

Peran Eskalasi Komitmen Terhadap Perusahaan Tikar Mendong

Rini Indriani¹, Laras Pratiwi^{2*}, Isny Deslyani³, Nisrina Rihhadatul Aisy⁴

¹Prodi Akuntansi, Universitas Perjuangan Tasikmalaya, riniindrni22@gmail.com

²Prodi Akuntansi, Universitas Perjuangan Tasikmalaya, laraspratiwi@unper.ac.id

³Prodi Akuntansi, Universitas Perjuangan Tasikmalaya, isnydess21@gmail.com

⁴Prodi Akuntansi, Universitas Perjuangan Tasikmalaya, nisrinaaisy091@gmail.com

ABSTRACT

Keywords:
escalation of commitment,
market competition,
mendong mat business

Received : 20 Januari 2023

Accepted : 10 Februari 2024

Published : 29 Februari 2024

This research aims to describe the extent of the phenomenon of escalation of commitment to the mendong mat business in Kamulyan Village. This research is important because it provides an understanding of the escalation of commitment because the point is whether one has to maintain one's business, change one's business sector or even close one's business to avoid losses. to improve individual abilities in making more rational and objective decisions. This research uses a qualitative approach with descriptive research type. Qualitative research is research based on the philosophy of postpositivism, which views that social reality is complex and multidimensional, so it cannot be observed objectively. Based on the research results, it can be concluded that the escalation of commitment to Mr. Lukman's mendong mat business occurred due to perception bias and consideration bias. He continues to maintain his business even though there is tight market competition and a decline in turnover. This is done to avoid losses, maintain self-esteem, and avoid embarrassment. The appropriate theory to explain the escalation of commitment in this research is self-justification theory. In this case, Mr Lukman tried to justify his decision to continue running the mendong mat business, even though the business was not profitable.

Pendahuluan

Going concern atau kelangsungan usaha adalah prinsip dasar dalam penyusunan laporan keuangan. *Going Concern* yaitu ketika entitas—atau perusahaan—dianggap berkelanjutan di masa depan. Di mana perusahaan harus memenuhi persyaratan likuidasi, menghentikan perdagangan, atau mendapatkan perlindungan dari kreditur sesuai dengan undang-undang atau peraturan untuk tetap *going concern*, SPAP *Going Concern* adalah keadaan di mana perusahaan dapat terus beroperasi dalam jangka waktu ke depan, dipengaruhi oleh kondisi keuangan dan non-keuangan. Setiap bisnis dapat mengancam perusahaan jika tidak mempertahankan *going concern*, terutama jika disebabkan oleh manajemen yang buruk, kecurangan ekonomis, dan perubahan kondisi ekonomi makro seperti penurunan nilai tukar mata uang dan meningkatnya inflasi secara tajam akibat tingginya suku bunga. Makadari itu, berdasarkan definisi *going concern*, dapat disimpulkan bahwa *going concern* adalah keadaan di mana perusahaan sebagai entitas bisnis memiliki kemampuan untuk beroperasi dalam jangka waktu mendatang, terlepas dari kondisi

finansial dan non-finansial, dan tidak terjadi pembayaran dalam jangka pendek. (Liestyowati, 2024).

Setiap perusahaan memiliki harapan kelangsungan usaha yang panjang, seperti halnya industri kreatif. Dalam beberapa tahun terakhir, industri kreatif Indonesia telah mengalami peningkatan yang signifikan. Menurut Badan Ekonomi Kreatif Indonesia, kontribusi industri kreatif terhadap perekonomian Indonesia mencapai Rp1.400 triliun pada tahun 2023, atau sekitar 8,2% dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Kontribusi ini telah meningkat sebesar 0,8% per tahun selama lima tahun terakhir. Industri kreatif memiliki potensi yang sangat besar untuk meningkatkan ekonomi Indonesia. Industri kreatif memiliki kemampuan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat Indonesia dan menciptakan banyak lapangan kerja. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah, pelaku industri, dan masyarakat untuk bekerja sama dalam mengembangkan industri kreatif di Indonesia (Sunggoro, 2024).

