

**PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP
ETIKA BISNIS MAHASISWA AKUNTANSI**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2007**

**PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP
ETIKA BISNIS MAHASISWA AKUNTANSI**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2007**

**PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP
ETIKA BISNIS MAHASISWA AKUNTANSI**

SKRIPSI

disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk
mencapai derajat Sarjana Strata-1 jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi UII

Oleh :

Nama : Dita Wimala Sari

NIM : 02312309



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2007

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi in tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Dan apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 10 Maret 2007

Penyusun,

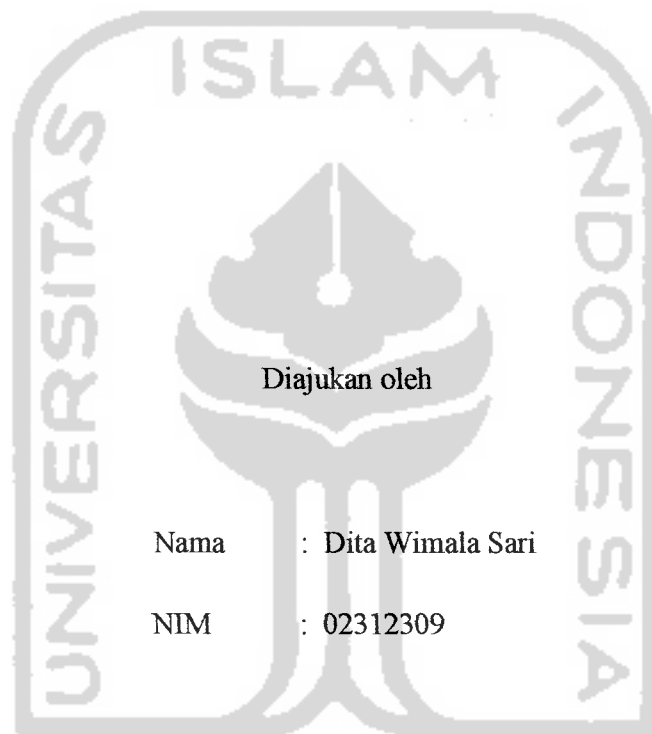


(Dita Wimala Sari)

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

**PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL
TERHADAP ETIKA BISNIS MAHASISWA AKUNTANSI**

SKRIPSI



Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 27 FEBRUARI 2007

Dosen Pembimbing



(Prapti Antarwiyati, Dra. M.Si, Ak)

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**Pengaruh Kecerdasan Emosional Terhadap Etika Bisnis Mahasiswa
Akuntansi**

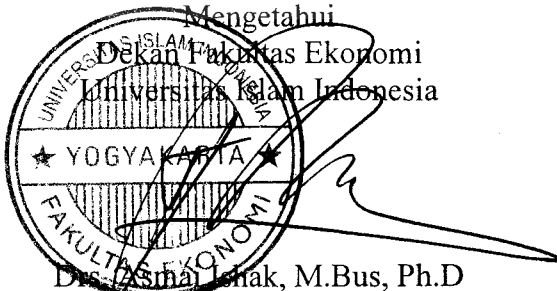
Disusun Oleh: DITA WIMALA SARI
Nomor mahasiswa: 02312309

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada tanggal : 16 April 2007

Pembimbing Skripsi/Penguji : Dra. Prapti Antarwiyati, M.Si, Ak

Penguji : Dra. Abriyani Puspaningsih, M.Si, Ak

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia
Dra. Asmaul Husna, M.Bus, Ph.D



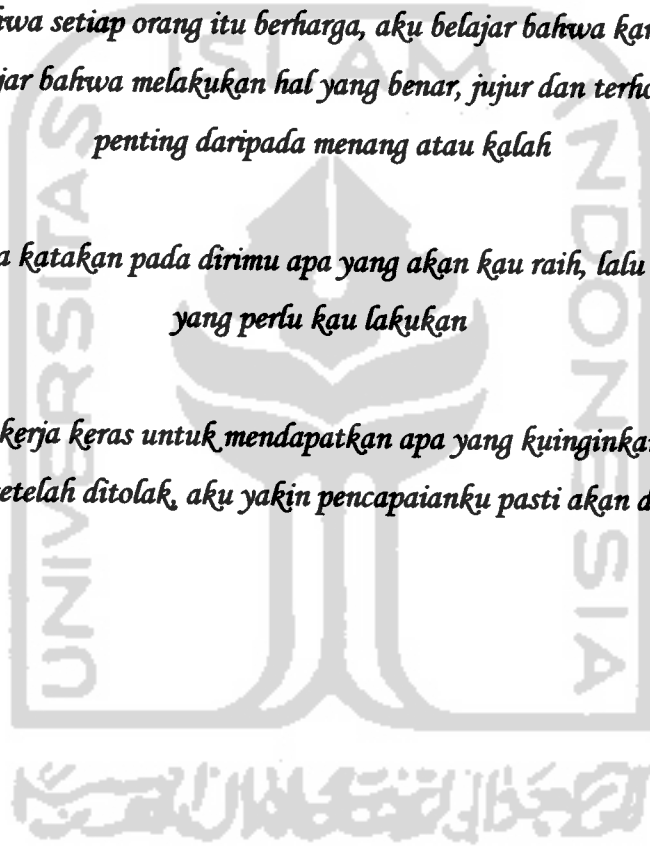
HALAMAN MOTTO

Jangan pernah sia-siakan kesempatan karena kesempatan tidak datang untuk kedua kalinya

Aku belajar bahwa setiap orang itu berharga, aku belajar bahwa kami semua punya nilai, aku belajar bahwa melakukan hal yang benar, jujur dan terhormat itu lebih penting daripada menang atau kalah

Pertama-tama katakan pada dirimu apa yang akan kau raih, lalu lakukan apa yang perlu kau lakukan

Kalau aku bekerja keras untuk mendapatkan apa yang kuinginkan, kalau aku tetap mencoba setelah ditolak, aku yakin pencapaianku pasti akan dapat terwujud



HALAMAN PERSEMBAHAN

Semua ini kulakukan dengan cinta

Setiap lembar dalam skripsi ini kupersembahkan dengan tulus untuk:

- *Mama dan papa tercinta atas segala perhatian dan kasih sayang yang telah engkau berikan. Maafkan dia karena belum bisa membahagiakan mama dan papa selama ini. Doamu kan selalu kunanti kini. dan selamanya... terimalah bentuk kecil baktiku padamu*
- *Kakak- kakakku dan adik- adikku mbak ephoy, ika, angga, kenyoet, bayu, ryan, geri, debi, mbak titin, cethuk. Semoga kalian dapat mewujudkan harapan orangtua dan selalu berbakti,*
- *Masku tersayang, terima kasih atas segala perhatian dan kasih sayang untukku. Tanpa kamu mungkin aku tidak akan sanggup melewati hidup ini, karena kamu segalanya buatku.*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr . wb

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang atas rahmat-nya dan hidayah-nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP ETIKA BISNIS MAHASISWA AKUNTANSI.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana (STRATA- 1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini tentu masih banyak kekurangan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah dibantu oleh berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung hingga akhirnya skripsi ini dapat terwujud sebagaimana adanya. Oleh karena itu, dengan segenap kerendahan dan ketulusan hati, pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan rasa terima kasih yang sedalam- dalamnya kepada :

1. Bapak Asmai Ishak, Drs, M. Bus., Ph. D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Ibu Prapti Antarwiyati, Dra, M. Si., Ak selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah sabar bersedia meluangkan waktu dan pikiran guna menyempurnakan skripsi ini.
3. Mama dan Papa atas segala pengorbanannya selama ini. Dita akan selalu ingat itu semua, dita juga sayang mama papa selamanya.
4. Mbak Ephoy dan mas rio. Trima kasih atas semuanya semoga cepet dapat momongan .
5. Masku tersayang . Terima kasih atas segala perhatian dan kasih sayangmu, semoga kasih sayang itu tidak akan pergi dari pelabuhan cintaku.
6. Adik – adikku kimo, chiko, chemot, bligo dan cello (meong) kau adalah inspirasiku dan pengobat sepiku.

7. Sobat-sobatku yang selalu setia menemaniku Lina bo, Ve, Cece cino, Dias kriwil. Aku salut banget dan bangga ma kalian semua ... semoga persahabatan kita tetap utuh selamanya.
8. Mas Aswin dan Mbakyu Ana. Terima kasih banyak atas persahabatan yang telah terjalin.kapan nyusul...
9. Temen-temenku Indah, Santi, Ester, Mbak Weni, Ririn , tanpa kalian semua mungkin aku nggak bisa apa- apa, terima kasih atas kekompakan di kost selama ini dan segala nasehatnya.
10. Rekan- rekan seperjuangan Angkatan 2002 di kampus tercinta.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu- persatu, yang telah banyak membantu sampai terselesainya skripsi ini.semoga amal baik serta budi baik saudara- saudara mendapat balasan dari Allah SWT.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca sekalian. Sebagai manusia biasa penulis tidak luput dari kesalahan dan kekhilafan, karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun senantiasa penulis nantikan

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, Maret 2007

Penulis



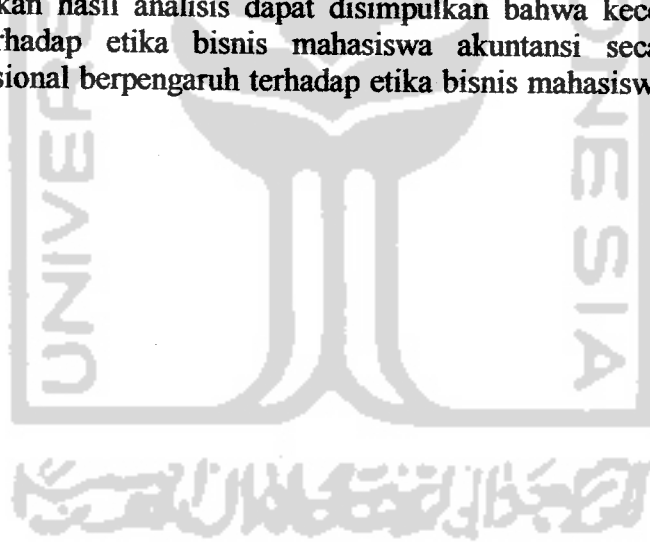
(Dita Wimala Sari)

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul **PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL TERHADAP ETIKA BISNIS MAHASISWA AKUNTANSI**. Penelitian ini dilatarbelakangi apakah proses dalam menuntut ilmu di perguruan tinggi secara langsung atau tidak langsung akan melatih kecerdasan emosional dan juga etika pada mahasiswa akuntansi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan survei yaitu menyebarkan kuesioner langsung pada responden sedangkan peneliti menunggu responden dalam menjawab kuesioner tersebut.

Teknik analisis data yaitu analisis regresi linier berganda, sebelum analisis tersebut dilakukan uji asumsi klasik untuk mengetahui apakah model tersebut dapat digunakan sebagai dasar analisis regresi yang bebas dari bias. Pada penelitian ini menggunakan uji simultan (uji F) dan uji parsial (uji t) karena ada dua variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat.

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa kecerdasan emosional berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara simultan dan kecerdasan emosional berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial.



DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Halaman Motto	iii
Halaman Persembahan	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vi
Abstrak	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Batasan Penelitian	7
1.4. Tujuan Penelitian	7
1.5. Manfaat Penelitian	7
1.6. Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Tinjauan Teoritis	10
2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu	20
BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1 Populasi	23
3.2 Sampel	23

3.3	Karakteristik Responden	24
3.4	Variabel dan Pengukuran	26
3.5	Jenis dan Teknik Pengumpulan Data	29
3.6	Validitas dan Reliabilitas	30
3.7	Teknik Analisis Data	32
BAB IV	ANALISIS HASIL PENELITIAN	37
4.1	Analisis Hasil Penelitian	37
BAB V	KESIMPULAN	51
5.1	Kesimpulan	51
5.2	Keterbatasan	52
5.3	Saran	52
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

Setiap orang tentu memiliki rencana, entah itu berkait dengan target-target tertentu dalam pencapaian prestasi, atau yang hanya ingin menerapkan perilaku lebih baik daripada sebelumnya. Apakah kalau kita merencanakan dengan baik, kita akan mendapatkan sesuatu yang konkret. Begitu juga dalam berbisnis, rencana merupakan sesuatu hal yang mutlak harus ada, yaitu dengan menyusun strategi yang tepat dalam usaha pencapaian suatu target. Namun dalam suatu pencapaian target-target tersebut pebisnis sering kali mengambil jalan pintas yang dampaknya terkadang membuat orang lain tidak nyaman bahkan dirugikan. Hampir setiap hari hal-hal tersebut dapat terlihat disekitar kita. Misalnya saja bagaimana orang dijebloskan dipenjara karena hanya mampu membayar sedikit, sedangkan orang yang membayar banyak bisa lolos.

Di bidang pajak maupun dalam hal birokrasi kasus-kasus suap tidak bisa dihitung lagi. Padahal, kasus-kasus demikian diciptakan oleh orang bisnis sendiri. Para pebisnis maunya serba cepat. Apapun ditempuh agar urusan bisnisnya cepat selesai. Perilaku ini menular bagai virus, bahkan seperti budaya yang sulit untuk dihilangkan.

Namun tidak berarti semua pebisnis demikian. Ada orang-orang yang berani melawan arus. Mereka tidak mau ikut-ikutan mencari celah sehingga dapat mempraktik bisnis dengan kotor yang hanya mementingkan diri sendiri. Mereka berusaha menjalankan bisnis dengan cara-cara bersih yang dibekali dengan etika

dalam berbisnis. Dengan berlandaskan etika, ini menandakan mereka menggunakan akal budi dan daya pikir untuk memecahkan masalah bagaimana mereka harus hidup kalau mau menjadi baik.

Kata etika dalam bahasa latin "*ethica*" yang berarti falsafah moral dan merupakan cara hidup yang benar dilihat dari sudut budaya susila, dan agama. Sedangkan etika bisnis merupakan salah satu bagian dari prinsip etika yang diterapkan dalam dunia bisnis. Istilah bisnis mengandung pengertian bahwa etika bisnis adalah sebuah rentang aplikasi etika yang khusus mempelajari tindakan yang diambil oleh bisnis dan pelaku bisnis. Tindakan tersebut tertuang di dalam konteks nilai sosial yang diakui secara umum dan signifikan moral institusi, kebijakan, dan perilaku pelaku bisnis dalam pola aktivitas bisnis moral mereka.

Epstein (1989) dalam Trivin (2005) menyatakan etika bisnis sebagai sebuah perspektif analisa etika di dalam bisnis yang menghasilkan sebuah proses dan sebuah rerangka kerja untuk membatasi dan mengevaluasi tindakan-tindakan individu, organisasi dan terkadang seluruh masyarakat sosial melalui perspektif prinsip esensi moral dan nilai-nilai sosial dengan seperangkat aturan yang tidak secara ketat dilaksanakan. Hasil evaluasi tersebut dinyatakan sebagai pertimbangan etika bisnis. Jadi berbisnis dengan etika pada pelaku bisnis, yang menyangkut moral, kontak sosial, hak-hak dan kewajiban, prinsip-prinsip dan aturan-aturan.

Secara definitif, tidak mudah bagi kita untuk menjelaskan apa yang mendasari etika berperilaku. Meskipun demikian, kita dapat mereflesikan etika sebagai sebuah studi pembangunan pemahaman manusia tentang tindakan yang

baik menurut nilai-nilai yang terdapat di dalam masyarakat sosial. Etika dijabarkan sebagai aktifitas penelaahan standar moral seseorang atau sebuah masyarakat sosial dan penerapannya dalam kehidupan sehari-hari tanpa memperhitungkan standar rasionalitas serta kuat atau lemahnya alasan pendukung (Velasquez, 1988 dalam Trivin, 2005).

Sementara bidang keilmuan sendiri seperti bidang keilmuan akuntansi tidak lepas dari permasalahan etika. Bahkan bidang keilmuan ini sarat dengan muatan kode etika untuk menjalankan praktik-praktik akuntansi (Neale, 1996 dalam Trivin 2005). Bahkan untuk menanggapi dilema etika yang membingungkan akuntansi memiliki intensi etika yang berbeda dengan bidang keilmuan lainnya karena akuntansi dan program pendidikan akuntansi didasarkan atas aturan-aturan keilmuan (Cohen, Pant, dan Sharp, 1998 dalam Trivin 2005).

