	19,478,808	(2.84)	97.44	100.29	(2.84)	7.14
2020	21,751,103	19,681,172	20,408,340	(9.52)	93.83	103.69	(9.52)	4.77
2021	21,537,928	21,537,928	22,999,597	0.00	106.79	106.79	0.00	12.70
2022	24,010,899	24,010,899	24,559,308	0.00	102.28	102.28	0.00	6.78
2023	26,245,984	26,505,896	25,945,643	0.99	98.86	97.89	0.99	5.64
2024	28,196,211	27,914,157	26,683,361	(1.00)	94.63	95.59	(1.00)	2.84
2025	28,925,541	27,830,000	26,840,000	(3.79)	92.79	96.44	(3.79)	0.59

Sumber: Laporan Tahunan PT. Bank Nagari 2016–2025, diolah

Indikasi awal fenomena tersebut tercermin dari pola revisi RBB Bank Nagari selama periode 2016–2025 (Bank Nagari, 2026) (Tabel 1.1 dan Tabel 1.2). Dalam sepuluh tahun pengamatan, target kredit direvisi ke bawah pada tujuh tahun (2016–2020, 2024, dan 2025), tidak direvisi pada dua tahun (2021 dan 2022), serta direvisi ke atas hanya pada tahun 2023. Pola yang hampir sama juga terjadi pada target DPK, dengan pengecualian tahun 2018 ketika target DPK direvisi naik meskipun target kredit direvisi turun. Variasi tersebut menunjukkan bahwa penyesuaian target tidak sepenuhnya ditentukan oleh kondisi pasar, tetapi berpotensi dipengaruhi oleh faktor perilaku dan kondisi organisasi.

Indikasi yang lebih kuat terlihat pada hubungan antara revisi target dan realisasinya. Selama periode 2016–2025, rata-rata pencapaian kredit terhadap RBB revisi mencapai 98,15 persen, sedangkan DPK mencapai 98,53 persen. Tingkat pencapaian yang secara konsisten mendekati atau melampaui 100 persen menunjukkan bahwa target setelah revisi cenderung ditetapkan pada tingkat yang relatif mudah dicapai dibandingkan kapasitas aktual organisasi. Kondisi ini tampak, misalnya, pada tahun 2020 ketika target kredit direvisi turun sebesar 7,81 persen, tetapi realisasi tetap mencapai 100,61 persen. Pada sisi DPK, realisasi bahkan mencapai 103,69 persen pada tahun 2020 dan meningkat menjadi 106,79 persen pada tahun 2021. Konsistensi pencapaian yang melampaui target pada kedua indikator tersebut menunjukkan bahwa fenomena ini bersifat sistemik, bukan sekadar terjadi pada salah satu indikator kinerja.

Pola revisi target ke bawah yang diikuti oleh pencapaian realisasi secara konsisten mendekati atau melampaui 100 persen menunjukkan bahwa target ditetapkan di bawah kapasitas aktual organisasi, sebagaimana menjadi karakteristik *budgetary slack* (Dunk, 1993; Young, 1985). Temuan deskriptif tersebut mengisyaratkan bahwa proses penyusunan target RBB tidak sepenuhnya ditentukan oleh pertimbangan teknis dan rasional, tetapi juga berpotensi dipengaruhi oleh dinamika perilaku dalam proses penganggaran. Dalam konteks tersebut, perilaku *budgetary slack* dapat muncul sebagai respons terhadap berbagai tekanan organisasi, tuntutan pencapaian kinerja, dan insentif yang dihadapi pengambil keputusan dalam penyusunan anggaran. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa perilaku *budgetary slack* di Bank Nagari tidak berdiri

sendiri, melainkan berpotensi dipengaruhi oleh faktor-faktor struktural, organisasi, dan individual yang melekat dalam proses penyusunan anggaran.

