

**PENGARUH INFORMASI INVESTASI DAN *OVERCONFIDENCE*
TERHADAP ESKALASI KOMITMEN**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Strata Satu (S1) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang*



Oleh :

**ANNISA RYSDI EDFA
15043035/2015**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2019**

**PENGARUH INFORMASI INVESTASI DAN *OVERCONFIDENCE*
TERHADAP ESKALASI KOMITMEN**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Strata Satu (S1) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang*



Oleh :

**ANNISA RYSDI EDFA
15043035/2015**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2019**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

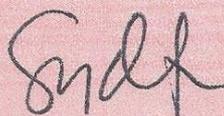
PENGARUH INFORMASI INVESTASI DAN *OVERCONFIDENCE* TERHADAP
ESKALASI KOMITMEN

Nama : Annisa Rysdi Edfa
NIM/TM : 15043035/2015
Keahlian : Akuntansi
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Padang, 1 November 2019

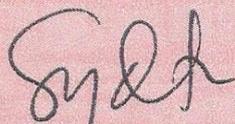
Disetujui Oleh:

Pembimbing



Sany Dwita, SE, M.Si, Ph.D, Ak, CA
NIP. 19800103 200212 2 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Sany Dwita, SE, M.Si, Ph.D, Ak, CA
NIP. 19800103 200212 2 001

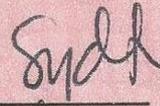
HALAMAN PENGESAHAN LULUS UJIAN SKRIPSI

*Dinyatakan Lulus Setelah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Ujian Skripsi
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang*

Judul : Pengaruh Informasi Investasi dan *Overconfidence* terhadap
Eskalasi Komitmen
Nama : Annisa Rysdi Edfa
NIM/TM : 15043035/2015
Keahlian : Akuntansi
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Padang, 1 November 2019

Tim Penguji

No.	Jabatan	Nama	Tanda Tangan
1	Ketua	Sany Dwita, SE, M.Si, Ph.D, Ak,CA	1. 
2	Anggota	Charcline Cheisviyanny, SE, M.Ak	2. 
3	Anggota	Nurzi Sebrina, SE, Ak, M.Sc	3. 

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Annisa Rysdi Edfa
NIM/Tahun Masuk : 15043035/2015
Tempat/Tgl. Lahir : Padang/ 26 Mei 1997
Program Studi : Akuntansi
Keahlian : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Limau Manis Kecamatan Pauh
No. HP/Telp : 085272616014
Judul Skripsi : Pengaruh Informasi Investasi dan *Overconfidence* terhadap Eskalasi Komitmen

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Karya tulis/skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik (Sarjana), baik di UNP maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis/skripsi ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Pada karya tulis/skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis atau dipublikasikan kecuali secara eksplisit dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan cara menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis/skripsi ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh tim pembimbing, tim penguji dan ketua jurusan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima **sanksi akademik** berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena karya tulis/skripsi ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Padang, 1 November 2019



Annisa Rysdi Edfa
15043035/2015

ABSTRAK

Annisa Rysdi Edfa (15043035). Pengaruh Informasi Investasi dan *Overconfidence* terhadap Eskalasi Komitmen

Pembimbing : Sany Dwita, SE, M.Si, Ph.D, Ak CA

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh informasi investasi dan *overconfidence* pada eskalasi komitmen. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Program Magister di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Hipotesis pertama penelitian ini adalah manajer yang menerima informasi investasi negatif akan cenderung meningkatkan komitmen daripada manajer yang menerima informasi investasi positif dan hipotesis kedua adalah manajer *overconfidence* akan cenderung meningkatkan komitmen daripada manajer *underconfidence*. Penelitian eksperimen dengan desain faktorial 2 x 2 telah dilakukan. Enam puluh empat mahasiswa MM dan MPdE—sebagai proksi manajer proyek—berpartisipasi dalam eksperimen. *One Way ANOVA* digunakan pada uji hipotesis. Hasil menunjukkan bahwa informasi investasi negatif memengaruhi keputusan manajer melakukan eskalasi komitmen dengan nilai signifikansi dari uji analisis *One Way ANOVA* sebesar $0,00 < 0,05$. *Overconfidence* tidak memengaruhi keputusan manajer dalam melakukan eskalasi komitmen pada penelitian ini. Nilai signifikansi dari uji analisis *One Way ANOVA* adalah $0,74 > 0,05$.

Kata Kunci: Informasi Investasi, *Overconfidence*, Eskalasi Komitmen

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of investment information and overconfidence in the escalation of commitment. The population in this study were students of the Masters Program at the Faculty of Economics, State University of Padang. The first hypothesis of this study is that managers who receive negative investment information will tend to escalation of commitment than managers who receive positive investment information and the second hypothesis is that managers overconfidence will tend to escalation of commitment than managers underconfidence. Laboratory experiments with 2 x 2 factorial designs have been carried out. Sixty four students of MM and MPdE—as proxies to project managers—participated in the experiment. One-way ANOVA is used in hypothesis testing. The results show that negative investment information influences the manager's decision to escalation of commitment with the significance value from the One Way ANOVA analysis test $0.00 < 0.05$. Overconfidence do not affect managers' decisions in escalation of commitment in this study. The significance value of the One Way ANOVA analysis test is $0.74 > 0.05$.

Keywords: Investment Information, *Overconfidence*, Escalation of Commitment

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Pengaruh Informasi Investasi dan *Overconfidence* terhadap Eskalasi Komitmen**”.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Ganefri, Ph.D., Rektor Universitas Negeri Padang yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk menimba ilmu dan memperoleh pendidikan di Universitas Negeri Padang.
2. Drs. Idris, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan kemudahan administrasi dalam pelaksanaan perizinan penelitian.
3. Sany Dwita, S.E., M.Si., Ph.D., Ak., CA, Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan kemudahan administrasi dalam pelaksanaan perizinan penelitian.
4. Sany Dwita, S.E., M.Si., Ph.D., Ak., CA, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan dari awal sampai akhir serta selalu memberi kemudahan dan *support* kepada penulis hingga penyelesaian skripsi sampai dengan menyandang gelar SE.

5. Papa (Edison) dan Mama (Farida) serta adik-adik (Adzra, Habib, Najmi, Nasywa), dan Uak Ibuk (Ratnawilis) serta keluarga besar yang telah memberikan *support*, doa serta dukungan moril maupun materil sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini dan mendapatkan gelar SE.
6. Yulina Eka Safitri, SE yang merupakan teman satu pembimbing peneliti yang telah berjuang bersama-sama dari pengajuan judul, seminar proposal hingga ujian kompre.
7. Yonia Efrilita, SE yang selalu mendengarkan keluh kesah peneliti, memberikan *support* dan selalu berbagi kamar kos untuk peneliti makan siang dan solat.
8. Rahma Fadila Sari, SE yang juga mendengarkan keluh kesah peneliti, memberikan *support* dan mau menanggungkan pembayaran paket data peneliti untuk keperluan internet dalam penyelesaian skripsi ini.
9. SeNaSeKo (Common People, Ummul Randang, dan Amintak Ditabok) untuk *support* dan untuk hiburan konyol kepada peneliti sehingga kembali ceria disaat ada kendala dalam proses penelitian.
10. ELECTRAN's *Family*, yang selalu memberikan semangat, pikiran yang positif, motivasi, serta memberikan ilmu yang sangat berguna tentang kehidupan untuk sekarang dan masa yang akandatang.
11. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satupersatu.