Profesi akuntansi pun didasarkan oleh kode etika bisnis yang tertuang dalam kode etika profesional. Kode etik ini berlaku dalam hubungan intern profesional, dimasyarakat bisnis, dan publik pada umumnya. Karena karakteristik profesional dibidang akuntansi tersebut, masyarakat memberikan pengakuan khusus pada praktisi professional, tidak hanya terbatas format hukum untuk berpraktik, melainkan pula melalui alat ukur control berupa standar etika yang dilakukan oleh professional terhadap pekerjaannya. Dengan kebebasan yang besar, professional diharapkan memiliki suatu standar kinerja yang tinggi dan memiliki rasa tanggung jawab pada pengguna jasa publik (Loeb, 1978 dalam Trivin, 2005). Dengan memiliki seperangkat kode etik tersendiri yang disebut sebagai aturan tingkah laku bagi para akuntan dalam masyarakat diharapkan

berbagai pelanggaran etika dapat dicegah. Seperti pelanggaran berupa perekayasaan data akuntansi untuk menunjukkan kinerja keuangan perusahaan agar terlihat lebih baik, ini merupakan pelanggaran akuntan terhadap etika profesinya.

Dalam dunia karir, aturan-aturan bekerja tengah berubah. Pekerja dinilai berdasarkan tolok ukur baru yang tidak hanya berdasarkan tingkat kepandaian atau berdasarkan pelatihan dan pengalaman, tetapi juga berdasarkan seberapa baik kita mengelola diri sendiri dan berhubungan dengan orang lain. Seorang akuntan bukan hanya dituntut memiliki pengetahuan tapi juga bisa beretika dalam melaksanakan pekerjaannya.

Goleman (2000) mengungkapkan adanya faktor selain kecerdasan kognisi yang dapat mempengaruhi keberhasilan orang bekerja. Faktor ini dikenal sebagai kecerdasan emosional. Goleman berusaha merubah pandangan tentang *Intelligence Quotient* (IQ) yang menyatakan keberhasilan ditentukan oleh intelektualitas belaka. Peran IQ dalam dunia kerja ternyata hanya menempati posisi kedua setelah kecerdasan emosi dalam menentukan peraih prestasi puncak.

Proses yang dijalani selama menuntut ilmu di perguruan tinggi secara langsung ataupun tidak langsung akan melatih kecerdasan emosional. Proses belajar mengajar dalam berbagai aspeknya bisa jadi meningkatkan kecerdasan emosional mahasiswa. Kecerdasan emosional ini mampu melatih kemampuan mahasiswa tersebut, yaitu kemampuan untuk mengelola perasannya, kemampuan untuk memotivasi dirinya sendiri, kesanggupan untuk tegar dalam menghadapi

frustasi, kesanggupan mengendalikan dorongan dan menunda kepuasan sesaat, mengatur suasana hati yang reaktif, serta mampu berempati dan bekerja sama dengan orang lain. Kemampuan-kemampuan ini mendukung seorang mahasiswa dalam mencapai tujuan dan cita-citanya.

Dalam penelitian Trivin (2005) mengungkapkan bahwa kecerdasan emosional yang terdiri dari pengenalan diri, pengendalian diri, empati dan ketrampilan sosial tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap evaluasi etika bisnis mahasiswa akuntansi. Hal ini bisa saja disebabkan karena faktor-faktor lain, misalnya lingkungan dimana mahasiswa berada, konflik dalam diri masyarakat, faktor pribadi dan faktor keluarga.

Dalam penelitian Juliana (2004) menjelaskan bahwa kecerdasan emosional tidak memberikan pengaruh yang berarti terhadap perilaku etis mahasiswa akuntansi. Hal ini bisa saja disebabkan karena faktor-faktor lain, misalnya faktor lingkungan, konflik dari luar, dan faktor keluarga.

Penelitian ini dimotivasi oleh penelitian Trivin (2005) dalam mengungkap pertimbangan etika bisnis mahasiswa akuntansi. Namun ada beberapa perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian terdahulu menggunakan responden mahasiswa akuntansi yang ada di perguruan tinggi tertentu, sedangkan pada penelitian ini menggunakan responden mahasiswa akuntansi sekaligus sebagai pelaku bisnis yang ada di perguruan tinggi di Yogyakarta. Pada penelitian ini dilihat dari pengaruh kecerdasan emosional, karena kecerdasan yang bersifat emosional ini berusaha menemukan keseimbangan kecerdasan antara kognisi dan emosi atau adanya kesesuaian antara

kepala dengan hati. Bertolak dari uraian di atas, peneliti tertarik untuk meneliti kecerdasan emosional dalam pengaruhnya terhadap pertimbangan etika bisnis mahasiswa akuntansi.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penelitian ini mengambil judul **“Pengaruh Kecerdasan Emosional terhadap Etika Bisnis Mahasiswa Akuntansi”**.

1.2 Rumusan Masalah

Kecerdasan emosional penting bagi seorang lulusan pendidikan tinggi akuntansi. Kecerdasan emosional memandu mereka untuk mengakui dan menghargai perasaan diri sendiri dan orang lain serta untuk menggapainya dengan tepat, menerapkan dengan efektif informasi dan energi emosi dalam kehidupan dan pekerjaan sehari-hari.

Mahasiswa akuntansi sebagai calon yang nantinya berprofesi terutama dibidang akuntansi, dalam aktivitasnya tentu tidak terlepas dari aktivitas bisnis. Pada aktivitas ini mereka dituntut untuk bekerja secara profesional sehingga selain harus memahami dan menerapkan etika profesinya juga harus memahami dan menerapkan etika dalam bisnis.

Berdasarkan latar belakang masalah maka rumusan masalah yang diambil adalah apakah kecerdasan emosional mempengaruhi pertimbangan etika bisnis mahasiswa akuntansi?

1.3 Batasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian hanya terbatas pada pemahaman mahasiswa tentang etika bisnis itu sendiri dilihat dari tingkat kecerdasan emosionalnya dengan kata lain seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan oleh kecerdasan emosional terhadap pertimbangan etika bisnis mahasiswa akuntansi.

1.4 Tujuan Penelitian

Mengingat pentingnya kecerdasan emosional bagi mahasiswa akuntansi sehingga dapat menjadi nilai lebih mereka, seberapa jauh nilai lebih ini dapat digunakan oleh mereka untuk memahami dan menerapkan etika dalam berbisnis. Berdasarkan hal ini maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh kecerdasan emosional terhadap pertimbangan etika bisnis mahasiswa akuntansi serta untuk menganalisis seberapa besar pengaruhnya.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian yang dilakukan adalah:

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat membantu untuk memahami lebih dalam tentang pengaruh kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi.
2. Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi penelitian lain dan berguna untuk mengajarkan etika di perguruan tinggi khususnya mahasiswa akuntansi sehingga dapat menghasilkan akuntan-akuntan yang lebih berkualitas.

3. Bagi praktisi, membantu pihak manajemen dalam rekrutmen pegawai sehingga tidak terjadi masalah-masalah selanjutnya yang berkaitan dengan etika dalam berbisnis. Serta tindakan dan kinerja mereka dapat lebih rasional dan dapat dipertanggungjawabkan.

1.6 Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Bab ini diuraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini diuraikan tentang landasan teori sebagai dasar dalam melakukan analisis terhadap permasalahan yang ada.

Bab III Metode Penelitian

Bab ini dibahas tentang obyek penelitian, metode penelitian, jenis data, metode pengumpulan data dan metode analisis.

Bab IV Data dan Pembahasan

Bab ini diuraikan tentang analisis yang digunakan,. Metode analisis yang digunakan adalah uji validitas, uji reliailitas, dan uji regresi linier sederhana.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi kesimpulan penelitian yang dibuat berdasarkan hasil pembahasan serta memberikan saran-saran perbaikan untuk penelitian selanjutnya



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan teoritis

2.1.1 Kecerdasan emosional

Setiap individu mempunyai kekhususan sendiri-sendiri yang membedakannya dengan individu lain. Hal ini telah disadari oleh semua manusia. Batasan tentang pengertian kecerdasan bermacam-macam, sampai saat ini belum ada batasan yang diterima oleh semua pihak. Masing-masing mempunyai dasar dan pendekatan sendiri-sendiri. *Oxford English Dictionary* (Goleman, 1996) mendefinisikan emosi sebagai setiap kegiatan atau pergolakan pikiran, perasaan, nafsu, setiap keadaan mental yang hebat meluap-luap. Emosi merujuk pada suatu perasaan dan pikiran khasnya, suatu keadaan biologis dan psikologis serta serangkaian kecenderungan untuk bertindak, yang digolongkan sebagai berikut:

1. Amarah : beringas, mengamuk, benci, marah besar, jengkel, kesal hati, terganggu, rasa pahit, berang, tersinggung, bermusuhan, dan barangkali paling hebat, tindak kekerasan, dan kebencian patologis.
2. Kesedihan : pedih, sedih, muram, suram, melankolis, mengasihani diri, kesepian, ditolak, putus asa, dan kalau menjadi patologis, depresi berat.
3. Rasa takut : cemas, takut, gugup, khawatir, was-was, waspada, tidak tenang, ngeri, takut sekali, kecut, sebagai patologi, fobia dan panik.

4. Kenikmatan : bahagia, gembira, ringan, puas, riang, senang, terhibur, bangga, kenikmatan indrawi, takjub, rasa terpesona, rasa puas, rasa terpenuhi, kegirangan, senang sekali, batas ujungnya mania.
5. Cinta : penerimaan, persahabatan, kepercayaan, kebaikan hati, rasa dekat, bakti, hormat, kasmaran, kasih.
6. Terkejut : terkejut, terkesiap, takjub, terpana.
7. Jengkel : hina, jijik, muak, benci, tidak suka, mau muntah.
8. Malu : rasa salah, malu, kesal hati, sesal, aib, dan hati hancur lebur.

Menurut Almon-Jones (1986) dalam Trivin (2005) bahwa emosi disifati oleh sikap seperti keyakinan, penilaian dan keinginan yang berisi hal yang tidak alamiah, tapi ditentukan oleh sistem keyakinan kultural, nilai dan nilai moral dari komunitas tertentu.

David Wechsler (1958) dalam Trivin (2005) mendefinisikan kecerdasan sebagai seluruh kemampuan seseorang untuk bertindak bertujuan, untuk berfikir rasional, dan untuk berhubungan dengan lingkungannya secara efektif. Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan cerdas adalah perkembangan akal budi yang sempurna (untuk berfikir, mengerti) dan tajam pikiran sedangkan kecerdasan merupakan perihal cerdas, kesempurnaan perkembangan akal budi (seperti kepandaian, ketajaman pikiran). Colvin dalam Trivin (2005) menganggap kecerdasan adalah suatu kecakapan untuk belajar, "*intelegency as ability to learn.*" .

Menurut Goleman (2000), kecerdasan emosional adalah kemampuan untuk mengenal perasaan diri sendiri dan orang lain untuk memotivasi diri sendiri dan mengelola emosi sendiri dengan baik di dalam diri kita dan hubungan kita. Kemampuan ini berbeda tetapi saling melengkapi dengan kemampuan akademik murni, yaitu kemampuan kognitif murni yang di ukur dengan IQ. Menurut Cooper dan Sawaf (1998) kecerdasan emosional adalah kemampuan mengindra, memahami, dan dengan efektif menerapkan kekuatan dan ketajaman emosi sebagai sumber energi, informasi dan pengaruh. Salovey dan Mayer (1990) mendefinisikan kecerdasan emosional sebagai kemampuan memantau dan mengendalikan perasaan sendiri dan orang lain, serta menggunakan perasaan itu untuk memandu pikiran dan tindakan..

Kecerdasan emosi memandu kita untuk belajar mengakui dan menghargai perasaan diri dan orang lain serta untuk menanggapi dengan tepat, menerapkan dengan efektif informasi dan energi emosi dalam kehidupan dan pekerjaan sehari-hari. Menurut Cooper dan Sawaf (1998) kecerdasan emosional merupakan faktor penentu kesuksesan dalam karir dan organisasi, termasuk dalam pembuatan keputusan, kepemimpinan, melakukan terobosan teknis dan strategis, komunikasi yang terbuka dan jujur, kerjasama dan hubungan saling mempercayai, serta dalam mengembangkan kreatifitas dan daya inovasi. Kecerdasan emosional dapat meningkat melalui pengalaman hidup dimana kita belajar untuk semakin menyadari suasana hati kita, untuk menangani emosi-emosi yang menyulitkan secara lebih baik untuk mendengarkan dan berempati, dan hal lain yang menunjukkan bahwa kita semakin matang. Menurut Mayer (1990) menyimpulkan

bahwa kecerdasan emosi berkembang sejalan dengan usia dan pengalaman dari kanak-kanak hingga dewasa. Dan yang lebih penting kecerdasan emosional dapat dipelajari.

2.1.2 Komponen Kecerdasan Emosional

Goleman (2000) secara garis besar membagi dua kecerdasan emosional yaitu kompetensi personal yang meliputi pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi diri dan kompetensi sosial yang terdiri dari empati dan ketrampilan sosial. Goleman mengadaptasi lima hal yang tercakup dalam kecerdasan emosional dari model Salovey dan Mayer (1990), yaitu :

1. Pengenalan Diri

Mengetahui apa yang kita rasakan pada suatu saat dan menggunakannya untuk memandu mengambil keputusan diri sendiri, memiliki tolak ukur yang realistis atas kemampuan diri dan kepercayaan diri sendiri yang kuat.

2. Pengendalian Diri

Menguasai emosi sedemikian rupa sehingga berdampak positif kepada pelaksanaan tugas, peka terhadap kata hati, dan sanggup menunda kenikmatan sebelum tercapainya sasaran, dan mampu pulih kembali dari tekanan emosi.

3. Motivasi Diri

Menggunakan hasrat kita yang paling dalam untuk menggerakkan dan menuntun kita menuju sasaran, membantu kita mengambil inisiatif dan bertindak sangat efektif dan untuk bertahan menghadapi kegagalan dan frustrasi.

4. Empati

Merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain, mampu memahami perspektif mereka, menumbuhkan saling percaya, dan menyelaraskan diri dengan berbagai macam orang.

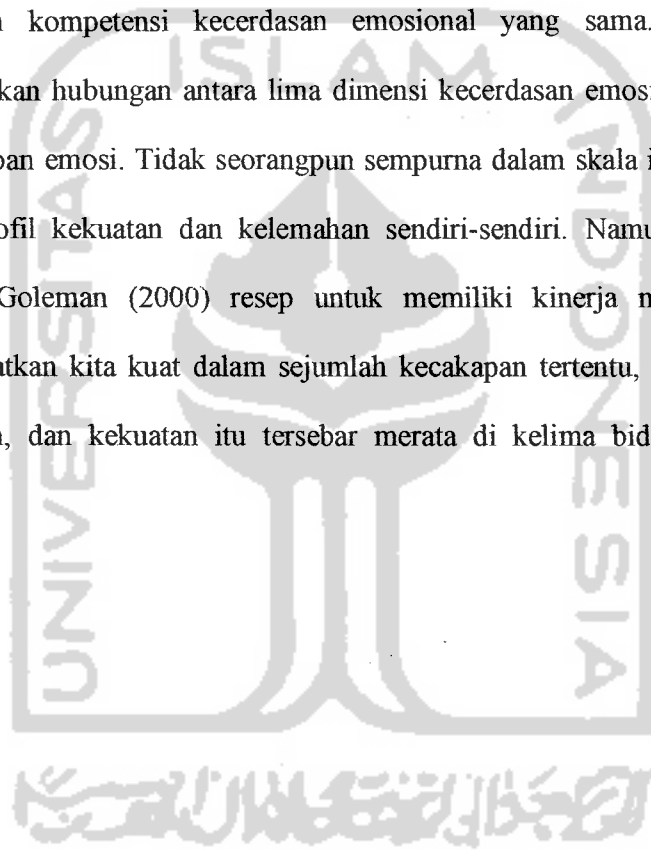
5. Ketrampilan Sosial

Menguasai emosi dengan baik ketika berhubungan dengan orang lain dan dengan cermat membaca situasi dan jaringan sosial, berinteraksi dengan lancar, menggunakan ketrampilan-ketrampilan ini untuk mempengaruhi dan memimpin, bermusyawarah, dan menyelesaikan perselisihan, serta untuk bekerja sama dan bekerja dalam tim.

