

## **HUBUNGAN GAYA KEPEMIMPINAN DAN INFORMASI *FUTURE BENEFIT* TERHADAP ESKALASI KOMITMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI**

### ***THE RELATION OF LEADERSHIP STYLE AND INFORMATION *FUTURE BENEFIT* TO ESCALATION COMMITMENT ON INVESTMENT DECISION MAKING***

Oleh: Muhammad Cholid Wildan

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta

mcholidwildan@gmail.com

Sukirno

Staf Pengajar Jurusan P. Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta

#### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) hubungan antara gaya kepemimpinan terhadap eskalasi komitmen (2) hubungan antara *future benefit* terhadap eskalasi komitmen (3) hubungan antara gaya kepemimpinan dan *future benefit* secara bersama terhadap eskalasi komitmen dalam pengambilan keputusan investasi. Penelitian ini merupakan bentuk penelitian eksperimen yang menggunakan metode *purposive sampling*. Jumlah sampel penelitian sebanyak 92 responden. Data yang diperoleh merupakan data primer dengan menggunakan instrumen studi kasus. Sebelum dilakukan analisis terlebih dahulu diadakan uji validitas dan reliabilitas. Uji validitas menggunakan metode *face validity* dan uji reliabilitas menggunakan metode *expert judgment*. Analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah dengan menggunakan teknik analisis statistik nonparametris dengan cara *Symetric Measures*. Untuk menguji  $H_1$  dan  $H_2$  menggunakan *Contingency coefficient*, *Phi* and *Cramer's V*, dan *lambda*. Pilihan ini untuk mengetahui korelasi kedua variabel secara *Symetric Measures*. Menguji  $H_3$  menggunakan metode uji median/ *Kruskal-Wallis*. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Gaya kepemimpinan tidak terbukti berhubungan terhadap eskalasi komitmen. Hal ini dapat dibuktikan angka signifikan atau nilai probabilitas  $0,189 > 0,05$  (2) *Future benefit* terbukti berhubungan terhadap eskalasi komitmen. angka signifikan atau nilai probabilitas  $0,009 < 0,05$  (3) Gaya kepemimpinan dan *future benefit* secara bersama terbukti tidak berhubungan terhadap eskalasi komitmen. Hal ini dapat dibuktikan dengan berdasarkan probabilitasnya, mempunyai nilai signifikansi  $0,317 > 0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa  $H_0$  gabungan dari variabel gaya kepemimpinan dan *future benefit* dapat diterima yang artinya dari kedua variabel tersebut tidak mempunyai hubungan terhadap eskalasi komitmen

Kata kunci: Gaya Kepemimpinan, *Future Benefit* , Eskalasi Komitmen

#### **Abstract**

*The aims of this research are to know the relation of: (1) Leadership style to escalation of commitment, (2) Future benefit to escalation of commitment , (3) Leadership style and future benefit as one to escalation of commitment. This research belongs to experimental research using purposive sampling method. Total sample are 92 respondent The data of this research is primary data using study case instrument. Validity test using face validity method and Reability test using expert judgment metod. The analysis technique of this research used nonparametric with analysis Symetric Measures.  $H_1$  and  $H_2$  analysing used Symetric Measures to analyze  $H_3$  used Kruskal-Wallis metod. The results showed that: (1) Leadership style has no relation with escalation of escalation of commitment. It can be proven significant value  $0,009 < 0,05$ , It can be proven significant value  $0,189 < 0,05$  (2) Future benefit has relation with (3) ) Leadership style and future benefit as one has no relation with escalation of commitmen. It can be significant value  $0,317 > 0,05$ .*

Keywords: Leadership Style, Future Benefit, Escalation of Commitment commitment.

## PENDAHULUAN

Pada era globalisasi ini kemajuan teknologi maupun ilmu pengetahuan berkembang secara pesat. Hal ini berpengaruh juga terhadap perkembangan ekonomi dan semakin tajamnya tingkat persaingan pada dunia usaha. Investasi merupakan salah satu cara perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dalam setiap pengambilan keputusan investasi pada umumnya mendasarkan pada pertimbangan yang rasional dan harus mempertimbangkan dampak positif maupun negatif bagi perusahaan. Pembuat keputusan akan menghasilkan dua pilihan yaitu keberhasilan maupun kegagalan dalam mengambil keputusan.