Untuk memahami dinamika yang melatarbelakangi indikasi tersebut, penelitian ini mengidentifikasi tiga faktor yang diduga memengaruhi perilaku *budgetary slack*. *Budgetary slack* tidak hanya dipengaruhi oleh aspek struktural dalam proses penganggaran, tetapi juga oleh faktor organisasi dan karakteristik individual manajer. Dari sisi struktural, *participative budgeting* yang melibatkan manajer secara aktif dalam penyusunan target dapat meningkatkan kualitas informasi dan komitmen pencapaian anggaran, namun pada saat yang sama juga membuka ruang bagi pemanfaatan informasi privat yang berpotensi mendorong perilaku *slack* (Dunk, 1993; Young, 1985). Dari sisi organisasi, tekanan sosial (*social pressure*) yang berasal dari atasan dapat memengaruhi perilaku manajer dalam pengambilan keputusan anggaran (Blass, 1999). Sementara dari sisi individual, karakteristik kepribadian seperti *Machiavellianism* berpotensi mendorong perilaku oportunistik, manipulatif, dan berorientasi pada kepentingan pribadi dalam pencapaian target kinerja (Christie & Geis, 1970; Jones & Paulhus, 2014). Oleh karena itu, ketiga faktor tersebut menjadi fokus identifikasi dalam penelitian ini untuk memahami dinamika perilaku penganggaran pada perbankan daerah.

Untuk menelusuri indikasi tersebut secara empiris, dilakukan studi pendahuluan terhadap 36 manajer yang terlibat dalam penyusunan RBB pada Kantor Cabang Bank Nagari. Temuan awal menunjukkan rata-rata skor *budgetary slack* sebesar 4,92 dari skala 6, yang mengindikasikan adanya kecenderungan perilaku penyusunan target yang relatif konservatif dan lebih mudah dicapai dalam proses penganggaran. Responden cenderung merasa lebih nyaman dengan target yang tidak terlalu menantang serta menetapkan target secara konservatif di bawah kapasitas yang sebenarnya dapat dicapai, terutama dalam kondisi ketidakpastian. Studi pendahuluan juga menelusuri ketiga faktor yang berpotensi memengaruhi perilaku tersebut. Dari sisi *participative budgeting*, temuan awal menunjukkan rata-rata skor sebesar 4,85 dari skala 6, mengindikasikan keterlibatan aktif manajer dalam pengusulan target dan pemberian masukan

terhadap RBB, kondisi yang sekaligus mencerminkan potensi pemanfaatan informasi asimetris dalam proses penganggaran.

Selain faktor struktural, tekanan sosial (*social pressure*) dalam organisasi juga berpotensi memengaruhi perilaku penganggaran manajer. Pada perbankan daerah yang bersifat hierarkis, pencapaian target sering dikaitkan dengan evaluasi kinerja cabang maupun manajer, sehingga mendorong manajer menyusun target yang lebih mudah dicapai sebagai mekanisme pengurangan risiko kegagalan kinerja. Studi pendahuluan menunjukkan bahwa tekanan dari atasan memiliki rata-rata skor lebih tinggi (5,04) dibandingkan tekanan dari rekan kerja (2,96), mengindikasikan bahwa pengaruh hierarkis cenderung lebih dominan dalam memengaruhi perilaku penganggaran manajer, terutama dalam merespons tuntutan pencapaian target organisasi (DeZoort & Lord, 1997; Hartmann & Maas, 2010).

Dari sisi individual, studi pendahuluan mencatat rata-rata skor *Machiavellianism* sebesar 4,02 dari skala 6, mengindikasikan kecenderungan orientasi pragmatis dan kepentingan pribadi dalam pencapaian target kinerja. Dalam konteks penganggaran, karakteristik tersebut berpotensi mendorong perilaku oportunistik yang memanfaatkan celah informasi dan partisipasi anggaran untuk menetapkan target yang lebih mudah dicapai, sehingga relevan dikaitkan dengan munculnya *budgetary slack* (Christie & Geis, 1970; Jones & Paulhus, 2014).

Meskipun demikian, pengaruh faktor struktural, sosial, dan personal terhadap *budgetary slack* tidak selalu bersifat seragam pada setiap individu. Respons perilaku dalam proses penganggaran dipengaruhi oleh kemampuan individu dalam menghadapi tekanan organisasi, memanfaatkan partisipasi anggaran, serta mengelola kepentingan pribadi (Ferris et al., 2007; Perrewé et al., 2005). Salah satu kemampuan yang diduga memengaruhi respons tersebut adalah *political skill*, yaitu kemampuan individu dalam membaca dinamika sosial organisasi dan memengaruhi pihak lain secara strategis untuk mencapai tujuan (Bryer, 2014).