Salah satu industri kreatif yang ada di kota Tasikmalaya adalah usaha tikar mendong. Tikar mendong merupakan salah satu kerajinan tradisional yang telah lama ada di Indonesia. Kerajinan ini telah menjadi mata pencaharian bagi banyak orang, terutama di wilayah Tasikmalaya, Jawa Barat (Dwiono, 2024). Pada awalnya, tikar mendong hanya digunakan sebagai alas duduk atau tidur. Namun, seiring dengan perkembangan zaman, tikar mendong mulai didiversifikasi menjadi berbagai produk lainnya, seperti tas, dompet, sepatu, perhiasan, dan hiasan dinding. Permasalahan utama sektor usaha tikar mendong saat ini diantaranya adalah kurangnya keterampilan para pengrajin, ketersediaan bahan baku yang terbatas dan minat masyarakat terhadap tikar mendong menurun karena saat ini terdapat produk substitusi seperti karpet-karpet modern. Produksi tikar mendong membutuhkan bahan baku yang unik serta membutuhkan waktu yang relatif lama (Wahyuni S., 2024). Penelitian (Trisnawati, 2024) mengkaji eskalasi komitmen dari para pelaku industri tikar mendong di Tasikmalaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa eskalasi komitmen dari para pelaku industri tikar mendong di Tasikmalaya masih rendah. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti rendahnya kesadaran akan pentingnya eskalasi komitmen, kurangnya dukungan dari pemerintah, dan persaingan dari produk tikar impor.

Eskalasi komitmen dapat diartikan sebagai keseriusan atau komitmen terhadap sesuatu yang telah dilakukan oleh seseorang. Dalam penelitian ini, eskalasi komitmen diproksikan dengan keputusan pemilik usaha untuk melanjutkan proyek atau usahanya meskipun kemungkinan gagal, meningkatkan keseriusan atau kesetiaan terhadap komitmen sebelumnya. Menurut Staw (1997), organisasi harus menyadari bahwa membuat produk baru dapat menghasilkan situasi yang menguntungkan atau tidak menguntungkan di masa mendatang. Brockner (1992) menjelaskan bahwa eskalasi komitmen adalah komitmen yang terus berlanjut meskipun ada informasi negatif yang terkait dengan ketidakpastian pencapaian tujuan. Seringkali, pengabaian sinyal kegagalan dikaitkan dengan eskalasi komitmen. Kanodia et al. (1989) menjelaskan bagaimana manajer seringkali memprioritaskan keuntungan ekonomi pribadinya daripada kepentingan perusahaan. (Wirakusuma, 2024).

Berdasarkan hasil observasi peneliti masih ditemukan beberapa masyarakat yang tetap mempertahankan usaha tikar mendong. Salah satu usaha tikar mendong yang masih

bertahan adalah Tikar Mendong Bapak Lukman di Desa Kamulyan, peneliti melakukan wawancara pendahuluan terhadap pemilik usaha tikar mendong tersebut. Hasil wawancara menemukan bahwa usaha tikar mendong saat ini mengalami banyak penurunan karena adanya persaingan. Meski demikian bapak lukman selaku pemilik usaha tikar mendong tetap mempertahankan usahanya hingga saat ini, meskipun pemilik usaha menyadari terjadi penurunan omset usaha. Fenomena ini secara teori disebut dengan eskalasi komitmen. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan sejauh mana fenomena eskalasi komitmen pada usaha tikar mendong di Desa Kamulyan. Penelitian ini bersifat penting karena dengan adanya pemahaman eskalasi komitmen karena intinya apakah harus mempertahankan usahanya, mengganti sektor usahanya atau bahkan menutup usahanya untuk menghindari kerugian. Untuk meningkatkan kemampuan individu dalam pengambilan keputusan yang lebih rasional dan objektif. Dengan memahami eskalasi komitmen, individu dapat menghindari terjebak dalam situasi di mana mereka terus melanjutkan suatu keputusan yang ternyata tidak efektif atau bahkan salah.

Landasan Teori

Self Justification Theory

Keil (1997) dalam Cheng et al. (2003) menyatakan bahwa teori self-justification adalah teori yang paling relevan atau tepat untuk menjelaskan eskalasi komitmen. Pernyataan tersebut memperkuat pendapat Brockner (1992) bahwa teori self-justification memberikan penjelasan penting tentang bagaimana eskalasi terjadi. Teori self-justification merupakan gabungan dari teori kognitif dissonance dan theory psikologis komitmen. Tujuan teori kognitif dissonance adalah untuk menjelaskan mengapa manajer melakukan eskalasi komitmen. Sementara itu, teori psikologis memprediksi strategi apa yang akan dipilih manajer untuk mitigasi eskalasi komitmen (Cheng et al., 2003). Psychological theory memprediksi strategi mitigasi eskalasi komitmen mana yang akan dipilih oleh manajer jika teori kognitif dissonance berusaha menjelaskan mengapa manajer melakukan eskalasi komitmen.