Menurut Alchian dan Woodward (1988) dalam Maria dan Milka (2012), masalah yang timbul dalam pengambilan keputusan dalam suatu institusi terjadi jika terdapat kesenjangan antara harapan manajer dengan keadaan yang sesungguhnya di hadapi manajer. Namun banyak bukti empiris dalam serangkaian tindakan pengambilan keputusan investasi yang menunjukkan bahwa pembuat keputusan cenderung untuk melanjutkan proyek investasi walaupun terdapat bukti proyek investasi sebelumnya ternyata tidak menguntungkan (Ghosh, 1997). Fenomena perilaku ini dalam berbagai

penelitian dinamakan eskalasi komitmen (Bambang Subroto, Endah Suwarni, dan Gugus Irianto, 2011:2).

Kesempatan bertumbuh dapat dijadikan sebagai pedoman dalam mengklasifikasi tumbuh atau tidaknya suatu perusahaan.

Persaingan usaha yang sangat ketat pada era globalisasi ini menuntut pihak perusahaan terutama manajemen untuk lebih responsif terhadap perubahan-perubahan yang terjadi didalam perusahaan maupun diluar perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya seorang pemimpin sebagai penggerak para pengikutnya untuk tercapainya tujuan perusahaan.

Pada penelitian Yuliusman (2013) yang bertujuan untuk menguji informasi akuntansi sebagai strategi untuk membantu pengambil keputusan menghindari eskalasi komitmen, pemberian strategi umpan balik yang tidak ambigu, *progress report*, dan memberikan informasi *future benefit* dapat membantu individu dan kelompok dalam mengambil keputusan. Hasil dari penelitiannya salah satunya telah membuktikan bahwa informasi *future benefit* lebih membantu individu terhindar dari permasalahan eskalasi komitmen. Selain itu, upaya pengurangan eskalasi komitmen yang disarankan Ghost (1997)

salah satunya dengan memberikan informasi *future benefit* tersebut (Bambang Subroto dkk, 2011:14). *Future benefit* dapat ditunjukkan dengan memberikan informasi alternatif lain yang lebih menguntungkan di masa yang akan datang.

Eskalasi komitmen sangat perlu dikurangi agar pembuat keputusan dapat mengambil keputusan lebih baik. Peneliti mencoba membuktikan kembali bahwa informasi *future benefit* memiliki hubungan terhadap eskalasi komitmen, serta memberikan kombinasi tambahan pada penelitian ini menggunakan variabel gaya kepemimpinan untuk mengetahui apakah hal tersebut dapat mengurangi adanya eskalasi komitmen.

Dari latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) hubungan antara gaya kepemimpinan terhadap eskalasi komitmen (2) hubungan antara *future benefit* terhadap eskalasi komitmen (3) hubungan antara gaya kepemimpinan dan *future benefit* secara bersama terhadap eskalasi komitmen dalam pengambilan keputusan investasi.

## **METODE PENELITIAN**

Berdasarkan data dan analisisnya penelitian ini merupakan penelitian eksperimen yang meneliti hubungan antara variabel dependen dan variabel independen.

Untuk populasi yang digunakan dalam penelitian eksperimen ini adalah mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta program studi Akuntansi 2011 dan mahasiswa program studi Manajemen 2011. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 120 orang, yang terdiri dari 44 orang kelas A dan 32 orang kelas B untuk angkatan 2011 program studi Akuntansi dan untuk program studi Manajemen 2011 berjumlah 44 orang kelas A.

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, yakni partisipan yang dipilih memiliki kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan peneliti. Pemilihan subjek ini didasarkan pada pertimbangan bahwa mahasiswa tersebut telah lulus mata kuliah akuntansi manajemen, kewirausahaan, manajemen keuangan I, dan manajemen keuangan II baik secara teori maupun secara praktik.

Menurut Miftah thoha (1999) pengertian gaya kepemimpinan adalah suatu cara yang dipergunakan oleh seorang pemimpin dalam mempengaruhi perilaku orang lain. Pengukuran pada variabel ini dengan memberikan skor 1 dan 0. Untuk variable gaya kepemimpinan *transaksional* diberikan skor 0 dan gaya kepemimpinan *transformasional* diberi skor 1.

Definisi *future benefit* dalam penelitian ini adalah memberikan informasi investasi alternatif yang lebih menguntungkan di masa yang akan datang. Pengukuran pada variabel ini dengan memberikan skor 1 dan 0. Untuk variabel dengan kondisi ada *future benefit* diberikan skor 1 dan kondisi tanpa *future benefit* diberikan skor 0.