Kecerdasan emosi merupakan dasar untuk mengembangkan kecakapan emosi yang dipelajari berdasarkan kecerdasan emosi tersebut. Kecerdasan emosi menentukan potensi kita untuk mempelajari ketrampilan-ketrampilan praktis yang didasarkan pada kelima unsurnya, sedangkan kecakapan emosi menunjukkan seberapa banyak potensi itu yang telah kita pelajari, miliki dan kita terapkan dalam kehidupan sehari-hari. Memiliki kecerdasan emosi yang tinggi tidak menjamin seseorang memiliki kecakapan emosi yang penting, mereka hanya mempunyai potensi maksimum untuk mempelajarinya. Seseorang mungkin sangat empati, misalnya, namun belum tentu belajar tentang ketrampilan praktis yang

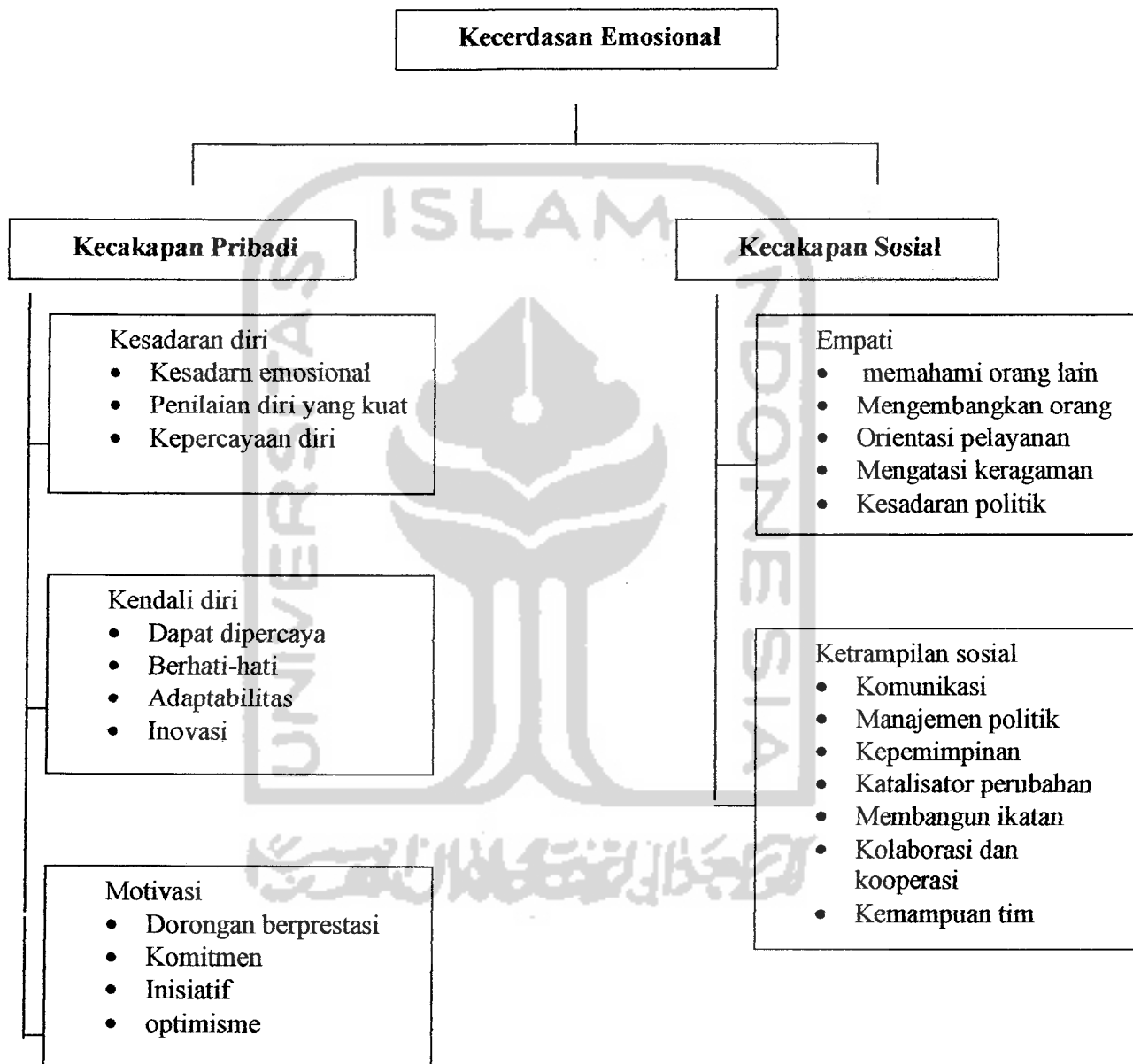
didasarkan pada empati untuk menjadi professional yang peduli pada kliennya, atau untuk menjadi pemimpin tim kerja yang unsurnya sangat beragam. Sebagai perbandingan, seseorang yang memiliki suara sempurna, tidak bisa menjadi penyanyi hebat tanpa belajar dan berlatih keras (Goleman, 2000).

Kecakapan emosi terbagi dalam beberapa kelompok, masing-masing berlandaskan kompetensi kecerdasan emosional yang sama. Gambar 2.1. memperlihatkan hubungan antara lima dimensi kecerdasan emosi dan dua puluh lima kecakapan emosi. Tidak seorangpun sempurna dalam skala ini, setiap orang memiliki profil kekuatan dan kelemahan sendiri-sendiri. Namun seperti yang dinyatakan Goleman (2000) resep untuk memiliki kinerja menonjol hanya mempersyaratkan kita kuat dalam sejumlah kecakapan tertentu, biasanya paling sedikit enam, dan kekuatan itu tersebar merata di kelima bidang kecerdasan emosional.



Gambar 2.1

Bagan Kecakapan Kecerdasan Emosional



Sumber : Interpretasi bebas dari Goleman (2000)

2.1.3 Etika Bisnis

Menurut Bryon (1993) dalam Trivin (2005) pengertian etika telah didefinisikan oleh berbagai pihak sehingga menimbulkan keragaman. Pengertian secara umum mengenai etika sebagai suatu pernyataan baik atau buruk, benar atau salah adalah sesuatu yang terlalu sederhana. Etika meliputi proses yang kompleks dalam menentukan apa yang seseorang lakukan pada situasi tertentu; dengan menyeimbangkan pertimbangan luar dan dalam dan dipengaruhi oleh kombinasi unik dari pengalaman dan pembelajaran masing-masing individu. Tindakan etika seseorang adalah suatu produk dari pertimbangan seseorang yang meliputi baik pengetahuan dan praktik.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, etika diartikan sebagai:

1. Ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (akhlak).
2. Kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak, dan
3. Nilai mengenai benar dan salah yang dianut suatu golongan atau masyarakat.

Suseno (1987) mengatakan etika merupakan filsafat atau pemikiran kritis dan mendasar tentang ajaran-ajaran dan pandangan-pandangan moral. Sementara itu, Karl Barth (1992) dalam Trivin (2005) berpendapat bahwa etika (*ethos*) adalah sebanding dengan moral (*mos*), dimana keduanya merupakan filsafat tentang adat kebiasaan (*sitten*). *Sitten* dalam perkataan Jerman menunjukkan arti mode (*mode*) tingkah laku manusia, suatu konstansi

tindakan manusia. Oleh karena itu, secara umum etika atau moral adalah filsafat, ilmu atau disiplin tentang mode-mode tingkah laku manusia atau konstansi-konstansi manusia.

Sementara Fritsche (1997) dalam Trivin (2005) mendefinisikan etika bisnis adalah proses pengevaluasian keputusan, baik sebelum maupun sesudah pengambilan keputusan, dengan memperhatikan standar moral budaya masyarakat.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia bisnis diartikan sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan manusia, organisasi ataupun masyarakat luas, sedangkan menurut Indriyo (1996), bisnis adalah kegiatan yang bertujuan mencari keuntungan.

Etika bisnis merupakan bagian dari etika sosial yang tumbuh dari etika pada umumnya. Etika bisnis beroperasi pada tingkat individual, organisasi dan sistem. Menurut Muslich (1998) dalam Trivin (2005) mendefinisikan bahwa etika sebagai pengetahuan mengenai tata cara yang ideal dalam pengaturan dan pengelolaan bisnis yang memperhatikan norma dan minoritas ini dapat menunjang maksud dan tujuan kegiatan bisnis.

Beberapa prinsip etika bisnis antara lain adalah (Keraf, 1998) :

- a. **Prinsip otonomi.** Merupakan sikap dan kemampuan manusia untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya sendiri tentang apa yang dianggap baik untuk dilakukan.
- b. **Prinsip kejujuran.** Harus diakui bahwa prinsip ini paling *problematic* karena masih banyak pelaku bisnis yang mendasarkan kegiatan bisnisnya

pada tipu-menipu atau tindakan curang, entah karena situasi *eksternal* tertentu atau karena dasarnya memang ia sendiri suka tipu-menipu. Kegiatan bisnis harus didasarkan pada tiga prinsip kejujuran jika bisnisnya ingin berhasil dan bertahan lama, yaitu kejujuran relevan, dalam pemenuhan syarat-syarat perjanjian dan kontrak, kejujuran juga relevan dengan penawaran barang dan jasa dengan mutu dan harga yang sebanding, dan kejujuran juga relevan dengan hubungan kerja intern dalam suatu perusahaan.

- c. **Prinsip keadilan.** Prinsip ini menuntut orang yang professional agar dalam menjalankan profesinya tidak merugikan hak dan kepentingan pihak tertentu. Karena itu semua pihak yang terlibat dalam kegiatan bisnis harus mendapatkan akses positif dan sesuai dengan peran yang dia jalani. Misalnya memberikan gaji dan fasilitas kepada karyawan, memberikan harga yang sesuai bagi konsumen, dan menyepakati harga dengan pemasok bahan baku.
- d. **Prinsip saling menguntungkan (*mutual benefit principle*).** Prinsip ini menuntut agar bisnis dijalankan sedemikian rupa sehingga menguntungkan semua pihak. Prinsip ini mengakomodasi hakikat dan tujuan bisnis. Karena Anda ingin untung, maka sebaliknya kita jalankan bisnis dengan saling menguntungkan. Dalam bisnis yang kompetitif, prinsip ini menuntut agar persaingan bisnis haruslah melahirkan suatu *win-win situation*.
- e. **Prinsip integritas moral.** Orang yang profesional adalah orang yang memiliki integritas yang pribadi yang tinggi. Karena itu, ia punya

komitmen yang pribadi untuk dijaga keluhuran profesinya, nama baiknya, dan juga kepentingan orang lain atau masyarakat. Dengan demikian, sebenarnya prinsip ini merupakan tuntutan kaum profesionalitas dirinya sendiri bahwa dalam menjalankan tugas profesinya ia tidak akan sampai merusak nama baik serta citra dan martabat profesionalnya. Maka, ia sendiri akan menuntut dirinya sendiri untuk bertanggung jawab atas profesinya serta tidak melecehkan nilai yang dijunjung tinggi dan diperjuangkan profesinya.

Menurut Bertens (2000) etika bisnis dapat dijalankan tiga taraf, yaitu:

1. Taraf *makro*, etika bisnis mempelajari aspek-aspek moral dan sistem ekonomi sebagai keseluruhan.
2. Taraf *meso* (madya atau menengah), etika bisnis menyelidiki masalah-masalah etis dibidang organisasi.
3. Taraf *mikro*, yang difokuskan ialah individu dalam hubungan dengan ekonomi atau bisnis.

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dimotivasi oleh penelitian Trivin(2005) dimana menurut Trivin (2005) kecerdasan emosional tidak hanya bersikap ramah melainkan ketegasan yang bias jadi tidak menyenangkan tetapi mengungkapkan kebenaran. Dalam penelitian Trivin mengungkapkan bahwa kecerdasan emosional yang terdiri dari pengenalan diri, pengendalian diri, empati dan ketrampilan social tidak memberikan

pengaruh yang signifikan terhadap evaluasi etika bisnis mahasiswa akuntansi. Penelitian ini dimotivasi oleh penelitian Trivin (2005) dalam mengungkap pertimbangan etika bisnis mahasiswa akuntansi. Namun ada beberapa perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian terdahulu menggunakan responden mahasiswa akuntansi yang ada di perguruan tinggi tertentu, sedangkan pada penelitian ini menggunakan responden mahasiswa akuntansi sekaligus sebagai pelaku bisnis yang ada di perguruan tinggi di Yogyakarta. Pada penelitian ini dilihat dari pengaruh kecerdasan emosional, karena kecerdasan yang bersifat emosional ini berusaha menemukan keseimbangan kecerdasan antara kognisi dan emosi atau adanya kesesuaian antara kepala dengan hati.

Dalam penelitian terdahulu menggunakan alat analisis regresi linier sederhana dengan koefisien regresi menggunakan uji-t dimana untuk melihat kejelasan pengaruh variable bebas (x_i) terhadap variable terikat (Y) digunakan persamaan $Y = \beta_0 + \beta_1 x_i + e$ yaitu Y adalah evaluasi etika bisnis mahasiswa akuntansi ; X_i adalah kecerdasan emosional ; β_i adalah koefisien regresi ; β_0 adalah konstanta dan e adalah factor pengganggu di luar model.

Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda dengan koefisien regresi menggunakan uji F dan uji-t. dengan persamaan:

$$Y : \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5$$

Keterangan :

Y = etika bisnis mahasiswa akuntansi

α = konstanta

$\beta_1 - \beta_5$ = koefisien regresi

X_1 = pengenalan diri

X_2 = pengendalian diri

X_3 = motivasi

X_4 = emphati

X_5 = ketrampilan sosial

2.3 Rumusan Hipotesis

Dengan mengacu pada rumusan masalah, tinjauan teoritis, dan beberapa penelitian terdahulu yang diuraikan sebelumnya, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H1 : Ada pengaruh yang signifikan antara kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara simultan.

H2 : Ada pengaruh yang signifikan antara kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa akuntansi yang masih menempuh pendidikan pada perguruan tinggi di Yogyakarta.

3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono,2001). Yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah mahasiswa akuntansi yang masih menempuh pendidikan pada perguruan tinggi di Yogyakarta sekaligus sebagai pelaku bisnis. Sampel diambil dari hasil penelitian kuesioner mahasiswa S1 akuntansi dari beberapa tempat penjualan counter Hand Phone di Yogyakarta yaitu Samijaya, JPM, Mrican dan Ramai. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara *snowballing* yaitu dengan cara menyebarkan kuesioner langsung pada responden sedangkan peneliti menunggu responden dalam menjawab kuesioner dengan sesungguhnya dan lengkap. Responden diberi waktu antara 15 – 30 menit untuk menyelesaikan kuesioner tersebut. Diharapkan seluruh mahasiswa yang diambil sebagai sampel memberikan partisipasi dan mengisi kuesioner dengan lengkap sehingga diperoleh responden rate yang tinggi. Setelah mengisi kuesioner maka kuesioner langsung dikumpulkan.

Total kuesioner adalah sebanyak 150 eksemplar yang disebar ke empat tempat penjualan Hand Phone yang telah disebut di atas. Total kuesioner yang dapat dikumpulkan adalah sebanyak 140 eksemplar kuesioner. Kuesioner yang kembali diteliti lagi untuk mengecek karakteristik responden, kelengkapan, serta kesungguhan pengisian. Kuesioner yang diisi oleh responden yang tidak memenuhi persyaratan, kuesioner yang tidak lengkap terisi dan yang tidak diisi dengan sungguh-sungguh dikeluarkan dari analisis selanjutnya, sehingga total kuesioner yang tidak dapat digunakan sebanyak 110 eksemplar kuesioner. Kuesioner yang dapat diuji lebih lanjut sebanyak 110 eksemplar. Informasi tentang sampel dan tingkat pengembaliannya secara lebih detail dapat dilihat pada tabel 3.1

Table 3.1
Populasi dan sampel

responden	Kues yg disebar	Kues yg kembali	Kues yg gugur	Kues yg dpt diolah
Samijaya	30	27	5	22
JPM	30	30	5	25
Mrican	40	35	10	25
Ramai	50	48	10	38
Total	150	140	30	110

Sumber data diolah 2006

3.3 Karakteristik Responden

Tabel menyajikan informasi tentang data demografi responden. Dari 110 responden yang ikut berpartisipasi dalam penelitian ini, sebanyak 65 responden (59.09%) adalah pria dan 45 responden (40.91%) adalah wanita. Perbandingan jumlah responden pria dan wanita dalam penelitian ini tidak begitu jauh berbeda.,

umur responden dikelompokkan atas 20-22 tahun (32.73%) dan 23-25 tahun (67.27%). Semua responden diambil dari jurusan akuntansi sebanyak 110 mahasiswa yang berasal dari empat tempat penjualan Hand Phone di Yogyakarta yaitu : Samijaya, JPM, Mrican dan Ramai. Jumlah sks yang ditempuh mahasiswa rata-rata berada diantara 133-145 sks.