Staw (1976) adalah pendahulu teori ini. Staw menyatakan bahwa eskalasi komitmen terjadi ketika manajer proyek menghadapi kerugian seiring berjalannya proyek yang dilakukan. Dalam situasi tersebut, manajer akan meningkatkan komitmen mereka agar proyek yang mereka lakukan bisa menguntungkan. Jika kondisi tersebut terus - menerus berlanjut, risiko yang akan didapat perusahaan adalah kerugian karena eskalasi komitmen tersebut. Eskalasi komitmen timbul karena kebutuhan untuk pembuktian pada perilaku sebelumnya, eskalasi komitmen terjadi karena manajer ingin meningkatkan komitmen mereka, yang pada akhirnya menaruh pada konsekuensi yang negatif.

Teori self-justification mengatakan bahwa sebuah kebutuhan yang "membenarkan" keputusan sebelumnya yang tidak efektif atau salah. Teori ini menjelaskan agen yang bertanggung jawab atas keputusan sebelumnya tidak akan mengakui bahwa mereka membuat keputusan yang salah atau bahwa mereka menggunakan sumber daya dengan tidak tepat pada keputusan sebelumnya yang salah. Karena mereka perlu untuk "membenarkan" keputusan yang sudah mereka buat sebelumnya, maka mereka kemungkinan besar akan terus - menerus melakukan kesalahan dalam alokasi sumber

dayanya . Staw dan 63 Fox, 1977; Conlon dan Wolf, 1980;

Menurut (Radianto), teori self-justification adalah teori yang paling relevan untuk menjelaskan kejadian eskalasi komitmen. Dalam situasi seperti ini, manajer akan meningkatkan komitmennya agar suatu proyek yang akan dijalankan menguntungkan. Untuk membenarkan keputusan yang diambil sebelumnya tidak efektif atau salah. Dalam hal melakukan sumber daya untuk mengeskalsi komitmen mereka, Karena mereka perlu meluruskan atau membenarkan keputusan yang sudah mereka ambil sebelumnya.

Eskalasi Komitmen

Eskalasi komitmen merupakan pengambil keputusan sering mengalami eskalasi komitmen ketika mereka berkomitmen pada suatu tindakan yang tidak berhasil, atau bahkan mengalami kerugian. Sari dan Wirakusuma (2016) menjelaskan tentang teori ekonomi klasik, eskalasi komitmen ini terjadi ketika individu dan organisasi memilih berbagai tindakan untuk bertahan dalam situasi rugi, karena kesempatan yang ada sama-sama mempunyai konsekuensi yang tidak pasti.

Menurut Tanjung (2012), mengungkapkan bahwa eskalasi komitmen adalah tindakan untuk meningkatkan atau memperluas komitmen awal terhadap suatu proyek tertentu bahkan jika itu tidak menguntungkan seseorang atau menerima umpan balik negatif. Hal ini juga dapat berarti memutuskan untuk melanjutkan proyek yang dibuat sebelumnya bahkan jika kondisi ekonomi yang diharapkan menandakan proyek tersebut harus segera dihentikan. (Nugrahanti, Utami, & Kristianti, JUNI 2018)

Agar dapat mengurangi eskalasi komitmen perlu di ketahui faktor-faktor psikologi yang menimbulkan perilaku eskalasi. Terdapat banyak alasan tentang munculnya *escalation* antara lain: (1) *Perceptual biases* bias persepsi terjadi ketika individu mencari prosedur pembenaran yang telah di pilihnya. (2) *Judgmental biases* Keputusan diambil setelah menyerang informasi yang akan di gunakan untuk mengambil keputusan selanjutnya.pada contoh manajer kredit, ketika ada informasi negatif mengenai kelancaran kredit klien, maka individu akan cenderung melanjutkan komitmen pada tindakan yang telah di pilihnya yaitu dengan memberikan tambahan kredit. Hal ini dapat dijelaskan dengan teori pembikaian, bahwa ketika informasi *feedback negatif*, maka individu cenderung *risk seeking* atau berani mengambil resiko. (3) *Impression management* tidak memberikan tambahankredit berarti Anda akan membiarkan Tn. B gagal bayar dan sekaligus mengumumkan bahwa anda salah dalam keputusan pemberian kreit, sehingga pembelian tambahan kredit mungkin akan menyelamatkan reputasi Anda. (4) *Comperetitive irrationality* merupakan situasi yang mana terdapat 2 pihak yang melainkan tindakan tidak rasional dalam hal hasil yang akan di peroleh kedua belah phak , sangat sulit untuk mengidentifikasi tindakan irasional secara spesifik yang di lakukan oleh masing-masing pihak. Keempat penyebab eskalasi komitmen tersebut masing-masing dapat secara independen menyebabkan eskalasi komitmen , tetapi mereka lebih sering bertindak bersama-sama untuk meningkatkan tendesi eskalsi komitmen.