Studi pendahuluan mencatat rata-rata skor *political skill* sebesar 4,69 dari skala 6, mencerminkan kemampuan manajer yang relatif tinggi dalam memahami

dinamika organisasi, memengaruhi pihak lain dalam negosiasi anggaran, membangun hubungan dengan pihak yang berpengaruh, serta menyesuaikan perilaku dalam proses penganggaran. *Political skill* dipandang relevan sebagai variabel moderasi karena merepresentasikan kemampuan individu dalam memahami situasi sosial dan memengaruhi pihak lain secara efektif dalam lingkungan organisasi (Dahling et al., 2009; Ferris et al., 2007).

Penelitian ini memandang *political skill* sebagai *neutral social capability*, sehingga dampaknya terhadap perilaku penganggaran bergantung pada orientasi tujuan individu dan konteks organisasi. Kemampuan ini memungkinkan individu merespons tekanan organisasi, memanfaatkan partisipasi penganggaran, serta mengelola kepentingan personal dengan cara yang berbeda-beda, sejalan dengan perspektif *Social Cognitive Theory* yang menekankan interaksi antara faktor personal, lingkungan, dan perilaku individu (Bandura, 1986). Selain itu, penelitian mengenai *political skill* dalam perilaku penganggaran masih relatif terbatas (Blickle et al., 2020).

Meskipun penelitian mengenai *budgetary slack* telah berkembang luas dalam literatur *behavioral accounting*, masih terdapat beberapa kesenjangan penelitian yang relevan. Pertama, hubungan antara *participative budgeting* dan *budgetary slack* masih menunjukkan inkonsistensi empiris. Sebagian penelitian menemukan bahwa partisipasi anggaran meningkatkan kecenderungan *budgetary slack*, sementara penelitian lain menunjukkan hasil sebaliknya (Al Jasimee & Blanco-Encomienda, 2024; Ehsan et al., 2023; Namazi & Rezaei, 2024). Inkonsistensi tersebut menunjukkan bahwa *participative budgeting* tidak selalu menghasilkan perilaku oportunistik, tetapi juga dapat meningkatkan kualitas informasi, komitmen, dan akuntabilitas dalam penyusunan anggaran.

Kedua, penelitian sebelumnya umumnya menguji faktor struktural, sosial, dan personal secara terpisah, sehingga interaksi antarfaktor dalam menjelaskan *budgetary slack* masih belum dipahami secara komprehensif (Hartmann & Maas, 2010; Mirza. Br & Madi, 2020; Wakefield, 2008). Ketiga, meskipun *political skill* telah banyak dikaji dalam literatur perilaku organisasi, penerapannya sebagai variabel moderasi dalam perilaku penganggaran masih relatif terbatas (Blickle et

al., 2020). Keempat, penelitian mengenai *budgetary slack* pada konteks Bank Pembangunan Daerah (BPD) juga masih sangat minim, padahal BPD memiliki karakteristik kelembagaan dan tekanan regulasi yang berbeda dibandingkan bank umum nasional.

Berdasarkan fenomena dan kesenjangan penelitian tersebut, penelitian ini mengembangkan model perilaku penganggaran yang mengintegrasikan *participative budgeting*, *social pressure*, dan *Machiavellianism* terhadap *budgetary slack* dengan mempertimbangkan *political skill* sebagai variabel moderasi. Penelitian dilakukan pada Bank Nagari sebagai salah satu Bank Pembangunan Daerah di Indonesia yang beroperasi dalam lingkungan penganggaran yang sarat tekanan regulasi dan pencapaian kinerja.