Eskalasi komitmen terjadi apabila dalam pengambilan keputusan investasi manajer memilih mempertahankan atau melanjutkan proyek yang dijalankan, walaupun proyek tersebut mengindikasikan kegagalan dan tidak memberikan keuntungan bagi perusahaan. Apabila hal tersebut terjadi, maka peristiwa eskalasi komitmen tersebut dapat merugikan perusahaan.

Pengukuran variabel eskalasi komitmen dalam instrument ini dilakukan dengan melihat pilihan jawaban responden dalam skala 1 -6. Dimana 1 - 3 adalah keputusan menghentikan proyek dan 4 - 6 adalah keputusan untuk melanjutkan proyek. Skor 1 pada keputusan menghentikan proyek adalah skor tertinggi, yang berarti bahwa responden tersebut tidak mengalami eskalasi komitmen. Sebaliknya, Skor 6 pada keputusan untuk melanjutkan proyek adalah skor tertinggi, yang berarti bahwa responden mengalami eskalasi komitmen.

Analisis data dalam penelitian ini yang dibantu dengan program *SPSS* menggunakan beberapa pengujian, antara lain: uji coba instrument, statistik deskriptif, uji validitas dan reliabilitas dan uji hipotesis (analisis nonparametris *Symetric Measures* dan Kruskal-Wallis). Untuk menguji  $H_1$  dan  $H_2$  menggunakan *Contingency coefficient*, Phi and Cramer's V, dan lambda. Pilihan ini untuk mengetahui korelasi kedua variabel secara *Symetric Measures*. Selanjutnya untuk menguji  $H_3$  menggunakan metode uji median. Uji Median juga sering dipergunakan sebagai pelengkap pada uji Kruskal-Wallis.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Deskripsi Data Penelitian**

Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. (Sugiyono, 2010: 29)

Statistik deskriptif dalam penelitian pada dasarnya merupakan proses transformasi data penelitian dalam bentuk tabulasi sehingga mudah untuk dipahami dan diinterpretasikan. Ukuran-

ukuran yang paling sering dilakukan dalam statistik deskriptif adalah *mean*, *median*, *modus*, standar deviasi dan *varians*.

Statistik demografis pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui karakteristik dari masing-masing subjek penelitian. Karakteristik pada subjek penelitian ini seperti umur, jenis kelamin, IPK, tahun angkatan serta Persyaratan mata kuliah.

### **Uji validitas dan reliabilitas**

Uji validitas dimaksudkan untuk mengukur kualitas kuisioner maupun studi kasus serta mengetahui kemampuan suatu alat ukur untuk mengukur apa yang seharusnya diukur, atau dengan kata lain, instrumen tersebut dapat mengukur *construct* sesuai yang diharapkan. Jenis validitas yang digunakan peneliti untuk mengukur validitas instrument yakni *face validity* dan validitas isi (*content validity*). Validitas instrument yang digunakan di dalam penelitian eksperimen ini dimaksudkan untuk mengukur instrumen variabel gaya kepemimpinan, *future benefit*, dan eskalasi komitmen yang instrumennya berupa simulasi kasus pengambilan keputusan. Peneliti menggunakan tehnik *face validity*. *Face validity* (validitas muka) tercapai jika suatu instrument nampaknya sudah valid dari penglihatan sepintas. Cara peneliti mengukur intrumen dengan *face validity*

adalah dengan meminta beberapa orang (mahasiswa dan dosen pembimbing) untuk mengisi atau membaca instrumen kasus tersebut dan meminta pendapat mereka untuk keperluan revisi.

Reliabilitas skala/tes diuji melalui proses psikometri dan umumnya ditunjukkan melalui koefisien reliabilitas. Pengujian ini mengharuskan sebuah skala/tes diuji dalam konteks sebenarnya, bila ditujukan sebagai instrument penelitian, maka uji coba harus melibatkan responden yang memiliki karakteristik yang sama dengan subjek penelitian. selain itu, situasi dalam uji coba juga dibuat sama saat penelitian. Upaya yang dapat dilakukan salah satunya dengan melakukan *expert judgment* terhadap skala/tes. Instrumen yang reliable belum tentu valid. Reliabilitas merupakan syarat untuk pengujian validitas instrument. Oleh karena itu instrument yang valid umumnya pasti reliable. (Sugiyono,2010: 349)