Mengurangi Eskalasi

Ghosh (1997) menyatakan terdapat tiga cara akuntansi yang dapat di gunakan untuk mereduksi eskalasi komitmen adalah sebagaiberikut : 1.) Umpan balik yang jelas mendorong untuk mencari cara lain atau strategi alternatif yang lebih cepat. 2.) *Progress report* Individu bersifat *bounded rationality* atau mempunyai keterbatasan

rasional. Laporan kemajuan di harapkan dapat membantu individu dalam mengolah informasi sehingga mengurangi bias keputusan karena memperbaiki konsistensi dan kualitas *judgment* (Ashron 1992; Johnsons & Kaplan 1991; Kennedy 1993). 3.) *Future benefit* Ketersediaan informasi biaya dan manfaat masa depan bermanfaat bagi pembuat keputusan harus melakukan pertimbangan dan tidak membiarkan *sunk cost* memengaruhi keputusan atas investasi tambahan.

Metode penelitian

Pendekatan Kualitatif

Penelitian yang dilakukan adalah menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, yang memandang bahwa realitas sosial bersifat kompleks dan multidimensional, sehingga tidak dapat diamati secara objektif (Sugiyono, 2017, hal. 15). Sedangkan penelitian deskriptif adalah penelitian yang memiliki tujuan untuk memberikan deskripsi, penjelasan, juga validasi mengenai fenomena yang tengah diteliti (Muhammad Ramadhan Cipta Media Nusantara, 2021). Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan fenomena eskalasi komitmen pada usaha tidak mendong bapak Lukman di Desa Kamulyan.

Analisis data kualitatif

Penelitian kualitatif yaitu metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna atau arti yang dilakukan oleh kelompok orang dan dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Analisis kualitatif pada penelitian ini terdiri dari : (1.) Display data, yaitu penyajian dalam bentuk matrik, network, chart, atau grafik, dan sebagainya. Display data pada penelitian ini berupa menyajikan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan yaitu Bapak Lukman, (2.) Reduksi data adalah proses merangkum, memilih informasi utama, berfokus pada informasi yang penting, menemukan pola dan tema, dan membuang informasi yang tidak relevan. Reduksi data dalam penelitian ini dilakukan dengan mentranslasi hasil wawancara dari Bahasa sunda ke Bahasa Indonesia agar lebih difahami dalam menyajikan hasil penelitian, (3.) penarikan kesimpulan dilakukan dengan menganalisis data yang dikumpulkan kemudian menemukan pola atau tema pada data tersebut.

Hasil dan pembahasan

Riset ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam mengenai fenomena eskalasi komitmen usaha tikar mendong. Penelitian dilakukan di Perusahaan Bapak Lukman yang berlokasi di Desa Kamulyan, Kecamatan Manonjaya. Keputusan untuk mengalokasikan sumber daya tambahan untuk proyek yang gagal (failed) atau yang menuju kegagalan (failing) dikenal sebagai eskalasi komitmen. Permasalahan yang terjadi pada usaha tikar mendong diantaranya kesulitan mendapat bahan baku, persaingan lain dan munculnya berbagai tikar dari bahan lain, terdapat persaingan harga yang lebih murah dengan tikar mendong yang mereka buat, pencatatan keuangan yang manual. Apabila dikaitkan dengan going concern/teori kelangsungan usaha dengan banyaknya permasalahan usaha, persaingan, dan kinerja usaha yang menurun pemilik usaha tetap mempertahankan operasionalnya. Hal ini yang menjadi fenomena peneliti untuk menganalisis lebih dalam kenapa pemilik usaha tetap mempertahankan bisnisnya atau

mengapa pemilik usaha melakukan eskalasi komitmen.

Indikator pertama dalam mengukur eskalasi komitmen adalah bias persepsi. Bias persepsi terjadi ketika individu mencari prosedur pembenaran atas tindakan yang telah dipilihnya. Peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Lukman sebagai pemilik usaha tikar mendong mengenai latar belakang pendirian usaha. Hasil jawaban narasumber adalah sebagai berikut ini

“ Wah, tos lami neng ti taun 70-an. Ari ka pasarna mah ka Garut, kapungkur mah ka Ciawi, ka Bandung, ka Tasik lebet eta teh. Teras aya nu nyandakan neng ka bumi kitu.”

Berdasarkan jawaban narasumber, pemilik mendirikan usaha tikar mendong dari tahun 1970-an. Latar belakang pendirian usaha ini, awalnya melihat warga sekitar yang berhasil dalam usaha yang serupa. Hal ini menimbulkan minat bagi bapak lukman untuk turut serta membuat usaha tikar mendong.

Peneliti kembali mewawancarai apakah pemilik usaha melakukan riset pasar terlebih dahulu. Bapak Lukman selaku pemilik usaha memberikan jawaban sebagai berikut :

“Kapungkur mah pasarna sae kangge tikar mendong teh. Siga nu atos atos kitu, kenging ayeuna ical enjing seep. Kapungkur mah samobil samobil. Ngeleyeng ka kampung – kampung teh. Ari ayeuna ma da tos teu aya.”