Tabel 3.2
Karakteristik Responden

Counter Hand Phone	jumlah	persentase
Samijaya	22	20%
JPM	25	22.7%
Mrican	25	22.7%
Ramai	38	34.5%
jumlah	110	100%
-jenis kelamin		
pria	65	59.09%
wanita	45	40.91%
jumlah	110	100%
-umur		
20-22	36	32.73%
23-25	74	67.27%
jumlah	110	100%
-sks		
120-132	63	57.27%
133-145	47	42.73%
jumlah	110	100%

Sumber data diolah 2006

3.4 Variabel dan Pengukuran

Variabel adalah mempresentasikan suatu *construct* yang diberi angka atau nilai sehingga suatu *construct* dapat diukur.

a. Variabel Bebas (*Independent*)

Variabel bebas merupakan variabel yang dapat mempengaruhi atau menjadi penyebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat atau *dependent* (Sugiyono, 2001).

Untuk mengukur variabel bebas, yaitu tingkat kecerdasan emosi mahasiswa akuntansi, menggunakan kuesioner berdasarkan Goleman dari model Salovey dan Mayer yang diadaptasi oleh Trivin (2005). Kuesioner tersebut terdiri dari 50 pertanyaan yang terbagi pernyataan *favourable* dan *unfavourable*. Adapun untuk mengetahui penilaian responden terhadap pertanyaan yang diberikan sebagai arahan dari kecerdasan emosional digunakan skala Likert dengan lima alternatif yaitu sangat sesuai (SS), sesuai (S), ragu-ragu (RR), tidak sesuai (TS), dan sangat tidak sesuai (STS).

Kecerdasan emosional dijadikan variabel bebas yang terdiri dari :

- Pengenalan diri (X1)
- Pengendalian diri (X2)
- Motivasi diri (X3)

- Empati (X4)
- Kemampuan social (X5)

Berikut penjelasan secara lebih rinci.

Tabel 3.3

Konstruk dan Pengukur Kecerdasan Emosional

Konstruk Kecerdasan Emosional	Indikator atau Pengukur
1. Pengenalan Diri	<ul style="list-style-type: none"> • Kesadaran emosional • Pengukuran diri yang kuat • Kepercayaan diri
2. Pengendalian Diri	<ul style="list-style-type: none"> • Pengendalian diri • Sifat dapat dipercaya dan sifat bersungguh-sungguh • Inovasi dan adaptibilitas
3. Motifasi	<ul style="list-style-type: none"> • Dorongan dan berprestasi • Komitmen • Inisiatif dan optimisme
4. Empati	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami orang lain • Mendayagunakan keragaman • Kesadaran politik
5. Ketrampilan Sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Pengaruh • Komunikasi • Manajemen konflik • Kepemimpinan • Membangun ikatan • Kolaborasi dan kooperasi • Kemampuan tim

Sumber : Trivin, (2005)

b. *Variabel Terikat (Dependent)*

Variabel terikat merupakan variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel lain, karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2001). Untuk variabel terikat yang digunakan adalah etika bisnis mahasiswa akuntansi. Untuk etika bisnis mahasiswa akuntansi dievaluasi menurut tiga dimensi didalam etika. Alat ukur yang digunakan adalah *Multidimensional Ethics Scale* (MES) yang dikembangkan oleh Reinderbach dan Robin (1998, 1990) dalam Trivin (2005). Dimensi yang diujikan adalah keadilan, keberdayagunaan, serta relativitas budaya. Dimensi keadilan diukur karena dimensi keadilan ini memiliki pandangan yang paling kuat dalam pemikiran moral masyarakat sosial. *Utilarism* merupakan dimensi keberdayagunaan suatu kegiatan terhadap perilaku dan pelaku subjek maupun objek. Dimensi ini memberikan klarifikasi atau dampak suatu perbuatan yang dibutuhkan oleh aturan pertimbangan moral (Alicke, Yurak dan Vredenburg, 1996 dalam Trivin, 2005). Relativitas budaya merupakan dimensi yang melibatkan pemikiran moral individu yang dibandingkan dengan relativitas budaya dalam pandangan individu tersebut. Preferensi relatif ini memberikan efek ketika responden dihadapkan pada pandangan relatif komunitasnya ketika ia mengevaluasi suatu keputusan etika (Mc. Donald dan Pack, 1996, dalam Trivin, 2005).

Berikut penjelasan mengenai pertanyaan etika bisnis dalam setiap kasus :

Tabel 3.4
Konstruk Etika Bisnis

Dimensi dari konstruk etika yang diuji	Pertanyaan yang diajukan	Butir skala Likert
1. Keadilan JUSTICE PERPECTIVES	Apakah tindakan manajer tersebut	1. tidak adil 2. cenderung tidak adil 3. ragu-ragu 4. cenderung adil 5. adil
2. Keberdayagunaan ULITARISM	Apakah tindakan tersebut memberikan keberdayagunaan	1. terbesar 2. cenderung besar 3. ragu-ragu 4. cenderung kecil 5. terkecil
3. Relativitas budaya CULTUR RELATIVISM	Apakah dalam budaya masyarakat sosial anda hal itu	1. tidak dapat diterima 2. cenderung tidak dapat diterima 3. ragu-ragu 4. cenderung dapat diterima 5. dapat diterima

Sumber: Trivin, (2005)

3.5 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer. Data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli dan dikumpulkan secara khusus untuk keperluan penelitian yang sedang dilakukan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah survei. Survei ini dilakukan dengan cara mengedarkan kuesioner. Responden yang telah mengisi kuesioner menyerahkan secara langsung kepada peneliti yang bersangkutan. Cara ini diharapkan dapat secara efektif dan efisien dalam menjangkau jumlah sampel yang diinginkan. Pengumpulan data seperti ini juga digunakan untuk mempertimbangkan tingkat pengembalian yang memungkinkan dalam pencapaian target sampel bagi ketiga kelompok responden yang akan diuji.

3.6 *Validitas dan Reliabilitas*

Mengingat pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner, maka kualitas kuesioner dan kesanggupan responden dalam menjawab pertanyaan merupakan hal yang sangat penting dalam penelitian ini. Jawaban dari para responden atas pertanyaan-pertanyaan tersebut merupakan ukuran yang akan diuji.

a. *Validitas*

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Jadi validitas ingin mengukur apakah pertanyaan dalam kuesioner yang sudah dibuat betul-betul sudah dapat mengukur apa yang hendak diukur. Mengukur

tingkat validitas dilakukan dengan cara mengkorelasi antara masing-masing skor butir pertanyaan terhadap skor total butir pertanyaan.

Uji ini dilakukan dengan membandingkan nilai r -hitung dengan r -tabel pada signifikansi 5% (0,05). Jika nilai r -hitung (untuk r tiap butir dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*) lebih besar dari r -tabel dan nilai r positif, maka butir atau pertanyaan tersebut dikatakan valid, sedangkan r -hitung lebih kecil dari r -tabel dan nilai r tidak positif maka dikatakan tidak valid.

b. Reliabilitas

Istilah *reliabilitas* sering diartikan yang konsisten, stabil, atau dapat dipercaya, yang pada prinsipnya menunjukkan sejauhmana pengukuran itu dapat memberikan hasil yang relatif tidak berbeda jika dilakukan pengukuran kembali terhadap objek yang sama. Uji ini dilakukan terhadap pertanyaan-pertanyaan yang sudah valid untuk mengetahui sejauhmana hasil pengukuran tetap konsisten bila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika r -Alpha positif dan r -Alpha lebih besar dari r -tabel pada tingkat signifikansi 5%, sedangkan jika r -Alpha lebih kecil dari r -tabel, maka butir atau variabel tersebut tidak reliabel

3.7 Teknik Analisis Data

Setelah dilakukan pengujian data yang meliputi pengujian validitas dan reliabilitas maka langkah selanjutnya adalah menentukan alat analisis yang relevan untuk menguji hipotesis.

3.7.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan alat regresi linier berganda dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y : \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5$$

Keterangan :

Y = etika bisnis mahasiswa akuntansi

α = konstanta

$\beta_1 - \beta_5$ = koefisien regresi

X_1 = pengenalan diri

X_2 = pengendalian diri

X_3 = motivasi

X_4 = emphati

X_5 = ketrampilan sosial

Sebelum analisis linier berganda dilakukan, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi untuk mengetahui apakah model tersebut dapat digunakan sebagai dasar analisis regresi yang bebas dari bias.

3.7.2 Uji Asumsi Klasik

a. Autokorelasi

Autokorelasi adalah koefisien antara anggota sampel serangkaian observasi yang diurutkan berdasarkan waktu. Apabila terdapat autokorelasi, penduga koefisien regresi masih tidak bias dan tetap konsisten, hanya saja tidak efisien lagi, karena varians sampel tidak dapat digambarkan varians populasinya. Menurut Algifari (2000) *autokorelasi* dapat diukur dengan menggunakan *Standar Durbin*.

Tabel 3.3
Pengukuran Autokorelasi

Durbin Watson	kesimpulan
< 1.08	ada autokorelasi
1.08 - 1.66	tanpa kesimpulan
1.66 - 2.34	tidak ada autokorelasi
2.34 - 2.92	tanpa kesimpulan
> 2.92	ada autokorelasi

Sumber: Algifari (2000)

b. Multikolinieritas

Multikolinieritas merupakan suatu kondisi adanya hubungan linier antara variabel independen satu dengan lainnya. Uji ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas (*independen*). Untuk mengetahui ada tidaknya gejala *multikolinieritas* dalam penelitian ini menggunakan VIF (*Variance Inflation Factor*). Jika nilai VIF lebih dari 10 atau nilai toleransinya kurang dari 10 maka variabel bebas tidak mempunyai masalah *multikolinieritas*, sebaliknya jika nilai VIF kurang dari 10

dan nilai toleransi lebih dari 10 maka variabel bebas mengalami gejala *multikolinieritas*.

c. *Heteroskedastisitas*

Heteroskedastisitas adalah suatu keadaan dimana seluruh faktor gangguan tidak memiliki varian yang sama atau variannya tidak konstan. Untuk mendeteksi ada tidaknya gejala *heteroskedastisitas* adalah dengan menggunakan metode *Rang Spearman*. Jika nilai probabilitas lebih dari tingkat signifikansi yang ditolelir 0.05 maka tidak terjadi *heteroskedastisitas*, sebaliknya jika nilai probabilitas kurang dari tingkat signifikansi yang ditolelir 0.05 maka terjadi *heteroskedastisitas*. Uji *heteroskedastisitas* dilakukan dengan melihat grafik plot.

d. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Untuk menguji apakah model regresi dalam penelitian ini memiliki distribusi normal atau tidak dapat dilihat plot yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati normal, Ghozali (2002).

3.7.3 Pengujian Hipotesis

- *Uji Simultan (uji F)*

Untuk membuktikan hipotesis pertama menyatakan bahwa kecerdasan emosional secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi digunakan uji F dengan tingkat signifikansi yang ditolelir (α : 5%).

- a. Jika tingkat signifikansi F kurang dari 5% maka hipotesis diterima, artinya menunjukkan semua variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat.
- b. Jika tingkat signifikansi F lebih dari 5% maka hipotesis ditolak, artinya menunjukkan semua variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

Dari pengujian serentak ini besarnya pengaruh dapat diketahui melalui besarnya koefisien determinasi (R^2). Jika nilai koefisien determinasi mendekati satu berarti variabel terikat dapat dijelaskan oleh variabel bebas. Jika nilai koefisien determinasi semakin mendekati nol (0) berarti sumbangan variabel bebas terhadap variabel terikat semakin kecil. Secara umum dapat dikatakan besarnya koefisien determinasi berada diantara 0 dan 1 atau $0 < R < 1$.

- *Uji Parsial (t)*

Untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat pengujian melalui uji t adalah dengan

membandingkan tingkat signifikansi dengan α (5%). Jika tingkat signifikansi t kurang dari 5% maka hipotesis diterima dengan kata lain variabel bebas dapat menerangkan variabel terikat dan ada pengaruh diantara kedua variabel yang diuji. Jika tingkat signifikansi t lebih dari 5% maka hipotesis ditolak dengan kata lain variabel bebas tidak dapat menerangkan variabel terikat dan tidak ada pengaruh diantara kedua variabel yang diuji.



BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Analisis Hasil Penelitian

4.1.1 Uji Validitas

Pengujian validitas adalah proses menguji butir-butir pertanyaan yang ada dalam sebuah kuesioner, apakah isi dari butir pertanyaan tersebut sudah valid atau sah. Suatu kuesioner dikatakan valid jika butir pertanyaan dalam suatu kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh angket tersebut.

Pengujian validitas kecerdasan emosional dan etika bisnis dilakukan dengan menggunakan melihat nilai korelasi item dengan skor total seluruh item dengan menggunakan metode *pearson correlation* karena data penelitian menggunakan *likert scale*. Instrumen dikatakan valid apabila nilai probabilitas kurang dari nilai tingkat kesalahan 0.05 (Ghozali,2002). Hasil uji validitas dengan menggunakan program SPSS 11.5 *for windows* dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel. 4.1

Rangkuman Hasil Uji validitas instrumen pertanyaan pada pengaruh kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi

variabel	item	correc item tot cor	r-tabel (5%)	keterangan
kecerdasan emosional				
1.Pengenalan Diri	X1			
	X1.1	0.72	0.15763	valid
	X1.2	0.585	0.15763	valid
	X1.3	0.678	0.15763	valid
	X1.4	0.578	0.15763	valid
	X1.5	0.639	0.15763	valid
	X1.6	0.658	0.15763	valid
	X1.7	0.638	0.15763	valid
	X1.8	0.661	0.15763	valid
	X1.9	0.608	0.15763	valid
	X1.10	0.528	0.15763	valid
2.Pengendalian Diri	X2			
	X2.1	0.639	0.15763	valid
	X2.2	0.662	0.15763	valid
	X2.3	0.655	0.15763	valid
	X2.4	0.626	0.15763	valid
	X2.5	0.774	0.15763	valid
	X2.6	0.806	0.15763	valid
	X2.7	0.549	0.15763	valid
	X2.8	0.587	0.15763	valid
	X2.9	0.622	0.15763	valid
	X2.10	0.506	0.15763	valid

3. Motivasi Diri	X3			
	X3.1	0.565	0.15763	valid
	X3.2	0.808	0.15763	valid
	X3.3	0.667	0.15763	valid
	X3.4	0.616	0.15763	valid
	X3.5	0.684	0.15763	valid
	X3.6	0.688	0.15763	valid
	X3.7	0.655	0.15763	valid
	X3.8	0.683	0.15763	valid
	X3.9	0.699	0.15763	valid
	X3.10	0.633	0.15763	valid

4. Empati	X4			
	X4.1	0.682	0.15763	valid
	X4.2	0.762	0.15763	valid
	X4.3	0.665	0.15763	valid
	X4.4	0.766	0.15763	valid
	X4.5	0.846	0.15763	valid
	X4.6	0.87	0.15763	valid
	X4.7	0.838	0.15763	valid
	X4.8	0.841	0.15763	valid
	X4.9	0.712	0.15763	valid
	X4.10	0.63	0.15763	valid

5. Ketrampilan Sosial	X5			
	X5.1	0.551	0.15763	valid
	X5.2	0.557	0.15763	valid
	X5.3	0.609	0.15763	valid
	X5.4	0.644	0.15763	valid
	X5.5	0.753	0.15763	valid
	X5.6	0.632	0.15763	valid
	X5.7	0.777	0.15763	valid
	X5.8	0.597	0.15763	valid
	X5.9	0.634	0.15763	valid
	X5.10	0.714	0.15763	valid

5.Etika Bisnis	Y			
	Y.1	0.72	0.15763	valid
	Y.2	0.692	0.15763	valid
	Y.3	0.717	0.15763	valid
	Y.4	0.798	0.15763	valid
	Y.5	0.817	0.15763	valid
	Y.6	0.819	0.15763	valid
	Y.7	0.819	0.15763	valid
	Y.8	0.878	0.15763	valid
	Y.9	0.791	0.15763	valid

Sumber data diolah 2006

Seperti telah dikemukakan diatas, maka semua butir yang berhubungan dengan pengaruh kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi dapat dinyatakan valid sehingga pertanyaan-pertanyaan yang tertuang dalam angket penelitian dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

4.1.2 Uji Reliabilitas

Dari seluruh item yang valid dilakukan pengujian reliabilitas dengan melihat nilai *cronbach alpha*. Hasil perhitungan dengan metode *one shoot* SPSS 11.5 for windows diketahui nilai α untuk pengenalan diri sebesar 0.8302, pengendalian diri sebesar 0.8384, motivasi diri sebesar 0.8620, empati sebesar 0.9183 dan ketrampilan sosial sebesar 0.8429 nilai tersebut menunjukkan bahwa instrumen penelitian ini dapat diandalkan karena nilai *cronbach* $\alpha > 0.6$ (Nunnaly, 1969 dalam Heru, 2006).