Semoga segala kebaikan dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal ibadah dan mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Skripsi ini telah

disusun sesuai dengan aturan dan tata cara yang telah ditetapkan oleh Universitas Negeri Padang, Namun Kritik, saran dan masukan dalam rangka meningkatkan kualitas skripsi ini akan diterima dengan besar hati. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Padang, 1 November 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II KAJIAN TEORI	12
A. <i>Grand Theory</i>	12
1. <i>Self-Justification Theory</i>	12
2. <i>Prospect Theory</i>	13
3. Eskalasi Komitmen.....	16
4. Informasi Investasi.....	18
5. <i>Overconfidence</i>	20
B. Penelitian Terdahulu.....	22
C. Hubungan Antar Variabel dan Penurunan Hipotesis.....	24
1. Informasi Investasi dan Eskalasi Komitmen.....	24
2. <i>Overconfidence</i> dan Eskalasi Komitmen.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Desain Penelitian.....	28
B. Jenis dan Sumber Data.....	30
C. Teknik Pengumpulan Data.....	31
D. Instrumen Penelitian.....	31
E. Uji Coba Instrumen.....	33
1. Uji Validitas.....	34
2. Uji Reliabilitas.....	35

F. Prosedur Penelitian.....	36
G. Definisi Operasional Variabel Penelitian dan Pengukurannya.....	38
1. Variabel Terikat (Y).....	38
2. Variabel Bebas (X).....	39
H. Teknik Analisis Data.....	41
1. Uji Asumsi Klasik.....	41
2. Uji Hipotesis.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	43
A. Hasil Penelitian.....	43
1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	43
2. Analisis Statistik Demografi.....	44
3. Analisis Statistik Deskriptif.....	46
4. Uji Asumsi Klasik.....	50
5. Uji Hipotesis.....	52
B. Pembahasan.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	57
A. Kesimpulan.....	59
B. Keterbatasan.....	59
C. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Konseptual.....	27
-----------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Desain Faktorial 2x2.....	29
Tabel 2 Uji Validitas	34
Tabel 3 Uji Reliabilitas	35
Tabel 4 Data Demografi Responden	43
Tabel 5 Uji <i>Independent Sample T-Test</i>	45
Tabel 6 Statistik Deskriptif Eskalasi Komitmen.....	47
Tabel 7 Statistik Deskriptif Informasi Investasi.....	49
Tabel 8 Statistik Deskriptif <i>Overconfidence</i>	50
Tabel 9 Hasil Uji Normalitas	51
Tabel 10 Hasil Uji Homogenitas.....	52
Tabel 11 Hasil Uji Hipotesis	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	64
Lampiran 2 Tabulasi Data Penelitian	71
Lampiran 3 Uji Validitas	73
Lampiran 4 Uji Reliabilitas	74
Lampiran 5 Analisis Deskriptif	74
Lampiran 6 Uji Asumsi Klasik	75
Lampiran 7 <i>One Way</i> ANOVA	76
Lampiran 8 <i>Kruskal Wallis</i>	77

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan sering kali melakukan investasi dalam berbagai bentuk untuk mendapatkan keuntungan di masa depan. Salah satu keputusan investasi yang dilakukan adalah melaksanakan proyek. Proyek merupakan kegiatan-kegiatan yang bisa direncanakan dan dilaksanakan dalam satu bentuk kesatuan dengan mempergunakan sumber daya untuk mendapatkan keuntungan. Pelaksanaan proyek bisa seperti pembangunan pabrik, pembuatan jalan raya atau kereta api, pendirian gedung-gedung sekolah dan pelatihan, dan sebagainya. Suatu proyek dapat diselenggarakan oleh instansi pemerintah, perusahaan, organisasi sosial maupun oleh perorangan.

Eskalasi komitmen diartikan sebagai fenomena yang menjelaskan bahwa seseorang memutuskan untuk meningkatkan atau menambah investasi lebih besar ke dalam suatu proyek yang sedang dijalankan, meskipun bukti baru memberikan hasil negatif dan keputusan yang telah diambil tersebut salah (Santoso, 2012; Ronay *et al.*, 2016). Menurut Koroy (2008), berdasarkan teori ekonomi, diasumsikan bahwa seorang manajer perusahaan berusaha memaksimalkan keuntungan perusahaan. Secara rasional, manajer akan meneruskan proyek yang memberikan keuntungan dan bukan melanjutkan sebuah proyek yang gagal.

Contoh kasus eskalasi komitmen yang terjadi di Indonesia seperti pelaksanaan mega proyek Pengembangan Prestasi Olahraga Nasional di Hambalang, dimana pada tahun 2006 telah dibuatkan masterplannya dengan

pengajuan anggaran awal sebesar 125 milyar rupiah. Anggaran proyek naik menjadi 2,5 triliun rupiah pada tahun 2009. Pada tahun 2011, telah terjadi longsor yang menimpa sebagian bangunan di proyek Hambalang. Hasil penelitian tim tanggap darurat menunjukkan longsor di proyek Hambalang disebabkan karena kondisi tanah yang tidak layak untuk dilakukan pembangunan. Selain itu, pada tahap awal perencanaan konstruksi proyek Hambalang, hasil investigasi telah menunjukkan tanah Hambalang bersifat rapuh (GresNews.com).

Para pembuat keputusan dari proyek Hambalang menghadapi situasi yang tidak menyenangkan, karena Kemenpora dihadapkan pada keinginan yang bertentangan dalam situasi yang sulit. Di satu sisi, mereka ingin melanjutkan proyek mengingat pengeluaran yang telah terjadi dalam proyek tersebut. Sejumlah bangunan yang sudah ada di Hambalang tidak mungkin dihapuskan karena sudah menjadi aset negara. Di sisi lain, para pembuat keputusan proyek Hambalang juga mempertimbangkan sejumlah umpan balik negatif dari proyek, salah satunya adalah masalah struktur tanah di Hambalang yang menyebabkan proyek tersebut tidak layak dilanjutkan. Namun, Kemenpora memilih untuk tetap meneruskan proyek Hambalang hingga proyek tersebut mangkrak pada tahun 2012. Proyek Hambalang ada kemungkinan untuk dilanjutkan dengan tambahan investasi sebesar 800 milyar rupiah, namun pembangunan tersebut tidak akan sesuai dengan rencana pemanfaatan awal (CNBC Indonesia). Masalah Hambalang merupakan salah satu situasi eskalasi komitmen dimana sumber daya yang

sebelumnya diinvestasikan seperti uang, waktu, atau usaha tidak memberikan hasil yang positif, dan terdapat ketidakpastian apakah investasi tambahan akan menghasilkan kesuksesan (Brockner, 1992; Staw, 1976).

Hasil beberapa penelitian terdahulu telah menunjukkan bukti bahwa manajer yang membuat keputusan untuk memulai sebuah proyek dan kemudian proyek tersebut tidak menguntungkan akan cenderung meneruskan proyek dengan meningkatkan komitmennya atas proyek tersebut. Staw (1976) menunjukkan bahwa seseorang akan meningkatkan komitmennya lebih tinggi terhadap sumber daya ketika mereka secara pribadi bertanggung jawab atas konsekuensi negatif. Liang *et al.* (2014) dalam studinya menunjukkan bahwa manajer Cina yang pemikir holistik cenderung meningkatkan komitmen mereka atas pengembangan produk baru daripada manajer Amerika yang pemikir analitis. Meskipun informasi akuntansi menunjukkan penghentian atas proyek investasi sebagai keputusan yang rasional, namun penelitian menunjukkan proyek-proyek investasi sering terjebak dalam masalah peningkatan komitmen (Harrell dan Harrison, 1994).

Brockner (1992) berpendapat bahwa *self-justification theory* adalah teori yang bisa menjelaskan perilaku eskalasi komitmen pada tingkat pengambilan keputusan individu. Teori ini menjelaskan bahwa seseorang akan melakukan pembenaran atas keputusan yang sudah diambil meskipun hasilnya tidak sesuai harapan demi kepentingan harga diri atau citra semata. Dampaknya, tanggung jawab individu untuk memulai proyek yang tidak

menguntungkan menciptakan motif pembenaran diri. Sehingga manajer bertahan dan tetap melanjutkan proyek (Chang *et al.*, 2018).

Investigasi terhadap fenomena eskalasi komitmen diperlukan oleh organisasi karena perilaku tersebut bisa menyebabkan kerugian ekonomi yang besar. Imbas dari perilaku eskalasi komitmen tentu akan membahayakan. Kerugian ekonomi yang besar bisa berujung pada kebangkrutan sebuah organisasi (Dwita, 2007; Tine, 2013; Jackson *et al.*, 2018). Hal ini membuat peneliti tertarik untuk meneliti tentang eskalasi komitmen. Penelitian ini diharapkan memberikan masukan dan memberikan hasil yang jelas tentang faktor apa saja yang mempengaruhi eskalasi komitmen.