Beliau menjelaskan bahwa riset pasat dilakukan secara langsung dari kampung ke kampung. Pada awal pendirian usaha, segmen pasar mendong sedang bagus, sehingga barang yang hari ini diproduksi besoknya terjual habis. Selanjutnya peneliti mengkonfirmasi terkait persaingan usaha, Bapak Lukman sebagai pemilik usaha memberikan jawaban sebagai berikut:

“Ayeuna mah aya persainganna sapertos nu tina bahan plastik, spon. Tina bahan baku ge sami ari mendong teh kapan panginten ayeuna mah uih halodo nya, ayeuna mah teu acan melak nembe bade melak puguh da melak nyalira janten nuju sesah ayeuna teh. Pami halodo mah mendong na rada sesah, pami hujan mah gampil aya ayeuna ge bade melak deui tos aya cai mah marelak deui. Pami teu cekap mh sok ka Jawa kaditu ka Jogja, Wonosobo dikintun kadieu. Namung kamari salami halodo mah saaya aya we anu didieu kitu. Teras oge pami pemasaran online mah, da teu payu ku si aa di online keun ge, aya nu langkung murah ari nu bapa mah rada mahal, beda barang. Ari dina online mah teu katingali meren nya sae henteu na, ari nu tos terang barang mah mesing mahal ge kadieu deui meserna kitu.”

Berdasarkan jawaban terebut persaingan yang terjadi adalah persaingan dalam mendapatkan bahan baku. Narasumber menjelaskan saat ini bahan baku sulit didapat karena musim kemarau yang Panjang. Persaingan juga terjadi pada penjualan, narasumber mengungkapkan adanya persaingan harga pada penjualan online. Hal ini terjadi karena harga tikar mendong di *E-Commerce* lebih murah dibandingkan tikar mendong milik Bapak Lukman.

Bias Pertimbangan

Keputusan diambil setelah menyaring informasi yang akan digunakan untuk mengambil keputusan selanjutnya. Pada contoh manajer kredit, ketika ada informasi negatif mengenai kelancaran kredit klien, maka individu akan cenderung melanjutkan komitmen pada tindakan yang telah dipilihnya yaitu dengan memberikan tambahan kredit. Hal ini dapat dijelaskan dengan teori pemingkain, bahwa ketika informasi feedback negatif, maka individu cenderung risk seeking atau berani mengambil risiko. Peneliti

melakukan wawancara kepada narasumber bahwa pesaing pasar mempengaruhi kelangsungan usaha tikar mendong Bapak Lukman. Hasil jawaban Bapak Lukman adalah sebagai berikut :

“Kapungkur mah muhun naek, ari ayeuna mah henteu neng tos sepuh ongkoh pangintenna da ayeuna seeur tea persaingan nya.”

Berdasarkan hasil jawaban narasumber, bahwa pesaing pasar mempengaruhi kelangsungan usahanya yang menyebabkan penjualannya pun menjadi menurun krena persaingan di pasar tersebut. Selanjutnya narasumber memperkirakan kelangsungan usaha tikar mendong ini dimasa yang akan datang. Hal ini disampaikan narasumber dalam kutipan wawancara sebagai berikut :

“Insyallah pemasaranna hoyong langkung luas.”

Beliau ingin memperluas pemasaran usaha tikar mendong di masa yang akan datang agar usahanya semakin sukses dan berhasil dari sebelumnya.

Peneliti kembali mewawancarai narasumber mengenai apakah ada momen sulit dimana Bapak Lukman merasa ingin menyerah untuk mempertahankan usaha tikar mendong ini, dan bagaimana cara mengatasinya. Berikut jawaban bapak Lukman :

“Ah, da tos teu tiasa deui kanu sanes janten eta we nu atos dikereyuhkeun. Teu tiasa kanu saneh mah, kanu naon deui tuda.”

Berdasarkan hasil wawancara, Bapak Lukman tidak menyerah dalam menjalankan usahanya. Beliau tetap menjalankan usahanya secara perlahan – lahan.