Apabila kuesioner digunakan untuk mengukur kembali subyek yang sama hasilnya tidak jauh berbeda. Hasil uji reliabilitas terinci dalam tabel di bawah ini :

Tabel 4.2
Hasil Uji Reliabilitas

variabel	kuesioner yang diuji	alpha if item deleted	kesimpulan
1.Pengenalan Diri (X1)	1-10	0.8302	reliabel
2.Pengendalian Diri (X2)	11-20	0.8384	reliabel
3.Motivasi Diri (X3)	21-30	0.862	reliabel
4.Empati (X4)	31-40	0.9183	reliabel
5.Ketrampilan Sosial (X5)	41-50	0.8429	reliabel
Etika Bisnis	1-9	0.9214	reliabel

Sumber data diolah 2006

4.1.3 Statistik Deskriptif

Hasil statistik deskriptif dari kecerdasan emosional dan etika bisnis dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Etika Bisnis (Y)	3.5295	.71157	110
Pengenalan Diri (X1)	3.4982	.65371	110
Pengendalian Diri (X2)	3.5773	.66659	110
Motivasi (X3)	3.6600	.63263	110
Empati (X4)	3.6845	.72469	110
Ketrampilan Sosial (X5)	3.7209	.64964	110

Sumber data diolah 2006

Dari tabel diatas, dapat dilihat dari komponen kecerdasan emosional bahwa variabel ketrampilan sosial mempunyai rata-rata paling tinggi yaitu sebesar 3.7209 dibandingkan dengan variabel lain seperti pengenalan diri (3.4982), pengendalian diri (3.5773), motivasi (3.6600),

empati (3.6845), sedangkan skor rata-rata etika bisnis sebesar 3.5295 dengan standar deviasi 0.71157.

4.1.4 Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Analisis Autokorelasi

Tabel 4.4
Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.884 ^a	.781	.771	.34076	2.106

a. Predictors: (Constant), Ketrampilan Sosial (X5), Motivasi (X3), Pengenalan Diri (X1), Emphati (X4), Pengendalian Diri (X2)

b. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Sumber data diolah 2006

Untuk mendeteksi adanya *autokorelasi* dalam suatu model regresi dilakukan melalui pengujian *Durbin Watson* (DW). Berdasarkan output SPSS 11.5 for windows menunjukkan *Durbin Watson* sebesar 2.106, hasil DW tersebut terletak diantara 1.66-2.34 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi penelitian ini tidak terdapat *autokorelasi*.

b. Hasil Analisis Multikolinieritas

Tabel 4.5
Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.490	.218		2.249	.027		
	Pengenalan Diri (X1)	.237	.076	.218	3.107	.002	.428	2.338
	Pengendalian Diri (X2)	.185	.088	.173	2.100	.038	.310	3.225
	Motivasi (X3)	.303	.086	.269	3.514	.001	.358	2.791
	Emphati (X4)	.197	.074	.201	2.662	.009	.370	2.704
	Ketrampilan Sosial (X5)	.186	.071	.170	2.612	.010	.495	2.018

a. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Sumber data diolah 2006

Multikolinieritas terindikasi apabila ada hubungan linier antara variabel-variabel independen dalam model regresi. Berdasarkan output SPSS 11.5 for windows nilai toleransi menunjukkan tidak ada variabel bebas yang memiliki nilai toleransi kurang dari 10% berarti tidak ada korelasi antar variabel yang nilainya lebih dari 95%. Hasil perhitungan nilai VIF juga menunjukkan hal yang sama tidak ada satu variabel bebas yang memiliki VIF lebih dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi hubungan linier antar variabel bebas dalam model regresi, sehingga model regresi layak dipakai.

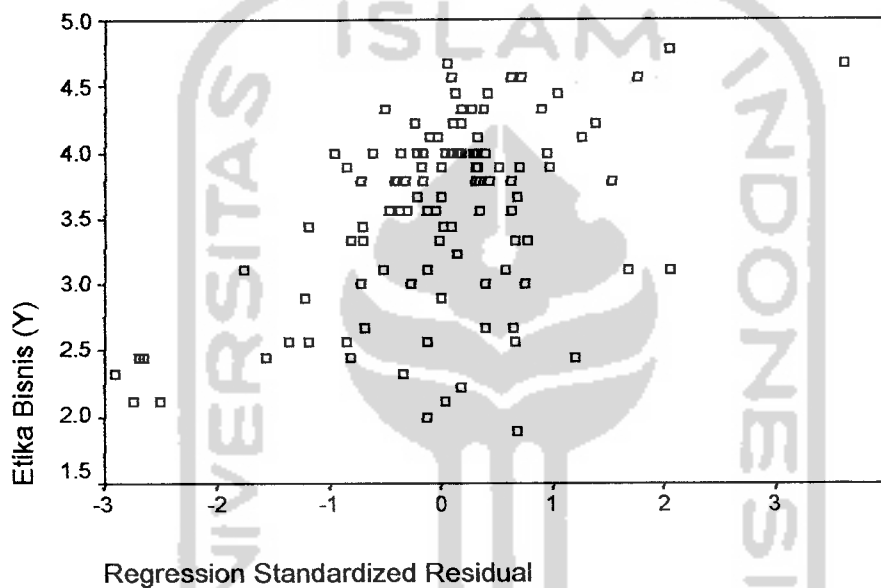
c. Hasil Analisis Heteroskedastisitas

Grafik 4.6

Heteroskedastisitas

Scatterplot

Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)



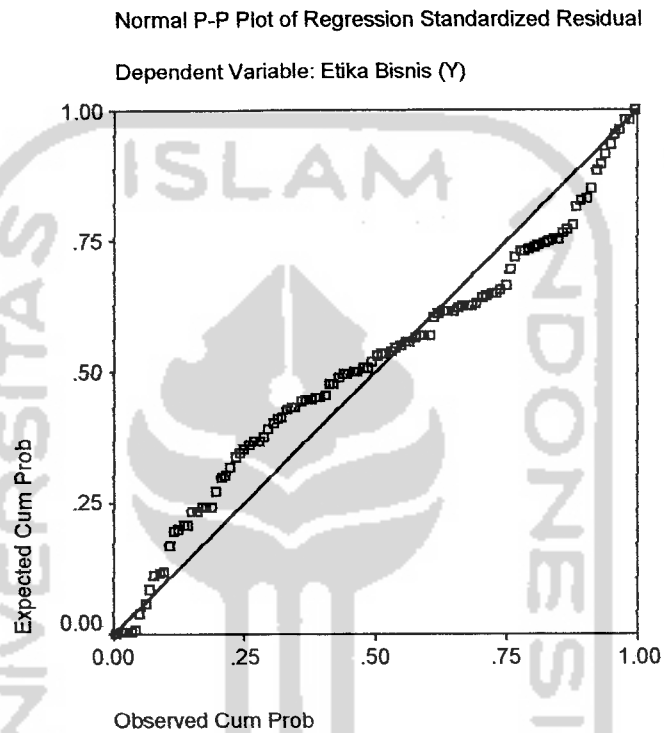
Sumber data diolah 2006

Berdasarkan output dari SPSS 11.5 *for windows* dengan melihat grafik plot, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi ini tidak terjadi *heteroskedastisitas* karena terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y.

d. Hasil Uji Normalitas

Grafik 4.7

Uji Normalitas



Sumber data diolah 2006

Dari output dari SPSS 11.5 *for windows*, uji normalitas dengan menggunakan grafik plot, maka model regresi dalam penelitian ini berdistribusi normal karena data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal.

4.1.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Perhitungan statistik ini berguna untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dari output SPSS 11.5 *for windows* yang dapat dilihat ditabel 4.8 koefisien korelasi antara variabel kecerdasan emosional dengan etika bisnis adalah sebesar 0.884 ($R : 0.884$) yang berarti keterkaitan antara kecerdasan emosional dengan etika bisnis mahasiswa akuntansi sebesar 88.4% dengan demikian hubungan antara etika bisnis dengan variabel pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi diri, empati dan ketrampilan sosial cukup kuat.

Koefisien determinasi menunjukkan beberapa kontribusi dengan variabel-variabel independen secara bersama-sama keseluruhan dapat menjelaskan variabel dependen karena dalam penelitian ini menggunakan variabel independen lebih dari dua maka akan lebih tepat jika menggunakan *Adjusted R Square*. Dari hasil pengujian regresi linier berganda diatas diperoleh besarnya nilai koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0.771 hal ini berarti 77.1% etika bisnis mahasiswa akuntansi dapat dijelaskan oleh variabel pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi diri, empati dan ketrampilan sosial.

Tabel 4.8
Hasil Analisis Pengaruh Kecerdasan Emosional
terhadap Etika Bisnis Mahasiswa Akuntansi

Keterangan	Skor
R	0.884
R Square	0.781
Adjusted R Square	0.771
F hitung	74.26
Sig F	0.000
Konstanta	0.490
β Pengenalan Diri (X1)	0.237
β Pengendalian Diri (X2)	0.185
β Motivasi Diri (X3)	0.303
β Empati (X4)	0.197
β Ketrampilan Sosial (X5)	0.186
Sig t Pengenalan Diri (X1)	0.002
Sig t Pengendalian Diri (X2)	0.038
Sig t Motivasi Diri (X3)	0.001
Sig t Empati (X4)	0.009
Sig t Ketrampilan Sosial (X5)	0.01

Sumber data diolah 2006

Pada penelitian ini digunakan model persamaan linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 0.490 + 0.237X_1 + 0.185X_2 + 0.303X_3 + 0.197X_4 + 0.186X_5$$

Dengan melihat hasil uji t diketahui koefisien dari variabel pengenalan diri (X1) adalah b_1 0.237 yang berarti setiap kenaikan variabel pengenalan diri sebesar 1% maka etika bisnis mahasiswa akuntansi akan naik sebesar 23.7% dengan asumsi variabel yang lain tetap.

Koefisien variabel pengendalian diri (X2) adalah b_2 0.185 yang berarti setiap kenaikan variabel pengendalian diri sebesar 1% maka etika bisnis mahasiswa akuntansi akan naik sebesar 18.5% dengan asumsi variabel yang lain tetap

Variabel motivasi diri (X3) adalah b_3 0.303 yang berarti setiap kenaikan variabel motivasi diri sebesar 1% maka etika bisnis mahasiswa akuntansi akan naik sebesar 30.3% dengan asumsi variabel yang lain tetap.

Dengan melihat hasil uji t diketahui koefisien dari variabel empati (X4) adalah b_4 0.197 yang berarti setiap kenaikan variabel empati diri sebesar 1% maka etika bisnis mahasiswa akuntansi akan naik sebesar 19.7% dengan asumsi variabel yang lain tetap.

Dengan melihat hasil uji t diketahui koefisien dari variabel ketrampilan sosial (X5) adalah b_5 0.186 yang berarti setiap kenaikan variabel ketrampilan sosial sebesar 1% maka etika bisnis mahasiswa akuntansi akan naik sebesar 18.6% dengan asumsi variabel yang lain tetap.

4.1.6 Pengujian hipotesis

Pengujian ini bertujuan untuk mengikuti hipotesis 1 dan hipotesis 2 berdasarkan analisis regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen baik secara simultan maupun parsial.

1. Pengujian Hipotesis Pertama (H1)

Hipotesis satu diuji dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda. Dengan melihat hasil uji F diketahui tingkat signifikansi F sebesar 0.000 yang lebih kecil dari 0.05 maka $H_1=H_a$ diterima. Berarti ada pengaruh yang signifikan antara kecerdasan emosional yang terdiri dari variabel pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi, empati dan ketrampilan sosial secara simultan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi.

2. Pengujian hipotesis kedua (H2)

Hipotesis dua diuji dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda. Dengan melihat hasil uji t diketahui bahwa variabel pengenalan diri mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0.002 atau dibawah 0.05. sehingga dapat disimpulkan bahwa H_a =diterima. Berarti pengenalan diri mempunyai pengaruh signifikan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi.

Variabel pengendalian diri mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0.038 atau dibawah 0.05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengendalian diri mempunyai pengaruh signifikan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi. $H_a =$ diterima

Variabel motivasi diri mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0.001 atau dibawah 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi diri mempunyai pengaruh signifikan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi. $H_a =$ diterima.

Variabel pengenalan diri mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0.009 atau dibawah 0.05. sehingga dapat disimpulkan bahwa empati diri mempunyai pengaruh signifikan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi. H_a = diterima

Variabel ketrampilan sosial mempunyai tingkat signifikansi sebesar 0.010 atau dibawah 0.05. sehingga dapat disimpulkan bahwa ketrampilan sosial mempunyai pengaruh signifikan terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi. H_a = diterima

Ini berarti ada pengaruh yang signifikan antara kecerdasan emosional yang terdiri dari variabel pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi, empati dan ketrampilan sosial secara parsial terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi.

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan-pembahasan yang disampaikan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh kecerdasan emosional terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi pada empat tempat penjualan Hand Phone di Yogyakarta yaitu Samijaya, JPM, Mrican dan Ramai, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil uji F, variable kecerdasan emosional yang terdiri dari pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi diri, empati dan ketrampilan sosial dalam penelitian ini berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara simultan.
2. berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa kecerdasan emosional yang terdiri dari :
 - 1) pengenalan diri berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial
 - 2) pengendalian diri berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial.
 - 3) Motivasi diri berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial.
 - 4) Empati berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial.

- 5) Keterampilan sosial berpengaruh terhadap etika bisnis mahasiswa akuntansi secara parsial.

5.2 Keterbatasan

Penelitian ini mempunyai keterbatasan :

1. Sampel yang diperoleh dari hasil penelitian ini tidak sepenuhnya dapat diandalkan untuk cakupan yang lebih luas. Sampel terbatas hanya di empat tempat penjualan Hand Phone di Yogyakarta.
2. Pada penelitian ini hanya ditinjau dari kecerdasan emosional yang meliputi pengenalan diri, pengendalian diri, motivasi diri, empati dan keterampilan sosial, untuk penelitian yang akan datang diharapkan menggunakan variabel yang lain.

5.3 Saran

1. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitian dengan sampel yang lebih luas misalnya dengan menambah jumlah tempat penjualan Hand Phone yang akan diteliti atau dengan mengambil jenis pekerjaan lain.
2. Untuk penelitian yang akan datang diharapkan menggunakan variabel yang lain misalnya variabel yang menurut Cooper dan Sawaf (1998) yang dapat mempengaruhi etika bisnis mahasiswa akuntansi yaitu kesadaran emosi, kebugaran emosi, kedalaman emosi dan alkimia emosi atau yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, Sritua (1993), *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Edisi Pertama, Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.
- F Magnis dan Suseno (1998), *Etika Dasar*, Penerbit Pustaka Filsafat, Jakarta.
- Ghozali, M Imam. Dr. Com, Akt. Agustus 2002. *Aplikasi analisis, multivariat dengan Program SPSS*. Edisi kedua.
- Juliana, (2004), *Pengaruh Kecerdasan Emosional Terhadap Perilaku Etis Mahasiswa Akuntansi*, Skripsi. F Ekonomi UPN.
- K. Bertens (2000), *Pengantar Etika Bisnis*, Penerbit Kanisius, Yogyakarta.
- Santoso, Singgih (2001), *Mengatasi Berbagai Masalah Statistik dengan SPSS Versi 11.5*, Penerbit Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sugiyono, (2001), *Statistik untuk Penelitian*, Penerbit Alfa Beta, Bandung.
- Trivin, V Agustina (2005), *Pengaruh Kecerdasan Emosional terhadap Evaluasi Etika Bisnis Mahasiswa Akuntansi*, Skripsi F Ekonomi UPN.
- Indriyo, Gitosudarmo (1996), *Pengantar Bisnis*, Edisi kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Cahyono, Heru (2006), *Pengaruh Kecerdasan Emosional terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (PPA)*, Skripsi F Ekonomi UPN Yogyakarta.