Penelitian terdahulu sebagian besar telah membahas faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya eskalasi komitmen. Salah satu faktor penyebab terjadinya eskalasi komitmen adalah adanya informasi investasi negatif. Sharp dan Salter (2004) melakukan eksperimen dengan menggunakan manajer di AS dan Kanada dan menunjukkan bahwa *framing* negatif atas informasi investasi meningkatkan kecenderungan eskalasi komitmen. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan Nasution (2018), Sari dan Wirakusuma (2016), serta Dewanti (2010) juga menunjukkan bahwa informasi yang disajikan dalam keadaan negatif atau *framing* negatif membuat pengambil keputusan cenderung melakukan eskalasi komitmen. Namun penelitian yang dilakukan oleh Amelia (2014), Rita dan Sari (2012), serta Dwita (2007) memberikan hasil yang sebaliknya, yaitu *framing* negatif atas informasi

investasi tidak memiliki pengaruh dalam keputusan untuk melakukan eskalasi komitmen.

Berdasarkan penelitian terdahulu terhadap eskalasi komitmen mengenai pengaruh *framing* negatif atas informasi investasi, menunjukkan hasil penelitian yang belum konsisten. Penelitian ini mencoba menguji kembali pengaruh informasi investasi negatif terhadap eskalasi komitmen apakah dengan menggunakan teori yang sama akan memberikan hasil yang sama dengan penelitian terdahulu. Dimensi waktu mengakibatkan adanya perubahan pola pikir manusia sehingga ada kemungkinan keputusan yang dihasilkan juga berbeda (Sari dan Wirakusuma, 2016).

Menguji pengaruh informasi investasi negatif terhadap eskalasi komitmen menarik untuk dilakukan karena bertentangan dengan tindakan pengambilan keputusan yang sewajarnya. Menurut Staw (1976) seseorang biasanya berharap individu akan mengubah keputusan atau perilaku yang memberikan hasil negatif, kenyataannya dalam konteks keputusan investasi, konsekuensi negatif sebenarnya bisa menyebabkan pengambil keputusan untuk meningkatkan komitmennya dengan menambah sumber daya dan menjalani risiko konsekuensi negatif lebih lanjut.

Teori prospek memprediksi bahwa cara keputusan digambarkan atau dibingkai memengaruhi pilihan manajer. Manajer akan cenderung bersikap *risk taking* apabila dihadapkan pada informasi investasi negatif dan bersikap *risk averse* apabila dihadapkan pada informasi investasi positif. Menurut Ikhsan dan Ishak dalam Restuti dan Soma (2017), informasi positif maupun

informasi negatif merupakan suatu pilihan untuk menentukan tindakan yang berdampak pada masa depan suatu proyek. Ketika informasi investasi negatif atau rugi, pengambil keputusan cenderung untuk mencari risiko dengan melanjutkan proyek untuk mencegah kerugian lebih lanjut. Sementara pada informasi investasi positif atau untung, pengambil keputusan akan cenderung menghindari risiko dengan tidak melanjutkan proyek (Koroy, 2008 dan Dwita, 2007).

Dewanti (2010) mengatakan biaya yang telah dikeluarkan (*sunk cost*) bertindak sebagai titik referensi bagi manajer dalam membuat keputusan. Jackson *et al.* (2018) berpendapat bahwa seharusnya ketika menghadapi proyek gagal, tindakan rasional yang dilakukan adalah mengabaikan sumber daya yang sudah diinvestasikan (*sunk cost*) dan meninggalkan proyek. Faktanya orang akan mempertimbangkan *sunk cost* dan umumnya membuat pilihan yang tidak rasional yaitu dengan meningkatkan komitmen mereka atas proyek gagal (Conlon dan Garland, 1993 dalam Jackson *et al.*, 2018). Menurut Fokufuka *et al.* (2014), keberadaan *sunk cost* adalah motivasi bagi akuntan untuk memberikan laporan yang mendukung kelanjutan proyek yang tidak menguntungkan. Dengan mempertimbangkan *sunk cost* sebagai acuan pengambilan keputusan yang diikuti dengan ketidakpastian serta pertimbangan terhadap nama baik atas tanggung jawab suatu proyek, mengakibatkan manajer menghadapi masalah eskalasi komitmen (Mulia dkk, 2015).

Selain informasi investasi, *overconfidence* individu juga diduga akan memengaruhi keputusan manajer melakukan eskalasi komitmen. Penelitian yang menguji pengaruh *overconfidence* terhadap pengambilan keputusan di Indonesia telah dilakukan dalam bidang keuangan, seperti penelitian penilaian saham (Kufepaksi, 2010), strategi perdagangan saham (Trinugroho dan Sembel, 2011), keputusan investasi (Almilia dan Wulanditya, 2016), dan pertimbangan auditor (Kartikasari dkk., 2013). Sedangkan penelitian yang telah menguji *overconfidence* terhadap keputusan untuk melakukan eskalasi komitmen telah dilakukan oleh Ronay *et al.*, (2016) dan Tine (2013). Penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa seseorang dengan tingkat *overconfidence* tinggi memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk meningkatkan komitmen mereka ke arah tindakan yang gagal.

Penelitian yang mencoba menghubungkan karakteristik individu, seperti *overconfidence* pada pengambilan keputusan eskalasi komitmen masih sedikit ditemukan. Soma dan Restuti (2017) serta Helmayunita (2015) juga telah menyarankan penelitian selanjutnya untuk menguji karakteristik individu dengan hubungannya pada eskalasi komitmen. Hal ini memotivasi peneliti untuk melakukan penelitian dengan menguji pengaruh *overconfidence* sebagai salah satu faktor penyebab manajer melakukan eskalasi komitmen.

Menurut Ronay *et al.* (2016), ada hubungan intuitif antara kepercayaan diri dengan pengambilan keputusan. Keputusan yang muncul dari tingkat kepercayaan diri yang tinggi (*overconfidence*) sering membuat

pengambil keputusan bertahan dengan keputusan awal mereka, bahkan dalam menghadapi bukti nyata bahwa keputusan awal yang dibuat tersebut menunjukkan kegagalan (Lichtenstein *et al.*, 1982 dalam Tine, 2013; Meikle *et al.*, 2016). Menurut Kufepaksi (2010), fenomena *overconfidence* adalah tendensi pengambil keputusan untuk menilai pengetahuan dan informasi yang mereka miliki secara berlebihan, melebihi kenyataan yang sebenarnya sehingga menyebabkan timbulnya kesalahan yang lebih banyak. Dengan mengabaikan informasi negatif, pembuat keputusan yang terlalu percaya diri cenderung berkomitmen untuk tindakan mereka sebelumnya (Klayman, Soll, Gonzalez-Vallejo, & Barlas, 1999 dalam Ronay *et al.*, 2016).

Dibandingkan dengan variabel lain seperti indikator keuangan, *overconfidence* memberikan sinyal yang paling jelas bahwa individu tersebut berisiko mengalami bias eskalasi dalam pengambilan keputusan di masa depan (Ronay *et al.*, 2016). Hal tersebut menjelaskan bahwa ketika seseorang terlalu percaya diri, dia akan keliru dalam mengambil keputusan. Orang yang memiliki kepercayaan diri berlebih tidak mampu mengenali keterbatasan yang dimilikinya sehingga cenderung akan membuat keputusan yang tidak realistis atau bias keputusan dan pilihan strategi yang menyebabkan kegagalan (Kennedy, Anderson & Moore, 2012). Hal itu menyebabkan manajer yang *overconfidence* akan lebih mungkin melakukan eskalasi komitmen.

Penelitian ini menguji kembali pengaruh informasi investasi yang diterima manajer, yang menjadi perbedaan adalah penelitian ini mencoba

memasukkan variabel karakteristik individu yaitu *overconfidence*. *Overconfidence* dalam penelitian ini menggunakan pengukuran yang berbeda dari penelitian lain yaitu dengan menentukan bias skor melalui kuis pengetahuan umum Michailova & Katter (2014).