Starategi dalam Eskalasi Komitmen

Ghosh (1997) menyatakan terdapat tiga cara akuntansi yang dapat di gunakan untuk mereduksi eskalasi komitmen,yaitu : (1) Umpan balik yang tidak ambigu mendorong suatu pencarian strategi-strategi alternatif yang lebih cepat. (2) *Progress report* Individu bersifat *bounded rationality* atau mempunyai keterbatasan rasional.Laporan kemajuan di harapkan dapat membantu individu dalam mengolah informasi sehingga mengurangi bias keputusan karena memperbaiki konsistensi dan kuitas *judgment* (Ashron 1992;Johnsons & Kaplan 1991;Kennedy 1993). (3) *Future benefit* Ketersediaan informasi biaya dan manfaat masa depan bermanfaat bagi pembuat keputusan harus melakukan pertimbangan dan tidak membiarkan *sunk cost* memengaruhi keputusan atas investasi tambahan. (Sari, 2018) Peneliti melakukan wawancara kepada narasumber mengenai bagaimana Bapak Lukman untuk mempertahankan pelanggan tetap, agar omset usaha tikar mendong tetap stabil. Hasil jawaban narasumber sebagai berikut :

“Pami aya nu nelepon pesen langsung kintun we kitu, namung neng kapan kapungkur mah anu dikintun teh nya tos sarepuh ayeuna mah tos teu aya janten ayeuna teh ku putra – putra na benten deui, tapi henteu pegat kitu.”

Beliau menjelaskan bahwa cara mempertahankan pelanggan tetapnya adalah dengan mengantarkan langsung ke pelanggan jika pelanggan menelepon. Selanjutnya, peneliti mewawancarai narasumber mengenai apakah Bapak Lukman melakukan pencatatan keuangan perusahaan agar dapat menilai kondisi kelangsungan usaha. Jawaban dari narasumber adalah sebagai berikut :

“Pami dina masalah keuangan mah upami aya sok kontan, aya nu dicatetkeun nyalira, dibon,kadang kala kitu. Aya nu ditransferkeun, aya nu 2 minggon teu acan lunas. Aya nu

sasasih."

Berdasarkan hasil wawancara, Bapak Lukman melakukan pencatatan keuangan secara manual.

Pembahasan

Rosdiana (2018) menjelsakan beberapa faktor yang menyebabkan penurunan usaha tikar mendong di Tasikmalaya, antara lain (1) Kualitas Bahan Baku: Bahan baku tikar mendong yang berkualitas semakin sulit didapatkan. Hal ini disebabkan oleh alih fungsi lahan dan perubahan iklim yang menyebabkan tanaman mendong tidak tumbuh dengan baik. Pengrajin tikar mendong terpaksa menggunakan bahan baku yang berkualitas rendah, sehingga produk tikar mendong yang dihasilkan menjadi kurang berkualitas. (2) Keterampilan Pengrajin: Keterampilan pengrajin tikar mendong semakin menurun karena generasi muda tidak tertarik untuk belajar membuat tikar mendong. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti: Anggapan bahwa membuat tikar mendong adalah pekerjaan yang kasar dan kurang menjanjikan, kurangnya pelatihan dan edukasi tentang pembuatan tikar mendong, adanya peluang kerja lain yang lebih menarik bagi generasi muda. (3) Persaingan dengan Produk Lain: Tikar mendong menghadapi persaingan dengan produk lain seperti tikar plastik dan tikar karet yang lebih murah dan lebih tahan lama. Hal ini menyebabkan permintaan terhadap tikar mendong semakin menurun. (4) Kurangnya Promosi dan Pemasaran: Pengrajin tikar mendong masih kurang dalam hal promosi dan pemasaran produk mereka. Hal ini menyebabkan produk tikar mendong kurang dikenal oleh masyarakat luas. (5) Kurangnya Dukungan dari Pemerintah: Pemerintah masih kurang dalam memberikan dukungan kepada pengrajin tikar mendong, seperti: Bantuan modal usaha, pelatihan dan edukasi, akses pasar.

Pemilik usaha tetap mempertahankan usahanya, artinya terjadi eskalasi komitmen pada perusahaan tikar mendong untuk menghindari kerugian akibat eskalasi komitmen yang dilakukan pemilik usaha maka strategi perusahaan adalah melakukan delivery order, pencatatan keuangan, atau melakukan sistem pembayaran kredit.

Bentuk eskalasi komitmen yang dilakukan narasumber pada perusahaan tikar mendong adalah eskalasi komitmen yang tidak rasional. Hal ini terlihat dari beberapa pernyataan narasumber, antara lain: 1) Narasumber mengatakan bahwa ia merasa "terlanjur" menjalankan usaha tersebut, karena beliau sudah memiliki pelanggan. 2) Narasumber juga mengatakan bahwa beliau tidak memiliki keahlian yang lain, meskipun tidak mendapatkan keuntungan yang besar. 3) Narasumber juga mengatakan bahwa beliau akan meneruskan penjualan meskipun usahanya sedang menurun. 4) Berdasarkan pernyataan-pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa narasumber memiliki keinginan yang kuat untuk menghindari kerugian, mempertahankan harga diri, dan menghindari rasa malu. Hal-hal tersebutlah yang mendorong narasumber untuk melanjutkan usahanya, meskipun ia menyadari bahwa perusahaan tersebut sedikit menguntungkan.