## Uji Hipotesis

### Hasil Uji Hipotesis Pertama

Tabel 13. Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,285	0,189
	Cramer's V	0,285	0,189
		Contingency Coefficient	0,274 0,189
N of Valid Cases		92	

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Tabel 13 diatas memperlihatkan bahwa ada tiga besaran untuk menghitung korelasi antara variabel Eskalasi komitmen dengan gaya kepemimpinan, dan ketiganya mempunyai angka signifikan atau nilai probabilitas 0,189. Karena nilai probabilitas diatas 5%, maka bisa dikatakan tidak ada hubungan antara kedua variabel nominal tersebut. Besaran korelasi (*Phi dan Cramer*) menghasilkan angka sama, yaitu 0,285. Sedangkan *coefficient contingency* menghasilkan angka sedikit lebih kecil, yaitu 0,274. Dari ketiga besaran tersebut bisa disimpulkan tidak adanya hubungan yang cukup kuat antara variabel Eskalasi komitmen dengan gaya kepemimpinan.

### Hasil Uji Hipotesis Kedua

Tabel 16. Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	0,410	0,009
	Cramer's V	0,410	0,009
		Contingency Coefficient	0,379 0,009
N of Valid Cases		92	

Sumber: Data primer yang diolah, 2014

Tabel 16 diatas memperlihatkan bahwa ada tiga besaran untuk menghitung korelasi antara variabel Eskalasi komitmen dengan *future benefit*, dan ketiganya mempunyai angka signifikan atau nilai probabilitas 0,009. Karena nilai probabilitas dibawah 5%, maka bisa dikatakan ada hubungan antara kedua variabel nominal tersebut. Besaran korelasi (*Phi dan Cramer*) menghasilkan angka sama, yaitu 0,410.

Sedangkan *coefficient contingency* menghasilkan angka sedikit lebih kecil, yaitu 0,379. Korelasi dikatakan kuat jika mendekati angka +1 atau -1, dan dikatakan lemah jika mendekati angka 0. Dari ketiga besaran tersebut bisa disimpulkan adanya hubungan positif yang cukup kuat antara variabel eskalasi komitmen dengan *future benefit*.

### Hasil Uji Hipotesis Ketiga

	kasus	gafuture
<i>Chi-square</i>	5,888	5,888
<i>df</i>	5	5
<i>Asymp. Sig.</i>	0,317	0,317

Dengan melihat tabel 18 Chi-square di atas, untuk df (derajat kebebasan) = 5 dan tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) = 5 %, maka didapat k tabel = 11,070. Sedangkan k hitung dari gabungan kedua variabel antara gaya kepemimpinan serta *future benefit* dan kasus adalah sama yaitu

sebesar 5,888. Apabila  $k$  hitung lebih kecil daripada  $k$  tabel ( $5,888 < 11,070$ ) maka hal ini menunjukkan bahwa  $H_0$  dari gabungan variabel tersebut dapat diterima. Dengan kata lain apabila  $H_0$  diterima maka  $H_1$  ditolak, karena  $H_1$  mengatakan bahwa gaya kepemimpinan dan *future benefit* secara bersama berhubungan terhadap eskalasi komitmen dalam pengambilan keputusan investasi.

Berdasarkan probabilitasnya gabungan kedua variabel antara gaya kepemimpinan serta *future benefit* mempunyai nilai signifikansi  $0,317 > 0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa  $H_0$  gabungan dari variabel gaya kepemimpinan dan *future benefit* dapat diterima yang artinya dari kedua variabel tersebut secara bersama tidak mempunyai hubungan terhadap eskalasi komitmen.

### Saran

a. Berdasarkan hasil penelitian, informasi *future benefit* terbukti memiliki hubungan positif yang cukup kuat terhadap eskalasi komitmen, sehingga informasi *future benefit* merupakan salah satu strategi yang tepat untuk menurunkan eskalasi komitmen dalam pengambilan keputusan investasi. Untuk menurunkan eskalasi komitmen diharapkan pihak manajemen menyediakan informasi *future benefit*

dengan memberikan informasi investasi alternatif yang lebih menguntungkan di masa yang akan datang.