Penelitian ini bertujuan untuk berkontribusi kepada literatur dengan memeriksa pengaruh informasi investasi dan juga *overconfidence* pada keputusan melakukan eskalasi komitmen. Penelitian ini diharapkan memberikan gambaran yang jelas serta memperdalam pemahaman tentang pengaruh informasi investasi dan *overconfidence* dalam kecenderungan melakukan eskalasi komitmen. Pemahaman yang lebih baik mengenai faktor-faktor yang berkontribusi dalam eskalasi komitmen sangat penting bagi perusahaan (Tine, 2013). Pemahaman yang lebih baik akan membantu perusahaan untuk mengatasi masalah eskalasi komitmen serta membuat sumber daya memberikan hasil yang lebih baik.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Pengaruh Informasi Investasi dan *Overconfidence* terhadap Eskalasi Komitmen**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah informasi negatif berpengaruh terhadap eskalasi komitmen?
2. Apakah *overconfidence* berpengaruh terhadap eskalasi komitmen?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menguji secara empiris:

1. Kecenderungan perilaku manajer yang menerima informasi investasi negatif dalam melakukan eskalasi komitmen.
2. Kecenderungan manajer dengan *overconfidence* dalam melakukan eskalasi komitmen.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, diantaranya:

1. Bagi penulis, sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Ekonomi di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan menambah pengetahuan di bidang Akuntansi.
2. Bagi ilmu pengetahuan dan kepentingan akademisi, sebagai sumbangan ilmiah, dan masukan bagi pengembangan ilmu di bidang Akuntansi.
3. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan untuk mengurangi *over* komitmen manajer terhadap sumber daya bagi proyek yang tidak lagi menguntungkan
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan terutama dalam bidang akuntansi keprilakuan serta memberikan bukti empiris dan konfirmasi

konsistensi dengan hasil penelitian sebelumnya. Selain itu penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. *Grand Theory*

1. Teori Perspektif Diri (*Self-Justification Theory*)

Self-Justification Theory merupakan satu teori yang digunakan untuk menjelaskan eskalasi komitmen. Menurut Salter et al. (2013) teori ini mengacu pada disonansi kognitif (Festinger, 1957) dan komitmen psikologis (Kiesler, 1971) untuk menyatakan bahwa pembenaran diri (*self justification*) adalah proses psikologis penting yang mendasari perilaku eskalasi. Teori ini memberikan penjelasan bahwa saat manajer dihadapkan pada kegagalan suatu proyek, maka manajer akan meningkatkan komitmennya dalam upaya merasionalkan keputusan dari sejumlah tindakan irasional. Dampaknya, tanggung jawab individu untuk memulai proyek yang tidak menguntungkan menciptakan motif pembenaran diri. Mulia (2015) mengatakan meski sejumlah teori yang berbeda juga digunakan untuk menjelaskan fenomena eskalasi komitmen, namun teori *self-justification* dianggap teori yang paling relevan untuk eskalasi komitmen pada tingkat pembuatan keputusan individu.

Staw (1980) dalam Whyte (1986) mengasumsikan bahwa individu termotivasi oleh dorongan kompetensi, dalam arti bahwa seorang individu berusaha untuk memprediksi dan mengendalikan lingkungan mereka, dan mencapai tujuan mereka. Namun, sejauh individu memiliki kebutuhan kuat untuk menjadi benar atau akurat, seorang individu juga cenderung merasa terdorong untuk membenarkan tindakannya, untuk membuktikan kepada dirinya sendiri dan kepada orang lain bahwa dia memang kompeten dan

rasional. Ini adalah kebutuhan untuk menunjukkan rasionalitas yang terlihat untuk menggerakkan perilaku yang bertentangan dengan gagasan rasionalitas yang diterima secara umum.

Brockner (1992) menyatakan bahwa seorang individu akan lebih cenderung untuk membenarkan keputusan yang telah diambilnya meskipun hasilnya tidak sesuai dengan yang diharapkan untuk kepentingan harga diri atau citra semata. Ketika mendapat umpan balik yang mengindikasikan kerugian atas suatu proyek investasinya, manajer cenderung untuk tetap mempertahankan atau melanjutkan proyek tersebut dengan tujuan untuk mempertahankan harga diri dan juga nama baiknya. Manajer tersebut tidak mau dinilai bahwa dia tidak melakukan analisis pendahuluan atas keputusan yang dipilihnya (Nugraha, 2015).

2. Teori Prospek (*Prospect Theory*)

Teori prospek memberikan penjelasan mengenai terjadinya bias kognitif yang memengaruhi pengambilan keputusan dalam kondisi ketidakpastian dan berisiko (Kahneman dan Tversky, 1979;1981 dalam Eveline, 2010). Teori prospek menyarankan bahwa individu menunjukkan perilaku mencari risiko atau menolak risiko tergantung pada pembingkaiian situasi atau masalah tertentu. Perilaku menolak risiko (*risk averse*) diajukan ke permukaan ketika memilih antara dua alternatif positif. Perilaku pencarian risiko (*risk seeking*) diajukan ke permukaan ketika individu diharuskan untuk memilih di antara dua alternatif negatif, seperti memilih antara kerugian pasti (misalnya, menghentikan proyek di mana investasi sumber daya yang

signifikan telah dikeluarkan) dan kemungkinan lebih besar kerugian (kombinasi dari investasi awal ditambah lebih banyak sumber daya yang dihabiskan) dalam upaya untuk kembali ke titik referensi (Tine, 2013).

Dalam teori prospek, hasil keputusan (*outcome*) digambarkan sebagai deviasi positif atau negatif (keuntungan atau kerugian) dari suatu titik referensi yang bersifat netral yang ditetapkan nilainya sebesar nol. Menurut teori ini individu membobot secara berlebihan hasil yang akan dicapai dengan kepastian apabila dibandingkan hasil yang masih berupa kemungkinan. Kecenderungan ini disebut *certainty effect*, yang memberikan sifat *risk aversion* dalam pilihan pasti akan untung, dan *risk taking* pada pilihan pasti akan mendapat rugi. Individu secara umum membuang komponen sama yang dimiliki semua prospek yang menjadi objek pilihan. Kecenderungan ini disebut *isolation effect*, yang akan mengarahkan pada pilihan yang tidak konsisten jika pilihan yang sama disajikan dalam bentuk yang berbeda—*framing* secara positif maupun negatif (Dewanti, 2010).

Keputusan yang diambil setelah keputusan terkait akan dibingkai sedemikian rupa untuk mencerminkan keberhasilan atau kegagalan keputusan sebelumnya. Keputusan yang dibuat berdasarkan umpan balik positif akan ditafsirkan sebagai pilihan antara keuntungan, sedangkan keputusan yang dibuat berdasarkan umpan balik negatif akan ditafsirkan sebagai pilihan antara kerugian (Whyte, 1986).

Informasi investasi disajikan dalam dua kondisi yaitu posisi untung dan posisi rugi. Informasi yang disajikan dalam posisi menguntungkan

cenderung membuat individu berhati-hati untuk setiap pengambilan keputusan. Sedangkan informasi yang disajikan dalam posisi tidak menguntungkan cenderung menunjukkan individu lebih menyukai risiko agar mendapat pengembalian di masa mendatang. Manajer akan memandang keputusan selanjutnya sebagai pilihan keputusan antara kerugian yang pasti terjadi dengan tidak menambah investasi atau kerugian dimasa mendatang yang kurang pasti dengan risiko menambah dana dan berharap mendapat pengembalian positif. Menurut Keil *et al* dalam Sari dan Wirakusuma (2016) *sunk cost* mendorong individu berperilaku menyukai risiko yang mengarah pada eskalasi komitmen untuk proyek yang gagal.

Arkes dan Blumer (1985) dalam Fokufuka (2014) mengemukakan bahwa dalam hal manajemen proyek, *sunk cost* adalah kerugian pasti dan seorang individu akan lebih suka opsi dengan kemungkinan kerugian yang lebih besar, jika masih ada peluang dari hasil yang menguntungkan. Maksudnya disini adalah manajer akan membuat keputusan meningkatkan komitmennya pada keadaan informasi negatif atau rugi dengan harapan mendapatkan imbal hasil positif di masa datang.