Berdasarkan *self justification theory* Hasil dari jawaban wawancara perusahaan tikar mendong yaitu pemilik usaha tetap mempertahankan usahanya oleh karena itu *self justification theory* adalah teori yang tepat untuk dikaitkan dengan eskalasi komitmen pada penelitian ini. Menurut analisis yang dilakukan oleh Rahayu (2020) jurnal ini menganalisis bagaimana Self-Justification Theory dapat menjelaskan perilaku perajin tikar mendong di Desa Sukamanah, Tasikmalaya. Rahayu menemukan bahwa perajin tikar mendong sering kali menggunakan justifikasi diri untuk mempertahankan perilaku mereka, meskipun perilaku tersebut tidak menguntungkan mereka. Contohnya, perajin tikar mendong mungkin tetap menggunakan bahan baku yang berkualitas rendah meskipun mereka tahu bahwa hal itu akan menghasilkan tikar yang berkualitas rendah pula. Alasan mereka adalah bahwa mereka tidak memiliki pilihan lain atau bahwa mereka tidak ingin mengeluarkan biaya yang lebih besar untuk membeli bahan baku yang berkualitas tinggi.

Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa eskalasi komitmen pada usaha tikar mendong Bapak Lukman terjadi karena bias persepsi dan bias pertimbangan. Beliau tetap mempertahankan usahanya meskipun terdapat persaingan pasar yang ketat dan penurunan omzet. Hal ini dilakukan untuk menghindari kerugian, mempertahankan harga diri, dan menghindari rasa malu. Teori yang tepat untuk menjelaskan eskalasi komitmen pada penelitian ini adalah *self justification theory*. Teori ini menjelaskan bahwa individu akan berusaha untuk membenarkan keputusan mereka sebelumnya, meskipun keputusan tersebut tidak menguntungkan. Dalam kasus ini, Bapak Lukman berusaha untuk membenarkan keputusannya untuk tetap menjalankan usaha tikar mendong, meskipun usahanya tersebut tidak menguntungkan.

Berdasarkan hasil penelitian, berikut ini adalah beberapa saran untuk Bapak Lukman: 1) Melakukan riset pasar untuk mengetahui kondisi pasar tikar mendong dan target pasar yang tepat. 2) Mencari alternatif usaha lain yang lebih potensial. 3) Meningkatkan kualitas produk dan layanan untuk meningkatkan daya saing. 4) Melakukan pencatatan keuangan secara akurat untuk mengetahui kondisi keuangan usaha. 5) Mengikuti pelatihan dan seminar untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha.

Ucapan Terima Kasih

Peneliti berterima kasih kepada Bapak Lukman sebagai narasumber yang telah bersedia untuk diwawancarai pada penelitian ini karena berkat bantuan dan kerjasamanya penelitian ini dapat berjalan dengan baik.

Referensi

Dwiono, E. (2024, 1 10). *Usaha Tikar Sepi, Pasutri Asal Ponorogo Berkreasi Buat Tas Anyaman Mendong*. Retrieved from <https://lib.unnes.ac.id/41782/1/7101416289.pdf>:
<https://lib.unnes.ac.id/41782/1/7101416289.pdf>