LAMPIRAN



Data responden

Nama : (boleh tidak diisi)
 Jenis kelamin : laki-laki/perempuan * (*coret yang tidak perlu)
 Usia : tahun
 Asal perguruan tinggi :

Tahap I (Kecerdasan Emosional)

Petunjuk pengisian :

- Isilah semua nomor dalam angket ini dengan memberikan **tanda tickmark (√)** di dalam kolom yang telah disediakan dan jangan ada yang terlewatkan.
- Pilihan :
 - SS** : Jika pertanyaan tersebut **SANGAT SESUAI** dengan diri Anda
 - S** : Jika pertanyaan tersebut **SESUAI** dengan diri Anda
 - RR** : Jika pertanyaan tersebut **RAGU-RAGU** dengan diri Anda
 - TS** : Jika pertanyaan tersebut **TIDAK SETUJU** dengan diri Anda
 - STS** : Jika pertanyaan tersebut **SANGAT TIDAK SETUJU** dengan diri Anda

No	Pertanyaan	SS	S	RR	TS	STS
1	Saya menyukai diri saya apa adanya					
2	Saya tahu betul kekuatan diri saya					
3	Saya sering merasa khawatir					
4	Saya mudah marah tanpa alasan yang jelas					
5	Saya sering meragukan kemampuan saya					
6	Saya sering merasa tidak mampu melakukan sesuatu					
7	Saya sering merasa khawatir terhadap masa depan saya					
8	Saya berani tampil beda diantara teman-teman saya					
9	Saya mempunyai kemampuan untuk mendapatkan apa yang saya inginkan					
10	Saya akan menyelesaikan pekerjaan yang menjadi tanggung jawab saya, meskipun saya tidak menyukai					
11	Saya kurang sabar bila menghadapi orang lain					
12	Saya sulit pulih dengan cepat sesudah merasa kecewa					
13	Saya memikirkan apa yang saya inginkan sebelum bertindak					
14	Saya tetap tenang, bahkan dalam situasi yang					

	membuat orang lain marah					
15	Saya dapat mengendalikan hidup saya					
16	Saya dapat lebih cepat tenang daripada orang lain					
17	Saya sering merasa cepat bosan dan jenuh dalam melakukan sesuatu					
18	Persaingan yang ketat mengurangi semangat saya					
19	Demi sasaran lain yang lebih besar, saya dapat menunda pemuasan kesenangan sesaat saya, misalnya mengobrol, menonton TV, main game, jalan-jalan, dll					
20	Saya segera menyelesaikan pekerjaan yang sudah saya rencanakan dengan tidak mengulur-ulur waktu					
21	Rasanya saya tidak tahu apa yang menjadi tujuan hidup saya					
22	Saya suka mencoba-coba hal baru					
23	Saya malas mencoba lagi jika pernah gagal pada pekerjaan yang sama					
24	Saya berperan serta dalam berbagai informasi dan gagasan					
25	Saya senang menghadapi tantangan untuk memecahkan masalah					
26	Bila saya menemui hambatan dalam mencapai suatu tujuan, saya akan beralih pada tujuan lain					
27	Saya mudah menyerah pada saat menjalankan tugas yang sulit					
28	Saya lebih banyak dipengaruhi perasaan takut gagal dari pada harapan untuk sukses					
29	Saya tertarik pada pekerjaan yang menuntut saya memberikan gagasan baru					
30	Saya sering melakukan introspeksi diri untuk menemukan kembali hal-hal yang penting dsalam hidup saya					
31	Saya mempunyai banyak teman dekat dengan latar belakang yang beragam					
32	Saya biasanya dapat mengetahui bagaimana perasaan orang lain terhadap saya					
33	Saya merasa bahwa teman saya akan menjatuhkan saya					
34	Sulit bagi saya memahami sudut pandang orang lain					
35	Saya merasa canggung ketika berbicara dengan orang yang tidak saya kenal					
36	Saya dapat membuat orang lain yang tidak saya kenal bercerita tentang diri mereka					
37	Dalam suatu pertemuan, apa yang saya sampaikan biasanya menarik perhatian orang lain					

38	Saya dapat melihat rasa sakit pada orang lain, meskipun mereka tidak membicarakannya					
39	Ketika teman-teman saya memiliki masalah, mereka meminta nasehat kepada saya					
40	Saya bisa menempatkan diri pada posisi orang lain					
41	Saya dapat menerima kritik dengan pikiran terbuka dan menerimanya jika hal itu dapat dibenarkan					
42	Saya merasa sulit untuk mengembangkan topic pembicaraan dengan orang lain					
43	Saya merasa sulit menemukan orang yang bisa diajak bersahabat secara dekat					
44	Saya berpedoman pada etika ketika berhubungan dengan orang lain					
45	Masalah-masalah pribadi saya tidak mengganggu pergaulan saya dengan orang lain					
46	Saya dapat merasakan suasana hati suatu kelompok ketika saya memasuki suatu ruangan					
47	Saya merasa tertekan dan tidak banyak bicara ketika berada diantara orang banyak					
48	Pada waktu berbicara dalam suatu diskusi, saya sering salah tingkah karena banyak orang lain yang memperhatikan					
49	Saya mempunyai cara yang meyakinkan agar ide-ide saya dapat diterima orang lain					
50	Saya mampu mengorganisasi dan memotivasi suatu kelompok					

Tahap II (Simulasi Etika Bisnis)

Pada bagian ini anda diharapkan memberikan opini terhadap kasus-kasus berikut dengan cara **melingkari angka** didepan pernyataan pilihan anda.

1. Seorang manajer menyadari bahwa proyeksi target penjualan kuartalan tidak akan terpenuhi, sehingga ia tidak mendapatkan bonus. Pada akhir periode kuartal tersebut, ada order dari konsumen untuk pengiriman pada awal periode kuartal selanjutnya. Jika manajer tersebut mengirimkan order tersebut sebelum tanggal yang diinginkan pelanggan, ia dipastikan akan memenuhi target kuartalan dan menerima bonus. Hal tersebut tidak akan memberi dampak pada penjualan tahunan perusahaan.

Tindakan : Manajer mengirimkan order ke konsumen pada akhir periode tersebut untuk memenuhi target penjualan kuartal dan menerima bonus.

Pertanyaan :

- a. Menurut Anda, apakah tindakan manajer tersebut

1. tidak adil
2. cenderung tidak adil besar
3. ragu-ragu
4. cenderung adil
5. adil

- b. Bagi semua pihak, apakah tindakan tersebut memberikan keberdayagunaan (*utilitas*)

1. terbesar
 2. cenderung besar
 3. ragu-ragu
 4. cenderung kecil
 5. terkecil
- c. Apakah dalam budaya masyarakat sosial Anda hal itu
1. tidak terima
 2. cenderung tidak terima
 3. ragu-ragu
 4. cenderung dapat diterima
 5. dapat diterima

2. Sebuah perusahaan yang baru berdiri dan memiliki prospek cerah, mengajukan kredit pada pihak bank. Manajer kredit adalah teman yang sering bermain golf dengan pemilik perusahaan. Karena sejarah kredit perusahaan yang masih sedikit, perusahaan itu tidak memenuhi kriteria standar peminjaman umum pada bank tersebut.

Tindakan : Manajer kredit bank merekomendasikan pemberian kredit kepada perusahaan.

Pertanyaan :

- a. Menurut Anda, apakah tindakan manajer tersebut
1. tidak adil
 2. cenderung tidak adil besar
 3. ragu-ragu
 4. cenderung adil
 5. adil
- b. Bagi semua pihak, apakah tindakan tersebut memberikan keberdayagunaan (*utilitas*)
1. terbesar
 2. cenderung besar
 3. ragu-ragu
 4. cenderung kecil
 5. terkecil
- c. Apakah dalam budaya masyarakat sosial Anda hal itu
1. tidak diterima
 2. cenderung tidak diterima
 3. ragu-ragu
 4. cenderung dapat diterima
 5. dapat diterima

3. Seorang auditor internal wanita, yang memiliki dua orang anak, sering mendapat tugas keluar daerah secara regular. Karena seringnya hal tersebut, maka mengganggu kehidupan keluarganya. Ia memandang untuk memasukkan beberapa pengeluaran pribadi untuk oleh-oleh keluarganya kedalam rekening perusahaan. Ia mendengar hal tersebut sudah merupakan hal yang biasa terjadi dalam perusahaan.

Tindakan : Ia memasukkan pengeluaran oleh-oleh untuk keluarga ke dalam rekening perusahaan.

Pertanyaan :

- a. Menurut Anda, apakah tindakan manajer tersebut
 1. Tidak adil
 2. Cenderung tidak adil besar
 3. Ragu-ragu
 4. Cenderung adil
 5. Adil
- b. Bagi semua pihak, apakah tindakan tersebut memberikan keberdayagunaan (*utilitas*)
 1. Terbesar
 2. Cenderung besar
 3. Ragu-ragu
 4. Cenderung kecil
 5. Terkecil
- c. Apakah dalam budaya masyarakat sosial Anda hal itu
 1. Tidak diterima
 2. Cenderung tidak diterima
 3. Ragu-ragu
 4. Cenderung dapat diterima
 5. Dapat diterima

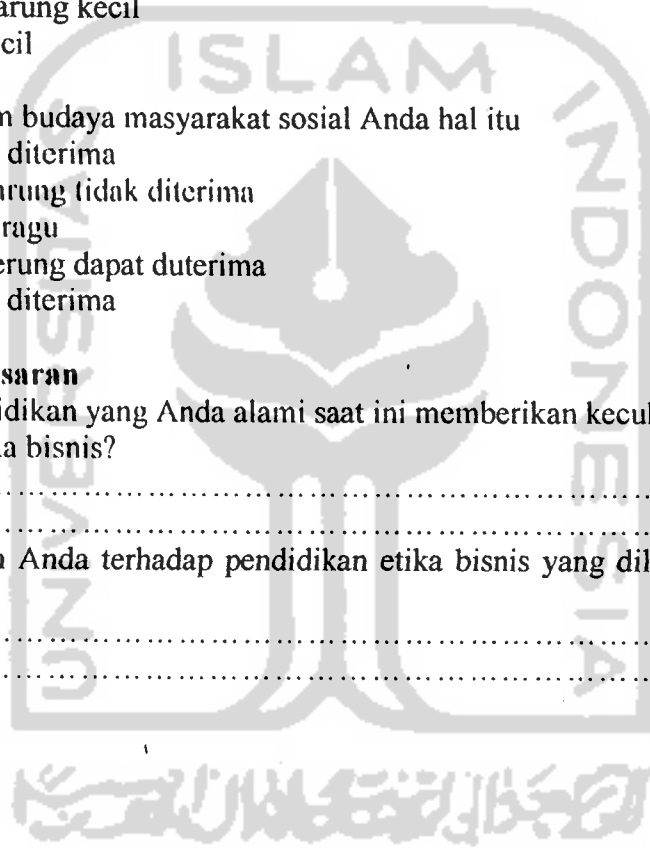
Komentar dan saran

1. Apakah pendidikan yang Anda alami saat ini memberikan kecukupan dalam pemahaman etika bisnis?

.....
.....

2. Apakah saran Anda terhadap pendidikan etika bisnis yang dilakukan oleh perguruan tinggi?

.....
.....



NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.9	Rate2	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	Rate2	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3.9	Rate2		
36	4	5	5	3	5	4	4	4	4	3	4.10	4	4	4	4	5	3	5	3	5	4.00	4	4	4	3	2	2	5	5	3	3.40		
37	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2.30	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2.30	4	4	3	3	5	5	4	4	4	4.10		
38	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1.50	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1.80	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1.90		
39	4	4	4	3	4	4	4	5	5	3	4.00	4	4	5	4	5	4	3	2	2	3.70	4	4	3	3	4	4	5	4	4	3.90		
40	2	2	3	1	3	3	4	4	3	3	2.80	3	4	3	3	2	2	3	2	2	2.70	3	4	4	3	3	4	4	5	2	1	3.30	
41	3	3	2	2	3	4	2	4	4	3	3.00	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3.10	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3.30	
42	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	1.80	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2.20	4	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2.60	
43	4	4	4	3	4	5	4	4	5	3	4.00	4	3	4	3	5	4	3	2	2	3.70	3	3	4	3	4	3	5	4	4	4	3.60	
44	3	3	3	2	2	2	1	3	3	3	2.50	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2.70	5	3	3	3	5	2	4	4	3	2	3.40	
45	2	2	3	2	3	4	5	4	3	3	3.10	5	3	3	2	4	3	3	3	3	3.10	4	2	3	3	5	3	3	3	2	2	3.10	
46	4	3	5	4	5	3	5	4	5	3	4.10	3	3	5	3	5	5	3	4	5	4.10	3	4	4	3	5	4	4	5	5	4	4.10	
47	5	4	4	4	5	5	4	3	3	3	4.00	4	3	4	3	5	4	3	5	4	3.70	4	3	4	3	3	5	4	5	3	3	3.70	
48	4	3	4	2	4	2	2	2	2	1	2.60	3	3	5	3	3	3	2	2	2	2.70	4	3	4	2	5	4	4	1	1	2	3.00	
49	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2.20	5	3	3	2	5	3	4	4	3	3.40	5	3	4	3	4	3	2	3	2	3	3.20	
50	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	3.00	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2.50	2	3	5	4	1	1	1	3	2	3	2.50	
51	4	3	3	3	3	2	2	3	3	4	3.00	4	2	2	2	5	4	4	5	2	3.50	4	3	4	3	3	4	4	4	2	4	3.50	
52	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4.00	4	4	2	4	4	4	4	4	3	3.50	3	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4.10	
53	4	4	4	3	3	2	2	2	2	3	2.90	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3.00	3	4	3	4	4	3	4	3	5	4	4.00	
54	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3.50	5	2	2	3	5	4	4	4	2	3.40	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	3.20	
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3.90	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3.50	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4.30	
56	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4.30	5	5	5	5	5	5	4	5	2	4.60	4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4.20	
57	4	4	4	2	5	4	4	4	3	3	3.70	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3.80	5	5	4	4	5	4	3	5	4	4	4.10	
58	5	2	4	3	5	4	4	4	4	5	4.00	2	3	2	4	4	4	4	5	4	3.60	3	4	4	4	4	3	4	4	5	4	3.90	
59	5	5	4	3	4	5	5	4	3	4	4.20	5	5	5	2	5	5	5	5	5	4.70	3	5	5	3	5	4	5	5	5	3	4.20	
60	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4.60	4	4	2	2	4	4	5	4	5	4.00	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4.40	
61	4	3	4	2	4	2	3	4	3	4	3.30	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3.80	4	2	4	3	2	2	5	2	2	2	2.80	
62	4	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4.20	3	4	4	3	4	4	5	3	5	3.80	4	4	5	4	3	3	5	5	4	4	4.00	
63	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3.50	3	2	2	4	3	3	2	2	2	2.60	4	3	5	2	1	1	4	5	3	2	2.90	
64	4	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4.10	4	4	5	5	4	5	3	4	5	4.20	4	5	4	3	4	4	4	5	4	4	4.20	
65	5	5	4	3	4	5	4	5	5	5	4.50	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4.30	
66	4	4	5	3	4	3	2	2	3	2	3.20	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2.60	3	2	2	3	3	4	5	2	3	3	3.00	
67	4	4	5	3	4	5	3	4	3	3	3.80	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4.10	3	4	5	4	3	5	4	5	4	3	4.00	
68	4	4	4	3	4	3	1	1	1	2	2.70	2	3	2	2	3	2	3	4	3	2.60	3	3	4	2	4	3	2	2	2	3	2.90	
69	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4.30	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4.80	4	5	4	4	3	3	4	5	4	4	4.10	
70	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	4.50	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4.70	
71	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3.60	4	4	4	3	4	4	2	4	4	3.70	5	4	4	3	5	4	3	3	3	3	3.70	
72	3	3	3	3	3	4	5	3	3	2	3.20	3	3	3	4	2	4	3	2	4	3.20	4	3	4	4	4	2	4	4	4	2	3.30	
73	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3.60	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3.90	3	4	4	3	3	4	5	3	3	3	3.50	
74	1	1	1	3	1	3	3	4	4	2	2.30	3	4	2	2	3	2	2	2	2	3.00	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3.10
75	5	3	4	4	4	4	4	3	4	2	3.70	4	5	4	5	4	4	5	2	3	5	5	3	4	3	3	2	5	4	4	4	4	3.50