Hubungan antara kesediaan manajemen untuk melanjutkan proyek yang gagal dan keberadaan *sunk cost* secara empiris diperiksa oleh Garland (1990), yang menemukan bahwa persentase *sunk cost* yang lebih tinggi dapat mengarah pada kemauan yang lebih besar untuk melanjutkan proyek yang gagal (Fokufuka, 2014).

3. Eskalasi Komitmen

Manajer cenderung melakukan perilaku pembenaran diri (*self-justification*) dengan terus melanjutkan proyek yang berkemungkinan gagal dengan harapan mendapatkan umpan balik positif karena kebutuhan untuk membenarkan keputusan awal untuk menjaga reputasinya (Kelly dan Milkman, 2013 dalam Nasution, 2018). Kegigihan dalam menghadapi umpan balik negatif menjelaskan apa yang dimaksud dengan eskalasi komitmen (Brockner, 1992).

Eskalasi komitmen terjadi ketika keberadaan informasi investasi suatu proyek negatif dan tidak diproses dengan tepat yang kemudian memberikan hasil dari apa yang tampaknya merupakan tindakan yang gagal (Keil et al., 2000 dalam Tine, 2013). Sedangkan menurut Brockner (1992) dan Jackson *et al.* (2018) eskalasi komitmen adalah komitmen berkelanjutan untuk menginvestasikan sumber daya (uang, waktu, dan atau usaha) dalam menghadapi informasi negatif. Definisi dari eskalasi komitmen mencerminkan tiga karakteristik yang menentukan eskalasi komitmen, yaitu; (1) kerugian telah diderita, (2) ada kesempatan untuk bertahan atau menarik diri, dan (3) konsekuensi dari tindakan ini tidak pasti (Staw, 1997 dalam Tine, 2013).

Eskalasi komitmen yang tidak rasional (*nonrational escalation of commitment*) adalah derajat dimana individu meningkatkan komitmen untuk tindakan-tindakan tertentu yang dilakukan sebelumnya sampai satu titik yang melewati model pengambilan keputusan yang rasional (Bazerman, 1994

dalam Mulia dkk., 2015). Pada akhirnya manajer akan merasa kesulitan dalam memisahkan keputusan yang telah diambil sebelumnya dengan keputusan masa depan. Sehingga dampaknya seorang manajer akan membiaskan keputusannya akibat tindakan masa lalu dan mempunyai tendensi untuk meningkatkan komitmen apabila menerima umpan balik negatif.

Menurut Kreitner dan Kinicki (2005) dalam Nugraha (2015) menyebutkan empat faktor yang menyebabkan terjadinya perilaku eskalasi komitmen, yaitu: faktor penentu psikologis dan sosial, faktor penentu organisasional, karakteristik proyek, dan faktor penentu kontekstual. Faktor psikologis dan sosial merupakan kontributor utama dari eskalasi komitmen yang termasuk didalamnya adalah pertahanan ego dan motivasi individu. Seseorang yang memiliki sifat pertahanan ego dan motivasi individu maka mereka cenderung membiaskan fakta-fakta yang diterimanya sehingga mereka akan cenderung mendukung keputusan yang dibuat sebelumnya. Seseorang yang memiliki sifat pertahanan ego akan cenderung melibatkan egonya ke dalam suatu proyek yang ditanganinya, karena kegagalan akan mengancam nilai diri atau ego, maka cenderung mengabaikan tanda-tanda negatif dan cenderung mendorong keputusannya ke depan.

Faktor selanjutnya yang mengakibatkan terjadinya situasi eskalasi komitmen adalah faktor penentu organisasional. Dalam faktor penentu organisasional adanya pemutusan komunikasi, politik di dalam organisasi, dan adanya kelambanan organisasional yang menyebabkan organisasi

membiarkan terjadinya tindakan yang berdampak buruk bagi perusahaan, atau dengan kata lain mendukung dan menjalankan adanya suatu keputusan yang bereskalasi komitmen.

Faktor selanjutnya adalah karakteristik proyek. Karakteristik proyek memasukkan fitur-fitur objektif proyek, yang berdampak paling besar pada keputusan eskalasi komitmen. Faktor yang terakhir yang mengakibatkan terjadinya situasi eskalasi komitmen adalah faktor penentu kontekstual. Faktor ini memberi penjelasan bahwa penyebab terjadinya eskalasi komitmen karena adanya kekuatan-kekuatan politik dari luar yang berada di luar kendali organisasi.

4. Informasi Investasi

Informasi investasi merupakan satu sumber daya yang sangat diperlukan dalam suatu organisasi dengan adanya data yang telah diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya untuk pengambilan keputusan investasi (Ais Zakiyudin 2012 dalam Restuti dan Soma, 2017). Informasi yang diperoleh dapat dijadikan pedoman bagi pengambil keputusan untuk menentukan alternatif pilihan terhadap hal yang sedang dijalankan. Ciri-ciri informasi yang disajikan harus relevan, akurat, tepat waktu, dan konsisten agar pengambilan keputusan tidak didasarkan pada hal yang samar. Dikaitkan dengan investasi pada perusahaan, informasi mengenai investasi sangat diperlukan secara relevan untuk mengetahui proyek yang sedang dijalankan. Informasi investasi akan dipakai untuk

pengambilan keputusan yang dilakukan seorang manajer dengan cara mengetahui kondisi proyek yang sedang dijalankan (Restuti dan Soma, 2017).

Informasi investasi dihadapkan dalam dua kondisi yaitu untung atau informasi positif dan rugi atau informasi negatif. Informasi positif yang disajikan dalam posisi menguntungkan cenderung membuat seseorang berhati-hati untuk setiap pengambilan keputusan. Manajer akan dihadapkan pada pilihan antara untung yang pasti dengan pengembalian investasi yang semula atau keuntungan di masa mendatang yang tidak pasti. Kondisi tersebut menjadikan manajer cenderung menghindari risiko (*risk averse*) dan mengambil keuntungan yang pasti daripada menghadapi risiko keuntungan yang tidak pasti dengan tidak melanjutkan proyek (Whyte, 1986).

Informasi negatif yang disajikan dalam posisi tidak menguntungkan cenderung menunjukkan seseorang lebih menyukai risiko agar mendapat pengembalian di masa mendatang. Manajer akan memandang keputusan selanjutnya sebagai pilihan keputusan antara kerugian yang pasti terjadi dengan tidak menambah investasi atau kerugian dimasa mendatang yang kurang pasti dengan risiko menambah dana dan berharap mendapat pengembalian positif. Dalam keadaan tersebut, manajer cenderung mengambil risiko (*risk seeking*) dengan memilih kerugian yang tidak pasti yang memberikan harapan perbaikan dengan komitmen menambah dana. Manajer akan memandang keputusan selanjutnya sebagai pilihan keputusan antara kerugian yang pasti terjadi dengan tidak menambah investasi atau kerugian dimasa mendatang yang kurang pasti dengan risiko menambah dana

dan berharap mendapat pengembalian positif. Menurut Keil *et al* dalam Sari dan Wirakusuma (2016) *sunk cost* mendorong individu berperilaku menyukai risiko yang mengarah pada eskalasi komitmen untuk proyek yang gagal (Restuti dan Soma, 2017).

5. *Overconfidence*

Overconfidence atau kepercayaan diri berlebih adalah keyakinan positif bahwa seorang individu lebih terampil, cerdas, dan mampu daripada yang sebenarnya dimiliki dalam domain atau tugas tertentu (Russo dan Schoemaker, 2016; Kennedy *et al.*, 2013). Secara umum, *overconfidence* terjadi ketika keyakinan pengambil keputusan tentang kualitas kinerjanya melebihi kinerja aktual (Stone, 1994 dalam Tine, 2013). Bazerman dan Moore (2013) menyebutkan bahwa *overconfidence* telah menjadi studi dalam tiga cara dasar yaitu:

- a. *Overprecision* menggambarkan kecenderungan untuk terlalu yakin bahwa penilaian dan keputusan kita akurat, tidak tertarik dalam menguji asumsi kita, dan menolak bukti yang menunjukkan kita mungkin salah. Itu menuntun kita untuk menarik interval kepercayaan yang terlalu sempit dan terlalu yakin bahwa kita tahu yang sebenarnya.
- b. *Overestimation* adalah kecenderungan umum untuk berpikir kita lebih baik, lebih pintar, lebih cepat, lebih mampu, lebih menarik, atau lebih populer (dan sebagainya) daripada yang sebenarnya. Sebagai konsekuensinya, kita melebih-lebihkan banyak hal yang akan kita capai

dalam waktu terbatas atau percaya kita memiliki kendali lebih besar daripada yang sebenarnya kita miliki.