- ANDREW, L. (MARET 2012). <http://jurnal.wima.ac.id/index.php/BIMA/article/view/90/89#>. *PERANAN LOCUS OF CONTROL DAN JUSTICE TERHADAP ESKALASI KOMITMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENGANGGARAN MODAL*, <http://jurnal.wima.ac.id/index.php/BIMA/article/view/90/89#>.
- DR. MUHAMMAD S.PD., M. (2021). *METODE PENELITIAN*. SURABAYA: CIPTA MEDIA NUSANTARA (CMN),2021.
- Liestyowati. (2024). <https://digilib.esaunggul.ac.id/public/UEU-Undergraduate-2771-bab%202.pdf>. *Going concern*, <https://digilib.esaunggul.ac.id/public/UEU-Undergraduate-2771-bab%202.pdf>.
- Nugrahanti, Utami, & Kristianti. (JUNI 2018). https://www.researchgate.net/publication/329880269_ESKALASI_KOMITMEN_DAN_PROJEK_BERISIKO_PERUBAHAN_RASIONALITAS_DALAM_GRUP. *ESKALASI KOMITMEN DAN PROJEK BERISIKO: PERUBAHAN RASIONALITAS DALAM GRUP*, https://www.researchgate.net/publication/329880269_ESKALASI_KOMITMEN_DAN_PROJEK_BERISIKO_PERUBAHAN_RASIONALITAS_DALAM_GRUP.
- Radianto, W. E. (n.d.). [file:///C:/Users/AXIOO/Downloads/memahami%20eskalasi%20komitmen%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/AXIOO/Downloads/memahami%20eskalasi%20komitmen%20(1).pdf). *Memahami lebih dalam Eskalasi Komitmen*, [file:///C:/Users/AXIOO/Downloads/memahami%20eskalasi%20komitmen%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/AXIOO/Downloads/memahami%20eskalasi%20komitmen%20(1).pdf).
- rafi, s. (2024). [https://rBagaimana perkembangan industri kreatif di Indonesia di tahun 2023 dan dampaknya terhadap perekonomian?](https://rBagaimana%20perkembangan%20industri%20kreatif%20di%20Indonesia%20di%20tahun%202023%20dan%20dampaknya%20terhadap%20perekonomian%20?) *Bagaimana perkembangan industri kreatif di Indonesia di tahun 2023 dan dampaknya terhadap perekonomian?*, [https://rBagaimana perkembangan industri kreatif di Indonesia di tahun 2023 dan dampaknya terhadap perekonomian?](https://rBagaimana%20perkembangan%20industri%20kreatif%20di%20Indonesia%20di%20tahun%202023%20dan%20dampaknya%20terhadap%20perekonomian%20?)
- RIZKIANO, T. (JULI 2012). <http://journal.wima.ac.id/index.php/JIMA/article/view/241/236>. *STRATEGI PEMBERIAN INFORMASI AKUNTANSI UNTUK MENGURANGI ESKALASI KOMITMEN*, <http://journal.wima.ac.id/index.php/JIMA/article/view/241/236>.
- S, W. (2024). <http://repositori.unsil.ac.id/8931/8/9.%20BAB%20I.pdf>. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Kearifan Lokal Tikar Mendong*, <http://repositori.unsil.ac.id/8931/8/9.%20BAB%20I.pdf>.
- Sari, R. C. (2018). *AKUNTANSI KEPRIILAKUAN - Teori dan Implikasi* . YOGYAKARTA: CV. ANDI OFFSET.
- Sugiyono. (2019). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN RND*. BANDUNG: BANDUNG : ALFABETA,2019.
- Sunggoro, A. R. (2024). <https://rafisunggoro.medium.com/bagaimana-perkembangan-industri-kreatif-di-indonesia-di-tahun-2023-dan-dampaknya-terhadap-e901cc4dacc2#:~:text=%E2%80%9CIndustri%20kreatif%20adalah%20salah%20satu,yang%20signifikan%20bagi%20perekonomian%20Indonesia.%E2%80%9C> *Bagaimana perkembangan industri kreatif di Indonesia di tahun 2023 dan dampaknya terhadap perekonomian?*, <https://rafisunggoro.medium.com/bagaimana-perkembangan-industri-kreatif-di->

- indonesia-di-tahun-2023-dan-dampaknya-terhadap-
e901cc4dacc2#:~:text=%E2%80%9CIndustri%20kreatif%20adalah%20salah%20s
atu,yang%20signifikan%20bagi%20perekonomian%20Indonesia.%E2%80%9.
- Trisnawati, A. (2024). *Escalation of Commitment in the Mendong Mat Industry in Tasikmalaya*.
- Wahjuni, L. S. (Maret 2020). file:///C:/Users/USER/Downloads/968-Article%20Text-2490-1-10-20200514.pdf. *PENGEMBANGAN INDIKATOR PENILAIAN KINERJA PENERAPAN FAKTOR LINGKUNGAN SUPPLY CHAIN UMKM*, file:///C:/Users/USER/Downloads/968-Article%20Text-2490-1-10-20200514.pdf.
- Wahyuni, & S. (n.d.). <http://repositori.unsil.ac.id/8931/8/9.%20BAB%20I.pdf>. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangn Kearifan Lokal Tikar Mendong*.
- Wahyuni, S. (2024). <http://repositori.unsil.ac.id/8931/8/9.%20BAB%20I.pdf>. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Kearifan Lokal Tikar Mendong*, <http://repositori.unsil.ac.id/8931/8/9.%20BAB%20I.pdf>.
- Wirakusuma, M. G. (2024). <https://media.neliti.com/media/publications/44795-ID-pengaruh-adverse-selection-dan-negative-framing-pada-kecenderungan-eskalasi-komi.pdf>. *PENGARUH ADVERSE SELECTION DAN NEGATIVE FRAMING PADA KECENDERUNGAN ESKALASI KOMITMEN*, <https://media.neliti.com/media/publications/44795-ID-pengaruh-adverse-selection-dan-negative-framing-pada-kecenderungan-eskalasi-komi.pdf>.