No	Keceerdasan Emosional (X)										Ehka Bsns (Y)																										
	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4.6	X4.7	X4.8	X4.9	X4.10	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	X5.6	X5.7	X5.8	X5.9	X5.10	X5.11	X5.12	X5.13	X5.14	X5.15	X5.16	X5.17	X5.18	X5.19	Rata3						
75	4	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3.80	4	2	4	4	4	4	2	2	4	4	4	2	2	4	3.11	
77	4	3	2	4	4	3	4	4	3	3	4	5	4	2	5	4	4	5	4	3	3.90	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	2	4	2	3.96	
78	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4.20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4.90		
79	3	4	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4.50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.22	
80	4	3	4	3	4	4	4	3	5	5	3	4	2	5	3	4	4	4	4	4	3.60	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.56	
81	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	3	2	3	3	3	2.30	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2.44	
82	2	4	4	2	2	4	4	2	2	4	3	3	2	5	4	4	4	4	4	4	3.20	4	3	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	4	3.22		
83	4	4	2	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4.60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.44	
84	3	4	3	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.50	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
85	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
86	4	3	1	4	4	4	4	5	4	3	3	3	5	1	3	3	3	3	3	3.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
87	4	4	2	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3.33
88	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.89
89	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4.50	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00
90	4	3	3	5	5	4	4	5	4	4	3	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4.10	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.33
91	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2.33
92	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4.50	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.89
93	4	3	4	2	4	4	5	5	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3.90	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.22
94	4	4	4	2	3	3	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.70	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.11
95	4	3	4	3	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2.56
96	4	4	5	3	3	3	4	5	4	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4	3.80	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.33
97	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.78
98	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.33
99	5	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.89
100	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.50	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.67
101	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.56
102	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00
103	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2.10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.44
104	4	5	5	3	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.40	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2.11
105	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2.90	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.67
106	4	4	4	4	4	4	5	5	5	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4.20	5	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.11
107	4	4	4	5	3	4	4	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.78
108	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	5	4	3	4	4	3.10	2	1	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.22
109	4	4	3	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.30	5	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3.11
110	3	3	2	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	1	2	3	2	4	4	3.00	4	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3.33
Rata2	3.53	3.46	3.33	3.65	3.89	3.78	3.84	3.95	3.95	3.65	3.58		3.93	3.68	3.73	4.05	3.74	3.85	3.74	3.65	3.32	3.53	3.72	3.71	3.71	3.52	3.73	3.65	3.55	3.39	3.50	3.47	3.25	3.53			

No	Kepercayaan Emosional (X)														Etika Bisnis (Y)																	
	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4.6	X4.7	X4.8	X4.9	X4.10	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	X5.6	X5.7	X5.8	X5.9	Rata2	Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	Y1.8	Y1.9	Rata	
1	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4.40	5	4	5	5	5	4	5	4	2	4	4.30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00
2	3	4	5	5	5	4	5	3	3	3	4.20	3	5	5	5	4	2	5	2	4	4	3.90	5	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3.80	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3.90	4	2	5	3	4	4	4	4	4.00	
4	4	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2.60	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2.90	3	3	3	3	3	2	2	2	2.56	
5	4	4	3	5	5	5	5	4	4	4	4.40	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3.90	4	5	4	4	5	5	4	5	4.56	
6	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4.30	4	5	5	5	5	4	4	4	3	4	4.30	4	4	4	4	3	3	4	4	3.78	
7	4	4	3	4	5	4	5	4	4	4	4.10	5	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4.10	4	4	4	4	3	4	4	4	4.38	
8	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2.80	3	3	1	4	2	5	2	2	1	4	2.90	5	4	5	2	2	2	3	3	2.11	
9	4	4	3	5	5	4	4	4	4	3	4.00	5	3	5	5	5	4	5	4	4	4	4.40	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
10	4	2	2	3	4	3	4	3	2	2	3.10	4	4	5	5	2	5	2	2	2	2	3.90	2	3	2	2	2	2	3	3	2.44	
11	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4.50	5	4	2	3	4	4	4	4	4	4	3.80	4	5	5	4	4	4	5	5	4.44	
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	5	5	1	4	4	4	4	4	4	4	4.60	4	3	3	4	4	4	3	3	3.44	
13	4	4	4	2	3	3	4	4	4	5	3.70	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4.20	4	4	4	4	4	4	3	3	3.78	
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	5	4	5	4	2	4	4	4	4	4	3.70	4	4	4	4	4	4	4	4	3.78	
15	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3.80	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3.70	4	4	4	2	3	2	3	2	2.89	
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	5	5	4	5	5	4	2	2	4.00	3	4	3	4	4	3	3	3	3.33	
17	4	2	2	3	3	4	2	2	4	2	2.80	2	2	4	4	4	4	4	4	3	4	3.50	4	4	4	2	3	3	2	3	3.00	
18	4	3	4	3	5	4	5	4	4	4	4.00	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.10	4	2	5	4	4	4	3	4	3.78	
19	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3.80	4	4	5	5	3	4	4	3	4	4	4.00	3	3	3	2	2	3	2	2	2.44	
20	4	3	4	3	4	4	4	4	5	3	3.80	5	4	5	5	5	5	4	1	3	5	4.20	4	4	3	4	4	3	4	4	3.78	
21	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4.30	5	4	2	4	4	4	4	3	4	2	3.50	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
22	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3.90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	2	4	4	4	3	2	2	3.11	
23	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4.50	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.90	5	2	5	4	4	4	4	4	3.89	
24	4	3	5	2	4	3	4	5	5	3	3.80	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4.90	4	4	4	5	5	4	5	4	4.44	
25	4	4	4	2	3	3	4	4	4	5	3.70	4	4	2	2	1	5	3	3	2	1	2.70	3	4	4	4	2	1	5	4	3.33	
26	4	4	2	4	3	4	3	4	5	3	3.60	3	4	3	4	3	3	3	1	2	4	3.00	3	3	4	4	3	3	4	4	3.56	
27	4	4	4	2	3	3	4	4	4	5	3.70	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	3.70	4	4	5	4	4	3	3	3	3.78	
28	2	4	2	2	4	3	3	3	4	4	3.10	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4.00	4	4	3	3	3	3	4	4	3.44	
29	2	1	2	2	2	3	2	3	3	2	2.20	2	1	2	2	2	4	2	4	1	1	2.10	2	3	2	2	2	2	2	2	2.11	
30	4	3	4	3	4	4	2	4	2	3	3.30	4	2	1	2	3	2	2	2	1	2.00	1	3	3	2	3	3	3	3	2	2.56	
31	4	4	4	5	5	4	5	5	3	4	4.40	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3.70	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
32	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4.00	5	4	5	4	5	4	4	5	4	2	4.30	4	4	4	3	4	4	4	4	3.89	
33	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3.60	5	3	4	2	4	4	3	4	5	4	3.80	3	4	4	4	4	4	4	4	4.00	
34	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2.20	3	5	4	4	2	4	4	3	2	2	3.30	3	2	2	2	2	3	2	2	2.22	
35	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3.80	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4.40	4	3	4	4	4	4	5	4	4.00	

No	Kece-dasan Emosional (X)										Etika Bisnis (Y)																					
	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4.6	X4.7	X4.8	X4.9	X4.10	Rata2	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	X5.6	X5.7	X5.8	X5.9	X5.10	Rata2	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Rata
	3	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3.40	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3.80	4	2	4	4	4	2	2	2	4	3.1*
76	3	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3.40	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3.80	4	2	4	4	4	2	2	2	4	3.1*
77	4	3	2	4	4	3	4	4	3	3.40	5	4	2	5	4	5	4	4	3	4	4	3.90	4	3	4	4	4	3	4	4	2	3.55
78	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3.60	5	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4.20	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4.00
79	3	4	5	5	5	4	4	5	3	4.20	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4.50	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4.22
80	4	3	4	3	4	4	4	3	5	3.90	4	3	2	5	3	4	3	4	4	4	4	3.60	2	2	4	4	4	4	4	4	4	3.55
81	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1.40	1	1	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2.30	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2.44
82	2	4	4	2	2	4	4	2	2	3.00	3	3	2	5	4	2	3	2	4	4	4	3.20	4	3	4	4	2	2	2	4	4	3.22
83	4	4	2	5	5	5	4	5	4	4.20	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4.60	4	4	5	4	2	5	4	5	4	4.44
84	3	4	3	5	5	5	5	4	4	4.20	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4.50	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4.00
85	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4.00
86	4	3	1	4	4	4	4	5	4	3.60	3	5	1	3	3	3	3	3	3	3	3.00	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3	3.33
87	4	4	2	5	5	5	5	5	5	4.40	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.89
88	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4.60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00
89	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4.50	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4.90	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4.33
90	4	3	3	5	5	4	4	5	4	4.10	3	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4.00	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2.33
91	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4.00	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3.90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.89
92	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4.50	5	4	1	4	4	4	4	4	4	4	3.90	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4.22
93	4	3	4	2	4	4	5	5	5	3.90	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4.40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.11
94	4	4	4	2	3	3	4	4	4	3.70	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3.60	3	2	3	4	2	2	3	2	2	2	2.56
95	4	3	4	3	5	4	5	4	4	4.00	5	5	5	4	3	4	4	4	3	3	3.90	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4.33
96	4	4	5	3	3	3	4	5	4	3.80	4	3	5	5	4	5	4	4	2	2	3.90	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4.78
97	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4.00	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4.10	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4.33
98	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3.90	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3.90	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.89
99	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3.50	5	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4.10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.67
100	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3.50	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4.10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3.56
101	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	5	4	2	4	4	4	4	3	4	3	3.50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00
102	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3.50	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4.00	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4.00
103	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2.10	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3.80	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3.44
104	4	5	5	3	4	5	4	4	5	4.40	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4.60	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	2.11
105	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2.90	3	4	2	2	1	5	3	3	2	1	2.60	3	2	4	4	2	1	5	4	3	3	3.11
106	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4.20	5	3	3	4	3	3	3	1	2	4	3.10	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3.78
107	4	4	4	5	3	4	4	5	5	4.00	4	3	2	4	4	4	4	4	4	3	3.60	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4.22
108	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3.10	2	1	5	4	3	4	4	4	4	4	3.50	2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3.11
109	4	4	3	5	5	5	4	5	4	4.30	5	4	2	2	2	4	2	4	1	1	2.70	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3.33
110	3	3	2	3	3	3	3	2	4	3.00	4	3	1	2	3	2	2	2	1	1	2.10	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2.67
Rata2	3.53	3.46	3.33	3.65	3.89	3.78	3.84	3.95	3.85	3.58	3.93	3.68	3.73	4.05	3.74	3.85	3.74	3.65	3.32	3.53	3.72	3.71	3.52	3.73	3.65	3.55	3.39	3.50	3.47	3.25	3.63	

Uji Validitas Variabel X1

Correlations

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	TOT X1	
X1.1	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 .000 110	.633** .000 110	.579** .000 110	.376** .000 110	.456** .000 110	.296** .002 110	.225* .018 110	.282** .003 110	.300** .001 110	.370** .000 110	.720** .000 110
X1.2	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.633** .000 110	1 .000 110	.417** .000 110	.406** .000 110	.262** .006 110	.175 .067 110	.171 .075 110	.125 .192 110	.239** .012 110	.300** .001 110	.585** .000 110
X1.3	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.579** .000 110	.417** .000 110	1 .000 110	.340** .000 110	.651** .000 110	.283** .003 110	.217* .023 110	.280** .003 110	.210* .028 110	.210* .027 110	.678** .000 110
X1.4	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.376** .000 110	.406** .000 110	.340** .000 110	1 .093 110	.161 .034 110	.202** .004 110	.273** .004 110	.233* .014 110	.393** .000 110	.450** .000 110	.578** .000 110
X1.5	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.456** .000 110	.262** .006 110	.651** .000 110	.161 .093 110	1 .000 110	.443** .000 110	.324** .001 110	.247** .009 110	.177 .064 110	.088 .359 110	.639** .000 110
X1.6	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.296** .002 110	.175 .067 110	.283** .003 110	.202* .034 110	.143** .000 110	1 .000 110	.539** .000 110	.563** .000 110	.372** .000 110	.181 .058 110	.658** .000 110
X1.7	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.225* .018 110	.171 .075 110	.217* .023 110	.273** .004 110	.324** .001 110	.539** .000 110	1 .000 110	.604** .000 110	.381** .000 110	.219* .022 110	.638** .000 110
X1.8	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.282** .003 110	.125 .192 110	.280** .003 110	.233* .014 110	.247** .009 110	.563** .000 110	.604** .000 110	1 .000 110	.523** .000 110	.329** .000 110	.661** .000 110
X1.9	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.300** .001 110	.239** .012 110	.210* .028 110	.393** .000 110	.177 .064 110	.372** .000 110	.381** .000 110	.523** .000 110	1 .000 110	.363** .000 110	.608** .000 110
X1.10	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.370** .000 110	.300** .001 110	.210* .027 110	.450** .000 110	.088 .359 110	.181 .058 110	.219* .022 110	.329** .000 110	.363** .000 110	1 .000 110	.528** .000 110
TOT_X1	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.720** .000 110	.585** .000 110	.678** .000 110	.578** .000 110	.639** .000 110	.658** .000 110	.638** .000 110	.661** .000 110	.608** .000 110	.528** .000 110	1 .000 110

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Variabel X1

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 110.0

N of Items = 10

Alpha = .8302



Uji Validitas Variabel X2

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	TOT X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.487**	.288**	.363**	.511**	.475**	.387**	.346**	.307**	.080	.639**
	Sig. (2-tailed)		.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.404	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.2	Pearson Correlation	.487**	1	.294**	.522**	.422**	.448**	.355**	.289**	.372**	.164	.662**
	Sig. (2-tailed)	.000		.002	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.088	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.3	Pearson Correlation	.288**	.294**	1	.412**	.429**	.407**	.123	.230*	.306**	.570**	.655**
	Sig. (2-tailed)	.002	.002		.000	.000	.000	.201	.016	.001	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.4	Pearson Correlation	.363**	.522**	.412**	1	.375**	.478**	.195*	.172	.268**	.233*	.626**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.041	.072	.005	.014	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.5	Pearson Correlation	.511**	.422**	.429**	.375**	1	.656**	.449**	.427**	.436**	.289**	.774**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.002	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.6	Pearson Correlation	.475**	.448**	.407**	.478**	.656**	1	.421**	.453**	.419**	.422**	.806**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.7	Pearson Correlation	.387**	.355**	.123	.195*	.449**	.421**	1	.382**	.271**	.071	.549**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.201	.041	.000	.000		.000	.004	.464	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.8	Pearson Correlation	.346**	.289**	.230*	.172	.427**	.453**	.382**	1	.474**	.062	.587**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.016	.072	.000	.000	.000		.000	.521	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.9	Pearson Correlation	.307**	.372**	.306**	.268**	.436**	.419**	.271**	.474**	1	.142	.622**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.001	.005	.000	.000	.004	.000		.140	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X2.10	Pearson Correlation	.080	.164	.570**	.233*	.289**	.422**	.071	.062	.142	1	.506**
	Sig. (2-tailed)	.404	.088	.000	.014	.002	.000	.464	.521	.140		.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
TOT X2	Pearson Correlation	.639**	.662**	.655**	.626**	.774**	.806**	.549**	.587**	.622**	.506**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Variabel X2