- c. *Overplacement* adalah kecenderungan untuk berpikir salah bahwa kita memiliki peringkat lebih tinggi daripada yang lain pada dimensi tertentu, terutama dalam konteks kompetitif. Penempatan berlebih dapat menyebabkan orang terlalu tertarik untuk bersaing dengan orang lain dalam negosiasi, di pasar, di pengadilan, atau di medan perang. Terlalu banyak hambatan dalam negosiasi, hingga banyak gugatan. Dan terlalu banyak perang, dan penempatan berlebihan mungkin sebagian menjelaskan alasannya.

Penelitian tentang hubungan *overconfidence* dan pengambilan keputusan memberi tahu kita bahwa pembuat keputusan dengan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi cenderung tidak mengenali persepsi risiko yang tidak akurat selama proses pengambilan keputusan (Simon & Houghton, 2003; Simon Houghton, & Aquino, 2000, dalam Tine, 2013) dan mungkin memiliki lebih banyak masalah dalam mengenali cara pemrosesan informasi yang irasional dan kebutuhan untuk memperoleh lebih banyak pengetahuan sebelum pengambilan keputusan (Merkle & Weber, 2011 dalam Tine, 2013).

Pembuat keputusan dengan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi cenderung kurang konsesi dalam keputusan yang mereka buat, yang akibatnya dapat menyebabkan komitmen mereka untuk tindakan sebelumnya (Neale dan Bazerman, 1985 dalam Tine, 2013). Singkatnya, kepercayaan yang berlebihan, adalah bias kognitif yang mempengaruhi kecenderungan

untuk meningkatkan komitmen ketika pengambil keputusan melebih-lebihkan tingkat akurasi penilaian mereka terhadap kemampuan mereka untuk menghasilkan hasil yang positif (Schwenk, 1986 dalam Tine, 2013).

B. Penelitian Terdahulu

Eskalasi komitmen terjadi ketika manajer terus berkomitmen atas sumber daya ke dalam proyek yang seharusnya dihentikan. Eskalasi komitmen telah diteliti pada banyak konteks termasuk perilaku organisasi (Staw, 1976), manajemen (Brockner, 1992; Whyte, 1986; Staw, 1981), dan psikologi (Staw *et al.*, 1980; Schultze *et al.*, 2015; Ronay *et al.*, 2016). Eskalasi komitmen juga dipelajari dalam literatur akuntansi (Chang *et al.*, 2018; Fokufuka *et al.*, 2014; Salteret *et al.*, 2013; Denison, 2009). Penelitian sebelumnya mengenai fenomena eskalasi komitmen dapat dibedakan menjadi dua kategori yaitu faktor yang mendukung terjadinya eskalasi komitmen (Fokufuka *et al.*, 2014; Liang *et al.*, 2014; Salteret *et al.*, 2013) dan faktor yang mengurangi kecenderungan melakukan eskalasi komitmen (Chang *et al.*, 2018; Denison, 2009).

Beberapa penelitian telah menguji pengaruh *framing* negatif terhadap kecenderungan melakukan eskalasi komitmen. Penelitian ini dilakukan dengan penelitian eksperimen. Ketika informasi disajikan dalam *framing* negatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambil keputusan cenderung melakukan eskalasi komitmen (Nasution, 2018; Sari dan Wirakusuma, 2016; Mulia, 2015; Dewanti, 2010). Selain itu Salter *et al.* (2013) menunjukkan hasil bahwa *framing* negatif memiliki pengaruh yang kuat di semua budaya

dalam mempengaruhi tindakan manajer melakukan eskalasi komitmen. Penelitian yang dilakukan oleh Fokufuka *et al.* (2014) menunjukkan hasil bahwa keberadaan *sunk cost* adalah motivasi bagi akuntan untuk memberikan laporan yang mendukung kelanjutan proyek yang tidak menguntungkan. Penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa manajer memiliki kecenderungan untuk melakukan eskalasi komitmen untuk menghindari pemberian kesan bahwa keputusan awal mereka memulai sebuah proyek adalah buruk.

Secara langsung penelitian yang menguji pengaruh *overconfidence* terhadap eskalasi komitmen telah dilakukan oleh Ronay *et al.* (2016) dan Tine (2013). Penelitian ini menggunakan kuis pengetahuan umum untuk mengukur *overconfidence*. Penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa seseorang yang tingkat *overconfidence*-nya tinggi memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk meningkatkan komitmen mereka ke arah tindakan yang gagal.

Penelitian eskalasi komitmen di Indonesia telah banyak dilakukan (Nasution, 2018; Soma dan Restuti, 2017; Sari, 2017; Sari dan Wirakusuma, 2016; Helmayunita, 2015; Nugraha, 2015; Amelia, 2014; Arimawan dan Sukirno, 2014; Rita dan Sari, 2012; Dewanti, 2010; Eveline, 2010; Koroy, 2008; Dwita, 2007). Penelitian yang menguji pengaruh *overconfidence* terhadap eskalasi komitmen masih sedikit ditemukan. Penelitian terdahulu mengenai *overconfidence* juga telah dilakukan (seperti: Kufepaksi, 2010; Trinugroho dan Sembel, 2011; Kartikasari dkk, 2013; serta Almilia dan

Wulanditya, 2016). Penelitian tersebut merupakan penelitian dalam bidang keuangan.

C. Hubungan Antar Variabel dan Penurunan Hipotesis

1. Informasi Investasi dan Eskalasi Komitmen

Informasi investasi dibedakan dalam dua kondisi yaitu untung yang merupakan informasi positif dan rugi yang merupakan informasi negatif. Kahneman dan Tversky (1979) dalam Mulia (2015) juga menjelaskan bahwa ketika manajer menerima informasi yang dibingkai secara negatif dalam bentuk pilihan antara kerugian pasti yang telah terjadi dengan kerugian dimasa mendatang yang kurang pasti, maka manajer cenderung menanggung risiko (*risk seeking*) dengan memilih kerugian di masa mendatang yang kurang pasti dengan harapan kelak mendapat pengembalian yang positif.

Sunk cost turut mendorong manajer untuk mempertimbangkan pilihan eskalasi. Whyte (1993) dalam Dwita (2007) menyebutkan bahwa *sunk cost* mempengaruhi manajer untuk mempertimbangkan informasi investasinegatif. Penelitian yang dilakukan Fokufuka (2014) juga memberikan hasil bahwa keberadaan *sunk cost* adalah motivasi bagi akuntan untuk memberikan laporan yang mendukung kelanjutan proyek yang tidak menguntungkan. *Sunk cost* mendorong perilaku menanggung risiko (*risk seeking*) yang dimanifestasikan sebagai eskalasi komitmen terhadap serangkaian tindakan yang gagal. Arkes dan Blumer (1985) dan Whyte (1986) mengemukakan bahwa dalam hal manajemen proyek, *sunk cost* merupakan kerugian pasti dan seorang individu akan menyukai pilihan dengan kemungkinan kerugian

dimasa mendatang yang kurang pasti, jika ada juga peluang dari hasil yang menguntungkan. Artinya, dukungan untuk pengabaian proyek dianggap sebagai menerima kerugian dengan pasti, sedangkan mendukung kelanjutan proyek dengan eskalasi komitmen dianggap sebagai peluang bahwa kerugian akan dihindari dan peluang keuntungan dimasa datang.