1.2 Rumusan Masalah

Penyusunan anggaran tidak hanya merupakan proses teknis, tetapi juga melibatkan dinamika sosial, tekanan kinerja, diskresi manajerial, serta karakteristik personal individu. Interaksi faktor-faktor tersebut menciptakan kondisi yang memungkinkan terbentuknya *budgetary slack*. Namun demikian, peran *political skill* dalam memperkuat atau memperlemah pengaruh faktor struktural, sosial, dan personal terhadap *budgetary slack* masih belum banyak dijelaskan secara empiris dalam suatu kerangka yang terintegrasi. Oleh karena itu, penelitian ini menguji pengaruh *participative budgeting*, *social pressure*, dan *Machiavellianism* terhadap *budgetary slack* serta peran *political skill* sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut. Berdasarkan uraian tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *participative budgeting* berpengaruh terhadap *budgetary slack*?
2. Apakah *social pressure* berpengaruh terhadap *budgetary slack*?
3. Apakah *Machiavellianism* berpengaruh terhadap *budgetary slack*?
4. Apakah *political skill* memoderasi pengaruh *participative budgeting* terhadap *budgetary slack*?
5. Apakah *political skill* memoderasi pengaruh *social pressure* terhadap *budgetary slack*?
6. Apakah *political skill* memoderasi pengaruh *Machiavellianism* terhadap *budgetary slack*?

1.3 Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk menguji model perilaku terintegrasi dalam menjelaskan pembentukan *budgetary slack*. Secara khusus, penelitian ini menguji pengaruh *participative budgeting*, *social pressure*, dan *Machiavellianism* terhadap *budgetary slack* serta peran *political skill* sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut. Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur *behavioral accounting* dengan menjelaskan interaksi antara faktor struktural, sosial, dan personal dalam penganggaran yang sarat tekanan pencapaian kinerja. Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menguji pengaruh *participative budgeting* terhadap *budgetary slack*.
2. Menguji pengaruh *social pressure* terhadap *budgetary slack*.
3. Menguji pengaruh *Machiavellianism* terhadap *budgetary slack*.
4. Menguji peran *political skill* dalam memoderasi pengaruh *participative budgeting* terhadap *budgetary slack*.
5. Menguji peran *political skill* dalam memoderasi pengaruh *social pressure* terhadap *budgetary slack*.
6. Menguji peran *political skill* dalam memoderasi pengaruh *Machiavellianism* terhadap *budgetary slack*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a) Memperkaya literatur *behavioral accounting* dengan mengintegrasikan faktor struktural, sosial, dan personal dalam menjelaskan pembentukan *budgetary slack*.
- b) Memperluas penggunaan *Social Cognitive Theory* dalam perilaku penganggaran pada industri perbankan.
- c) Memperluas penerapan konsep *political skill* dari literatur perilaku organisasi ke dalam penganggaran dan industri perbankan yang bersifat *highly regulated*.

- d) Memberikan bukti empiris mengenai peran *political skill* sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *participative budgeting*, *social pressure*, *Machiavellianism*, dan *budgetary slack*.

2. Manfaat Praktis

- a) Memberikan masukan bagi Bank Nagari dalam merancang sistem penganggaran yang lebih efektif dengan mempertimbangkan dinamika perilaku dan sosial dalam proses penyusunan anggaran.
- b) Menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perbankan dalam memahami faktor-faktor yang dapat mendorong terbentuknya *budgetary slack*.
- c) Memberikan referensi bagi regulator dan praktisi perbankan terkait pentingnya aspek perilaku dalam implementasi penganggaran berbasis kinerja.

1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Ruang lingkup dan batasan penelitian ini sebagai berikut:

1. Ruang Lingkup Penelitian

- a) Penelitian ini berada dalam ranah akuntansi manajemen, khususnya kajian *behavioral accounting* dan sistem pengendalian manajemen, dengan fokus pada perilaku manajerial dalam proses penyusunan anggaran yang berpotensi menimbulkan *budgetary slack*.
- b) Objek penelitian adalah Bank Nagari sebagai Bank Pembangunan Daerah, khususnya terkait proses penyusunan target anggaran dalam Rencana Bisnis Bank (RBB).

2. Batasan Penelitian

- a) Penelitian ini dibatasi pada industri perbankan, sehingga hasil penelitian tidak serta-merta dapat digeneralisasi ke sektor non-keuangan atau industri lain yang memiliki karakteristik regulasi dan sistem pengendalian berbeda.

- b) Fokus penelitian terbatas pada penyusunan anggaran operasional dalam Rencana Bisnis Bank (RBB) dan tidak mencakup aspek penganggaran lain, seperti *capital budgeting* maupun perencanaan strategis jangka panjang.
- c) Penelitian ini dilakukan secara khusus pada Bank Nagari sebagai Bank Pembangunan Daerah di Sumatera Barat, sehingga perbedaan karakteristik kelembagaan antarbank belum dianalisis secara komparatif.