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 110.0 N of Items = 10

Alpha = .8384



Uji Validitas Variabel X3

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3.9	X3.10	TOT X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.444**	.385**	.276**	.404**	.224*	.231*	.310**	.329**	.126	.565**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.003	.000	.019	.015	.001	.000	.188	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.2	Pearson Correlation	.444**	1	.637**	.466**	.447**	.458**	.418**	.510**	.548**	.485**	.808**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.3	Pearson Correlation	.385**	.637**	1	.290**	.294**	.287**	.257**	.482**	.451**	.371**	.667**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.002	.002	.002	.007	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.4	Pearson Correlation	.276**	.466**	.290**	1	.388**	.347**	.407**	.294**	.367**	.387**	.616**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.002		.000	.000	.000	.002	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.5	Pearson Correlation	.404**	.447**	.294**	.388**	1	.599**	.546**	.299**	.281**	.300**	.684**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000		.000	.000	.001	.003	.001	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.6	Pearson Correlation	.224*	.458**	.287**	.347**	.599**	1	.707**	.332**	.285**	.447**	.688**
	Sig. (2-tailed)	.019	.000	.002	.000	.000		.000	.000	.003	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.7	Pearson Correlation	.231*	.418**	.257**	.407**	.546**	.707**	1	.266**	.307**	.351**	.655**
	Sig. (2-tailed)	.015	.000	.007	.000	.000	.000		.005	.001	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.8	Pearson Correlation	.310**	.510**	.482**	.294**	.299**	.332**	.266**	1	.563**	.398**	.683**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.002	.001	.000	.005		.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.9	Pearson Correlation	.329**	.548**	.451**	.367**	.281**	.285**	.307**	.563**	1	.462**	.699**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.003	.003	.001	.000		.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X3.10	Pearson Correlation	.126	.485**	.371**	.387**	.300**	.447**	.351**	.398**	.462**	1	.633**
	Sig. (2-tailed)	.188	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000		.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
TOT X3	Pearson Correlation	.565**	.808**	.667**	.616**	.684**	.688**	.655**	.683**	.699**	.633**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

Uji Reliabilitas Variabel X3

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 110.0

N of Items = 10

Alpha = .8620



Uji Validitas Variabel X4

Correlations

		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4.6	X4.7	X4.8	X4.9	X4.10	TOT X4
X4.1	Pearson Correlation	1	.549**	.460**	.425**	.503**	.527**	.486**	.502**	.479**	.369**	.682**
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.2	Pearson Correlation	.549**	1	.540**	.536**	.565**	.642**	.595**	.532**	.442**	.483**	.762**
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.3	Pearson Correlation	.460**	.540**	1	.317**	.441**	.458**	.476**	.526**	.369**	.460**	.665**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.4	Pearson Correlation	.425**	.536**	.317**	1	.750**	.734**	.615**	.652**	.409**	.318**	.766**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.5	Pearson Correlation	.503**	.565**	.441**	.750**	1	.773**	.725**	.745**	.485**	.406**	.846**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.6	Pearson Correlation	.527**	.642**	.458**	.734**	.773**	1	.744**	.683**	.565**	.485**	.870**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.7	Pearson Correlation	.486**	.595**	.476**	.615**	.725**	.744**	1	.718**	.576**	.436**	.838**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.8	Pearson Correlation	.502**	.532**	.526**	.652**	.745**	.683**	.718**	1	.605**	.382**	.841**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.9	Pearson Correlation	.479**	.442**	.369**	.409**	.485**	.565**	.576**	.605**	1	.502**	.712**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X4.10	Pearson Correlation	.369**	.483**	.460**	.318**	.406**	.485**	.436**	.382**	.502**	1	.630**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
TOT X4	Pearson Correlation	.682**	.762**	.665**	.766**	.846**	.870**	.838**	.841**	.712**	.630**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

Uji Reliabilitas Variabel X4

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 110.0 N of Items = 10
Alpha = .9183



Uji Validitas Variabel X5

Correlations

		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5.5	X5.6	X5.7	X5.8	X5.9	X5.10	TOT X5
X5.1	Pearson Correlation	1	.612**	.118	.104	.389**	.472**	.274**	.300**	.187*	.208*	.551**
	Sig. (2-tailed)		.000	.220	.280	.000	.000	.004	.001	.050	.029	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.2	Pearson Correlation	.612**	1	.210*	.206*	.268**	.378**	.336**	.201*	.233*	.268**	.557**
	Sig. (2-tailed)	.000		.028	.031	.005	.000	.000	.035	.014	.005	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.3	Pearson Correlation	.118	.210*	1	.564**	.349**	.279**	.474**	.235*	.296**	.279**	.609**
	Sig. (2-tailed)	.220	.028		.000	.000	.003	.000	.013	.002	.003	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.4	Pearson Correlation	.104	.206*	.564**	1	.491**	.279**	.498**	.163	.367**	.465**	.644**
	Sig. (2-tailed)	.280	.031	.000		.000	.003	.000	.090	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.5	Pearson Correlation	.389**	.268**	.349**	.491**	1	.351**	.610**	.411**	.339**	.644**	.753**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.6	Pearson Correlation	.472**	.378**	.279**	.279**	.351**	1	.428**	.421**	.208*	.356**	.632**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.003	.003	.000		.000	.000	.029	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.7	Pearson Correlation	.274**	.336**	.474**	.498**	.610**	.428**	1	.453**	.482**	.499**	.777**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.8	Pearson Correlation	.300**	.201*	.235*	.163	.411**	.421**	.453**	1	.434**	.296**	.597**
	Sig. (2-tailed)	.001	.035	.013	.090	.000	.000	.000		.000	.002	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.9	Pearson Correlation	.187*	.233*	.296**	.367**	.339**	.208*	.482**	.434**	1	.526**	.634**
	Sig. (2-tailed)	.050	.014	.002	.000	.000	.029	.000	.000		.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
X5.10	Pearson Correlation	.208*	.268**	.279**	.465**	.644**	.356**	.499**	.296**	.526**	1	.714**
	Sig. (2-tailed)	.029	.005	.003	.000	.000	.000	.000	.002	.000		.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
TOT_X5	Pearson Correlation	.551**	.557**	.609**	.644**	.753**	.632**	.777**	.597**	.634**	.714**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Variabel X5

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 110.0

N of Items = 10

Alpha = .8429



Uji Validitas Variabel Y

Correlations

		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6	Y1.7	Y1.8	Y1.9	TOT Y
Y1.1	Pearson Correlation	1	.509**	.571**	.537**	.534**	.493**	.462**	.546**	.508**	.720**
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.2	Pearson Correlation	.509**	1	.422**	.409**	.479**	.526**	.487**	.548**	.507**	.692**
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.3	Pearson Correlation	.571**	.422**	1	.535**	.587**	.485**	.518**	.535**	.480**	.717**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.4	Pearson Correlation	.537**	.409**	.535**	1	.703**	.560**	.685**	.648**	.583**	.798**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.5	Pearson Correlation	.534**	.479**	.587**	.703**	1	.745**	.571**	.605**	.580**	.817**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.6	Pearson Correlation	.493**	.526**	.485**	.560**	.745**	1	.601**	.707**	.629**	.819**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.7	Pearson Correlation	.462**	.487**	.518**	.685**	.571**	.601**	1	.839**	.550**	.819**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.8	Pearson Correlation	.546**	.548**	.535**	.648**	.605**	.707**	.839**	1	.695**	.878**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Y1.9	Pearson Correlation	.508**	.507**	.480**	.583**	.580**	.629**	.550**	.695**	1	.791**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
TOT Y	Pearson Correlation	.720**	.692**	.717**	.798**	.817**	.819**	.819**	.878**	.791**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
	N	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Validitas Variabel Y

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 110.0 N of Items = 9

Alpha = .9214



PEARSON PRODUCT MOMENT CORRELATIONS TABLE

α 5 %

N	2-tailed	1-tailed	N	2-tailed	1-tailed	N	2-tailed	1-tailed
3	0.99692	0.98769	53	0.27040	0.22824	103	0.19361	0.16295
4	0.95000	0.90000	54	0.26787	0.22607	104	0.19267	0.16215
5	0.87834	0.80538	55	0.26540	0.22397	105	0.19175	0.16137
6	0.81140	0.72930	56	0.26301	0.22193	106	0.19084	0.16060
7	0.75449	0.66944	57	0.26068	0.21994	107	0.18994	0.15984
8	0.70673	0.62149	58	0.25841	0.21800	108	0.18905	0.15909
9	0.66638	0.58221	59	0.25619	0.21611	109	0.18818	0.15835
10	0.63190	0.54936	60	0.25404	0.21427	110	0.18732	0.15763
11	0.60207	0.52140	61	0.25193	0.21248	111	0.18647	0.15691
12	0.57598	0.49726	62	0.24988	0.21073	112	0.18563	0.15620
13	0.55294	0.47616	63	0.24788	0.20902	113	0.18481	0.15550
14	0.53241	0.45750	64	0.24592	0.20736	114	0.18399	0.15481
15	0.51398	0.44086	65	0.24401	0.20573	115	0.18319	0.15413
16	0.49731	0.42590	66	0.24214	0.20414	116	0.18239	0.15346
17	0.48215	0.41236	67	0.24032	0.20259	117	0.18161	0.15279
18	0.46828	0.40003	68	0.23854	0.20107	118	0.18083	0.15214
19	0.45553	0.38873	69	0.23679	0.19959	119	0.18007	0.15149
20	0.44376	0.37834	70	0.23508	0.19814	120	0.17931	0.15085
21	0.43286	0.36874	71	0.23341	0.19671	121	0.17857	0.15022
22	0.42271	0.35983	72	0.23178	0.19532	122	0.17783	0.14960
23	0.41325	0.35153	73	0.23017	0.19396	123	0.17710	0.14899
24	0.40439	0.34378	74	0.22861	0.19263	124	0.17639	0.14838
25	0.39607	0.33652	75	0.22707	0.19132	125	0.17568	0.14778
26	0.38824	0.32970	76	0.22556	0.19004	126	0.17498	0.14719
27	0.38086	0.32328	77	0.22408	0.18879	127	0.17428	0.14660
28	0.37389	0.31722	78	0.22263	0.18756	128	0.17360	0.14602
29	0.36728	0.31149	79	0.22121	0.18635	129	0.17292	0.14545
30	0.36101	0.30606	80	0.21982	0.18517	130	0.17225	0.14488
31	0.35505	0.30090	81	0.21845	0.18401	131	0.17159	0.14433
32	0.34937	0.29599	82	0.21711	0.18287	132	0.17094	0.14377
33	0.34396	0.29132	83	0.21579	0.18175	133	0.17029	0.14323
34	0.33879	0.28686	84	0.21449	0.18065	134	0.16965	0.14269
35	0.33384	0.28259	85	0.21322	0.17957	135	0.16902	0.14215
36	0.32911	0.27852	86	0.21197	0.17851	136	0.16840	0.14163
37	0.32457	0.27461	87	0.21074	0.17747	137	0.16778	0.14110
38	0.32022	0.27086	88	0.20954	0.17644	138	0.16717	0.14059
39	0.31603	0.26727	89	0.20835	0.17544	139	0.16656	0.14008
40	0.31201	0.26381	90	0.20718	0.17445	140	0.16596	0.13957
41	0.30813	0.26048	91	0.20604	0.17348	141	0.16537	0.13907
42	0.30440	0.25728	92	0.20491	0.17252	142	0.16479	0.13858
43	0.30079	0.25419	93	0.20380	0.17158	143	0.16421	0.13809
44	0.29732	0.25121	94	0.20271	0.17065	144	0.16363	0.13761
45	0.29396	0.24833	95	0.20163	0.16974	145	0.16307	0.13713
46	0.29071	0.24555	96	0.20057	0.16885	146	0.16251	0.13665
47	0.28756	0.24286	97	0.19953	0.16797	147	0.16195	0.13618
48	0.28452	0.24026	98	0.19851	0.16710	148	0.16140	0.13572
49	0.28157	0.23773	99	0.19750	0.16624	149	0.16086	0.13526
50	0.27871	0.23529	100	0.19650	0.16540	150	0.16032	0.13480
51	0.27594	0.23292	101	0.19552	0.16457	151	0.15978	0.13435
52	0.27324	0.23062	102	0.19456	0.16375	152	0.15912	0.13372

Sumber : Database Microsoft Excel

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Etika Bisnis (Y)	3,5295	,71157	110
Pengenalan Diri (X1)	3,4982	,65371	110
Pengendalian Diri (X2)	3,5773	,66659	110
Motivasi (X3)	3,6600	,63263	110
Emphati (X4)	3,6845	,72469	110
Ketrampilan Sosial (X5)	3,7209	,64964	110

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Ketrampilan Sosial (X5), Motivasi (X3), Pengenalan Diri (X1), Emphati (X4), Pengendalian Diri (X2)		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,884 ^a	,781	,771	,34076	2,106

a. Predictors: (Constant), Ketrampilan Sosial (X5), Motivasi (X3), Pengenalan Diri (X1), Emphati (X4), Pengendalian Diri (X2)

b. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	43,114	5	8,623	74,260	,000 ^a
	Residual	12,076	104	,116		
	Total	55,190	109			

a. Predictors: (Constant), Ketrampilan Sosial (X5), Motivasi (X3), Pengenalan Diri (X1), Emphati (X4), Pengendalian Diri (X2)

b. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.490	.218		2.249	.027		
	Pengenaln Diri (X1)	.237	.076	.218	3.107	.002	.428	2.338
	Pengendalian Diri (X2)	.185	.088	.173	2.100	.038	.310	3.225
	Motivasi (X3)	.303	.086	.269	3.514	.001	.358	2.791
	Emphati (X4)	.197	.074	.201	2.662	.009	.370	2.704
	Ketrampilan Sosial (X5)	.186	.071	.170	2.612	.010	.495	2.018

a. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	1.6562	-4.6536	3.5295	.62892	110
Residual	-.9906	1.2326	.0000	.33285	110
Std. Predicted Value	-2.979	1.787	.000	1.000	110
Std. Residual	-2.907	3.617	.000	.977	110

a. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.884 ^a	.781	.771	.34076	2.106

a. Predictors: (Constant), Ketrampilan Sosial (X5), Motivasi (X3), Pengenalan Diri (X1), Emphati (X4), Pengendalian Diri (X2)

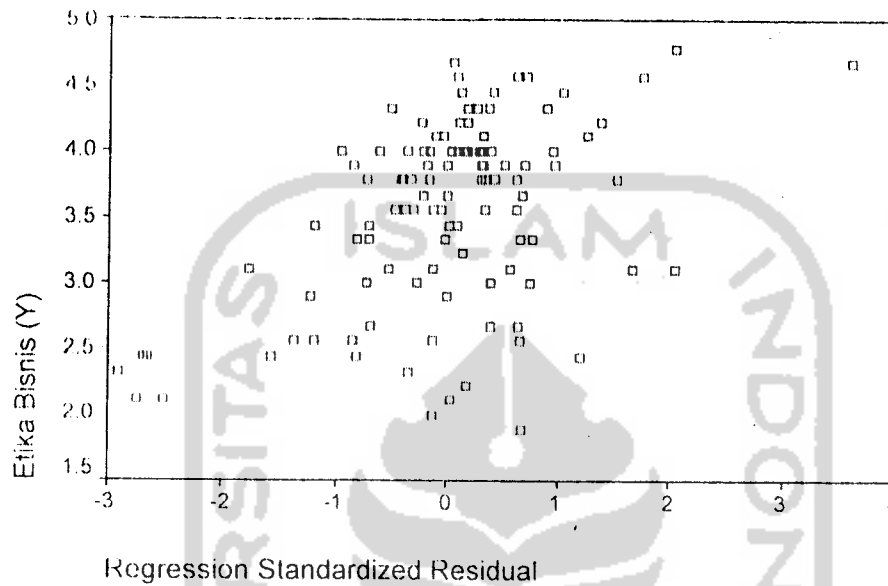
b. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)



Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot

Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)



Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.490	.218		2.249	.027		
	Pengenalan Diri (X1)	.237	.076	.218	3.107	.002	.428	2.338
	Pengendalian Diri (X2)	.185	.088	.173	2.100	.038	.310	3.225
	Motivasi (X3)	.303	.086	.269	3.514	.001	.358	2.791
	Empathi (X4)	.197	.074	.201	2.662	.009	.370	2.704
	Ketrampilan Sosial (X5)	.186	.071	.170	2.612	.010	.495	2.018

a. Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: Etika Bisnis (Y)