Ketika outcome digambarkan sebagai suatu kerugian yang pasti (informasi investasinegatif), manajer cenderung mengambil risiko untuk menghindari kerugian yang pasti tersebut dibandingkan ketika *outcome* digambarkan sebagai keuntungan yang pasti (informasi investasi positif). Whyte (1993) dalam Dwita (2007) menyatakan bahwa meskipun dalam perspektif rasional ekonomi, *sunk cost* tidaklah relevan dengan pembuatan keputusan yang berorientasi masa depan, keberadaan *sunk cost* dalam konteks pembuatan keputusan dapat memancing manajer untuk mengambil risiko. Hal tersebut dapat terjadi ketika keberadaan *sunk cost* dalam konteks pembuatan keputusan sama halnya dengan membingkai keputusan yang berarti tidak melakukan apa-apa. Hal tersebut identik dengan menerima kerugian yang pasti. Sementara itu, ketika eskalasi komitmen belum pasti, masih ada kesempatan untuk memperbaiki kerugian yang telah didapat (*recovering the past loss*). Potensi untuk memperbaiki kerugian yang telah didapat, sesuai dengan teori prospek, lebih disukai daripada kerugian pasti yang telah terjadi, meskipun probabilitas nilai dari keputusan untuk memperbaiki kerugian adalah kurang dari nol (Whyte, 1993 dalam Dwita, 2007). Uraian tersebut membawa peneliti pada hipotesis:

H1: *Manajer yang menerima informasi investasi negatif akan cenderung melakukan eskalasi komitmen daripada manajer yang menerima informasi investasi positif.*

2. *Overconfidence* dan Eskalasi Komitmen

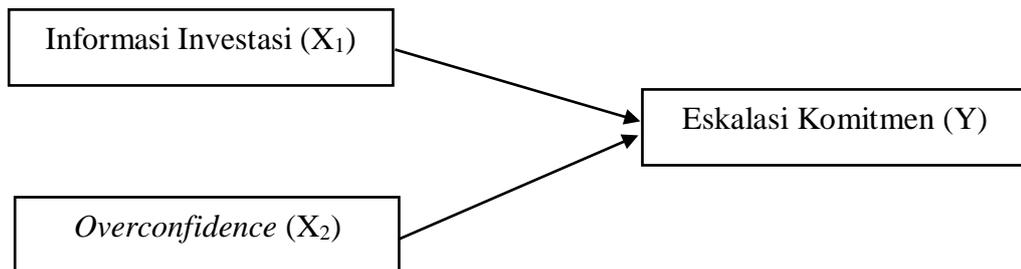
Overconfidence bisa menyebabkan eskalasi komitmen dengan berbagai cara, seperti melalui proses penilaian probabilitas, kurangnya persepsi risiko, pemrosesan informasi yang tidak akurat, dan kesalahan penilaian pengetahuan di pihak pembuat keputusan (Tine, 2013). *Overconfidence* merupakan keyakinan positif bahwa seorang individu lebih terampil, cerdas, dan mampu daripada yang sebenarnya (Russo dan Schoemaker, 2016). Pembuat keputusan yang terlalu percaya diri lebih cenderung untuk mengambil taruhan daripada mencari informasi yang akan meningkatkan pemahaman mereka tentang objek, situasi, atau peristiwa tertentu. Dengan mengabaikan informasi negatif, pembuat keputusan yang terlalu percaya diri cenderung berkomitmen untuk tindakan mereka sebelumnya (Klayman, Soll, Gonzalez-Vallejo, & Barlas, 1999 dalam Ronay et al., 2016).

Penelitian yang dilakukan oleh Pikulina et al. (2017) menunjukkan hasil bahwa ketika seorang individu dalam tingkat *overconfidence* tertinggi memilih tingkat investasi tinggi yang tidak tepat dan, juga, individu yang *underconfidence* memilih investasi rendah yang tidak tepat. Hal ini memberikan penjelasan ketika seorang individu terlalu percaya diri, dia akan keliru dalam mengambil keputusan. Orang yang memiliki kepercayaan diri

berlebih tidak mampu mengenali keterbatasan yang dimilikinya sehingga cenderung akan membuat keputusan yang tidak realistis atau bias keputusan dan pilihan strategi yang menyebabkan kegagalan (Kennedy, Anderson & Moore, 2012 dalam Tine, 2013). Fenomena *overconfidence* ini membuat seorang manajer untuk lebih mungkin melakukan eskalasi komitmen. Uraian tersebut membawa peneliti pada hipotesis:

H2: *Manajer dengan overconfidence akan cenderung melakukan eskalasi komitmen daripada manajer dengan underconfidence.*

Maka dapat dibentuk kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar 1 Kerangka Konseptual

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian dan pengujian yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Manajer yang menerima informasi investasi negatif cenderung melakukan eskalasi komitmen dibandingkan manajer yang menerima informasi investasi positif.
2. Manajer yang *overconfidence* dan manajer yang *underconfidence* sama-sama memilih untuk melakukan eskalasi komitmen.

B. Keterbatasan

Dalam penelitian yang dilakukan, penulis tidak terlepas dari adanya keterbatasan. Ada pun beberapa keterbatasan yang ditemui yaitu:

1. Kasus dalam eksperimen ini disajikan dalam bentuk ilustrasi yang merupakan penyederhanaan dari situasi dan kondisi di dunia nyata. Sehingga kasus yang disajikan dalam instrumen eksperimen belum mencerminkan secara penuh kasus yang terjadi di lapangan.
2. Waktu pelaksanaan eksperimen yang berbeda dikarenakan penyesuaian jadwal mata kuliah dari kelas partisipan.
3. Pengambil keputusan (manajer) yang digunakan sebagai proksi dalam penelitian ini adalah mahasiswa.

4. Tidak memerhatikan latar belakang pendidikan S1 dan pengalaman kerja partisipan.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa saran yang dapat diberikan yaitu:

1. Peneliti selanjutnya diharapkan agar dapat lebih bisa mengontrol partisipan eksperimen untuk tidak memegang hp atau laptop sehingga tidak mencari jawaban terkait kuis pengetahuan umum.
2. Agar menunjukkan peningkatan kemiripan keadaan yang sebenarnya, maka penelitian masa depan sebaiknya menggunakan manajer asli sebagai subjek penelitian.
3. Apabila menggunakan partisipan mahasiswa Magister, sebaiknya peneliti masa depan memerhatikan latar belakang pendidikan S1 partisipan dan pengalaman kerja partisipan.
4. Penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan pengujian terhadap karakteristik individu seperti kejujuran, religiusitas, dan tanggung jawab.

DAFTAR PUSTAKA

- Almilia, L.S., Wulanditya, P. (2016). The Effect of Overconfidence and Experience on Belief Adjustment Model in Investment Judgement. *International Research Journal of Business Studies*, 9(1):39-47.
- Amelia, Y. (2014). *Framing Effect* sebagai Determinan Eskalasi Komitmen Manajer dalam Keputusan Investasi: Dampak dari Latar Belakang Pendidikan Akuntansi dan Non Akuntansi. *Jurnal Ilmiah Gema Ekonomi*, 4(2):467-480.
- Anderson, C., Brion, S., Moore, D.A., Kennedy, J.A.(2012). A Status-Enhancement Account of Overconfidence. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Brockner, J. (1992). The Escalation of Commitment to A Failing Course of Action: Toward Theoretical Progress. *Academy of Management Review*, 17(1): 36-91.
- Bazerman, H., Moore, D.A. (2013). Judgment in Managerial Decision Making. Eight Edition. America:John Wiley & Sons, Inc.
- Chang, Y.L., Coyte, R., Cheng, M.M. (2018). Is a Fresh of Eyes Always Better? The Effect of Consultant Type and Assigned Task Purpose on Communicating Project Escalation Concerns. *Management Accounting Review*.
- CNBC Indonesia. (2019). Rawan Korupsi, Proyek Hambalang Lanjut.Diakses dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20190805213149-8-90037/rawan-korupsi-proyek-hambalang-lanjut>
- Denison, C.A. (2009). Real Option and Escalation of Commitment: A Behavioral Analysis of Capital Investment Decisions. *The Accounting Review*, 84(1):133-155.
- Dewanti, R. (2010). Pengaruh *Negative Framing* dan *Job Rotation* pada Kondisi *Adverse Selection* terhadap Eskalasi Komitmen. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Diponegoro: Semarang.
- Dwita, S. (2007). The Influence of Adverse Selection and Negative Framing on Escalation of Commitment In Project Evaluation Decisions. *SNA X Makassar*.