- b. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan menggunakan subjek manajer sesungguhnya karena apabila menggunakan subjek mahasiswa kemungkinan terjadi bias penelitian sangatlah besar.
- c. Untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal, diharapkan penelitian selanjutnya menggunakan kasus eksperimen yang lebih singkat dan lebih jelas lagi isinya, agar subjek penelitian tidak kebingungan saat mengisi kasus tersebut.
- d. Untuk penelitian selanjutnya dapat menambah teori pendukung lainnya agar dapat menerangkan eskalasi komitmen secara lengkap.
- e. Bagi peneliti selanjutnya, gunakan instrumen pengukuran data yang tepat untuk menghindari bias penelitian.

### Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki sejumlah keterbatasan, antara lain sebagai berikut:

- a. Penelitian ini hanya menggunakan variabel gaya kepemimpinan dan *future benefit* sebagai faktor yang diperkirakan memiliki hubungan terhadap eskalasi komitmen.

- b. Penelitian ini terbatas pada variabel gaya kepemimpinan *The Transactor* (transaksional) dan *The Visionary Hero* (transformasional).
- c. Pemilihan mahasiswa sebagai sampel penelitian sebagai pengganti manager (*surrogate*) dapat menimbulkan bias penelitian, karena mahasiswa cenderung acuh atau tidak membaca sepenuhnya perintah-perintah dalam kasus yang diberikan. Hal ini terbukti ketika melakukan penelitian kepada 120 subjek, terdapat 7 subjek yang salah dan tidak lengkap dalam mengisi kasus, serta terdapat 11 subjek yang tidak mengembalikan kuisioner. Hanya 102 yang mengisi kasus sudah benar, akan tetapi setelah data dari 102 subjek itu diolah ternyata terjadi bias penelitian karena penyebaran kasus eksperimen yang tidak merata. Oleh karena itu, akhirnya peneliti mengambil sampel eksperimen ini sebanyak 92 responden untuk mengurangi bias penelitian yang terjadi.
- d. Dalam menyampaikan *treatment* (perlakuan) kepada responden melalui penggunaan kuesioner dapat menimbulkan perbedaan persepsi dan pemahaman terhadap maksud *treatment* (perlakuan) yang diinginkan dalam penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alchian A. A. and Woodward S. (1988). "The firm is dead; Long Live the Firm A Review of Oliver E. Williamson's The Economic Institutions of Capitalism." *Journal of Economic Literature*. Vol. XXVI (March 1988). Pg. 65-79
- Arfan Ikhsan. (2008). Metodologi Penelitian Akuntansi Keperilakuan, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Bambang Subroto, Endah Suwarni, dan Gugus Irianto. (2011). "Eskalasi dan De-Eskalasi Komitmen Pada Individu yang Berkarakter *Internal Locus Of Control* dalam Kasus Investasi Bertahap". Jurnal Simposium Nasional Akuntansi.XIV.
- Dwi Priyatno. (2009). Cetakan ketiga – Mandiri Belajar SPSS (*Statistic Product and Service Solution*) untuk Analisis Data dan Uji Statistik. Yogyakarta: Mediakom
- Efriyanti. (2005). "Pemanfaatan Informasi Akuntansi Untuk Menghindari Eskalasi Komitmen Pada Level Pengambilan Keputusan", *SNA VIII Solo, 15 – 16 September 2005*
- Kreitner Robert & Angelo Kinicki. (2005). Buku 2, edisi 5 - Perilaku Organisasi (*Organizational Behavior*). Jakarta: Salemba Empat.
- Miftah Thoha. (1986). Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya. Jakarta: Rajawali.
- Muhyadi. (1989). Organisasi Teori, Struktur, dan Proses. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
- Rita, Maria R. Sari, dan Mikha,P. (2012). "Pengaruh Adverse Selection Dan

*Negative Framing Terhadap Eskalasi Komitmen*". *Jurnal Penelitian Akuntansi Ekonomika Dan Bisnis*. Universitas Kristen Satya Wacana.

Sugiyono.(2010). *Statistika Untuk Penelitian*.Bandung: Alfabeta

Veithzal Rivai. (2004). *Kiat Memimpin Dalam Abad-21*. Jakarta: PT. RajaGrafino Persada.

Wiyono, Gendro. (2011). *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS & Smart PLS*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Yulisman. (2013). "Pemanfaatan Informasi Akuntansi Untuk Menghindari Eskalasi Komitmen Pada Level Pengambilan Keputusan (Studi Pada Mahasiswa Akuntansi PTN dan PTS se kota Jambi)", *Jambi, Jurnal Akuntansi*, Vol. 1, No. 2, April 2013 : 184-198 ISSN 2337-4314