- Eveline, F. (2010). Pengaruh *Adverse Selection*, Pembingkaian Negatif, dan *Self Efficacy* terhadap Eskalasi Komitmen Proyek Investasi Yang Tidak Menguntungkan. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 21(2):77-94.
- Fokufuka, P., Fargher, N., Wang, Z. (2014). The Influence of Sunk Costs, Personal Responsibility and Culture on The Tendency of Accountants to Facilitate Escalation of Commitment. *Pacific Accounting Review*, 26(3):374-391.
- Prasetyo, A. (2016). Alasan Proyek Hambalang Tidak Layak Dilanjutkan".GresNews.com. Diakses dari <http://www.gresnews.com/berita/hukum/104307-alasan-proyek-hambalang-tidak-layak-dilanjutkan/>
- Harrel, A., Harrison, P. (1994). An Incentive to Shirk, Privately Held Information, and Managers' Project Evaluation Decisions. *Accounting, Organization and Society*, 19(7):569-577.
- Helmayunita, N. (2015). Pengaruh *Adverse Selection*, Kontrol Monitoring, dan Penalaran Moral Individu terhadap Perilaku Eskalasi Komitmen. *Jurnal WRA*, 3(1):513-528.
- Jackson, A.T. *et al.* (2018).The Reciprocal Relationships Between Escalation, Anger, and Confidence in Investment Decisions Over Time. *Frontiers in Psychology*, 9.
- Kartikasari, N., Subroto, B., Rahman, A.F. (2013). Perbedaan Tujuan Auditor atas Tingkat *Overconfidence* Pertimbangan Auditor (Studi Eksperimental. *Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 17(2):234-255.
- Kartini, Nugraha, N.F. (2015). Pengaruh Illusions of Control, Overconfidence dan Emotion terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Investor di Yogyakarta. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 4(2):115-123.
- Kufepaksi, M. (2010). Investor *Overconfidence* dalam Penilaian Saham: Perspektif Gender dalam Eksperimen Pasar. *Kinerja*, 14(2):131-150
- Kennedy, J.A., Anderson, C., Moore, D.A. (2013).When overconfidence is revealed to others: Testing the status-enhancement theory of overconfidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 122:266-279.
- Koroy, T.R. (2008). Pengujian Efek Pembingkaian Sebagai Determinan Eskalasi Komitmen dalam Keputusan Investasi: Dampak dari Pengalaman Kerja. *Symposium Nasional Akuntansi XI Pontianak*.

- Liang, B., Kale, S.H., Cherian, J. (2014). Is The Future Static or Dynamic? The Role of Culture on Escalation of Commitment in New Product Development. *Industrial Marketing Management*, 43:155-163.
- McCarthy, A.M., Schoorman, F.D., Cooper, A.C. (1993). Reinvestment Decisions By Entrepreneurs: Rational Decision-Making or Escalation of Commitment?. *Journal of Business Venturing*, 8:9-24.
- Meikle, N.L., Tenney, E.R., Moore, D.A. (2016). Overconfidence *at work*: Does overconfidence survive the checks and balances of organizational life?. *Research in Organizational Behavior*.
- Michailova, J., Katter, J.K.Q. (2014). Quantifying Overconfidence in Experimental Finance. *Journal Behavioural Accounting and Finance*, 4(4):351-367.
- Mulia, T.W., Lodovicus, L., Widjanarko, T.A. (2015). Pengaruh *Hurdle Rates* dan *Framing* Terhadap Eskalasi Komitmen dalam Penganggaran Modal.
- Nasution, S.Z.H. (2018). Pengaruh *Adverse Selection* dan *Negative Framing* terhadap Eskalasi Komitmen dalam Pengambilan Keputusan Investasi. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor: Bogor.
- Nugraha, K.S.P. (2015). Pengaruh *Monitoring Control* Dan Kondisi *Adverse Selection* Terhadap Eskalasi Komitmen Pengambilan Keputusan Investasi Dengan *Gender* Dan *Locus Of Control* Sebagai Variabel Pemoderasi. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Yogyakarta: Yogyakarta.
- Pikulina, E., Renneboog, L., Tobler, P.N. (2017). Overconfidence and Investment: An Experimental Approach. *Journal of Corporate Finance*, 43:175-192.
- Riduwan. (2010). *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*. Bandung : Alfabeta.
- Rita, M.R., Sari, M.P. (2012). Pengaruh *Adverse Selection* dan *Negative Framing* terhadap Eskalasi Komitmen. *Eco-Entrepreneurship Seminar & Call Paper* "Improving Performance by Improving Environment.
- Ronay, R., Ostrom, J.K., Willenbrock, N.L., Vugt, M.V. (2016). Pride Before The Fall: (Over) Confidence Predicts Escalation of Public Commitment. *Journal of Experimental Social Psychology*.
- Russo, J.E., Schoemaker, J.H. (2016). Overconfidence. *The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management*.

- Sari, N.K.A.P., Wirakusuma, M.G. (2016). Pengaruh *Adverse Selection* dan *Negative Framing* pada Kecenderungan Eskalasi Komitmen. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 5(3):573-600.
- Salter, S.B., Sharp, D.J.(2004). The Determinants of Escalation of Commitment: National Culture and Experiences Effects.
- Salter, S.B., Sharp, D.J., Chen, Y. (2013). The Moderating Effects of National Culture on Escalation of Commitment. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in Internasional Accounting*, 29:161-169.
- Santoso, A. B. (2012). Peranan *Locus of Control*, *Self-Set* Dan *Organizational Set-Hurdle Rates* Terhadap Eskalasi Komitmen Pada Level Pengambilan Keputusan Penganggaran Modal. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 1(3).
- Schultze, T., Hardt, S.S. (2015). The Impact of Biased Information and Corresponding Meta-Information on Escalating Commitment. *Journal of Economic Psychology*, 49:108-119.
- Sekaran, Uma. (2003). *Research Methods for Business, A Skill-Building Approach*. Fourth Edition. United State of America: John Wiley & Sons, Inc.
- Sharp, D.J., Salter, S.B. (1997). Project Escalation and Sunk Costs: A Test of The Internasional Generalizability of Agency and Prospect Theories. *Journal of Internasional Business Studies*, 28(1):101-122.
- Sleesman, D. J. (2019). Pushing Through The Tension While Stuck In The Mud: Paradox Mindset And Escalation of Commitment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
- Soma, A.A., Restuti, M.I.M.D. (2017). Pengaruh Informasi Investasi, *Job Rotation* dan Kondisi *Adverse Selection* Terhadap Eskalasi Komitmen. *SNA XX Jember*.
- Staw, B. M. (1976). Knee-Deep in The Big Muddy: A Study of Escalating Commitment to A Chosen Course of Action. *Organizational Behavior and Human Performance*, 16:27-44.
- Staw, B. M., Ross, J. (1980). Commitment in an Experimenting Society: A study of the Attribution of Leadership From Administrative Scenarios. *Journal of Applied Psychology*, 65(3):249-260.
- Staw, B.M. (1981). The Escalation of Commitment To a Course of Action. *Academy of Management Review*, 6(4):577-587.

- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Tine, D.C. (2013). Attribution Bias and Overconfidence in Escalation of Commitment: The Role of Desire to Rectify Past Outcomes. *Dissertation*. Georgia State University.
- Trinugroho, I., Sembel, R. (2011). Overconfidence and Excessive Trading Behavior: An Experimental Study. *International Journal of Business and Management*, 6(7):147-152.
- Whyte, G. (1986). Escalating Commitment to a Course of Action: A Reinterpretation. *The Academy of Management*, 11(2):311-321.
- Wulandari, D.A., Iramani, R. (2014). Studi Experienced Regret, Risk Tolerance, Overconfidence dan Risk Perception pada Pengambilan Keputusan Investasi Dosen Ekonomi. *Journal of Business and Banking*, 4(1):55-66.