

INTISARI

Tujuan- Penelitian ini menguji pengaruh *sunk cost* dan suasana hati serta interaksi keduanya terhadap eskalasi komitmen. Eskalasi komitmen merupakan salah satu bias yang berdampak buruk pada manajemen proyek dan dapat merugikan perusahaan apabila tidak ditangani sejak awal. Penelitian ini menghubungkan suasana hati pada *sunk cost* karena definisi *sunk cost* pada setiap individu berbeda ketika mereka memiliki suasana hati yang berbeda sehingga menimbulkan bias. Selain itu, penelitian ini melakukan analisis tambahan untuk memvalidasi instrumen SCE-8 yang mengukur kerentanan subjek terhadap *sunk cost*.

Metodologi Penelitian- Penelitian ini menggunakan desain eksperimen 2x2 antar-subjek yang melibatkan 113 mahasiswa *Master of Business and Administration* (MBA), Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada. Analisis data menggunakan *two-way* ANOVA dengan bantuan program IBM SPSS.

Hasil- Hasil penelitian menunjukkan bahwa eskalasi komitmen manajer lebih tinggi dalam kondisi *sunk cost* yang tinggi dibandingkan dengan dalam kondisi *sunk cost* yang rendah. Kemudian, eskalasi komitmen manajer lebih tinggi dalam kondisi suasana hati positif dibandingkan dengan dalam kondisi suasana hati manajer yang negatif. Penelitian ini tidak menemukan bukti interaksi antara *sunk cost* dan suasana

hati terhadap eskalasi komitmen. Hasil penelitian ini konsisten dengan teori prospek dan teori penanda somatik yang menjelaskan pengambilan keputusan oleh individu.

Kata kunci: Eskalasi Komitmen, *Sunk Cost*, Suasana Hati, Teori Prospek, Teori Penanda Somatik.

ABSTRACT

Purposes- *This study examines the influence of sunk cost and mood, as well as their interaction, on escalation of commitment. Escalation of commitment is a bias that has a detrimental impact on project management and can harm a company if not addressed early. This study links mood to sunk cost because the definition of sunk cost for each individual is different when they have different moods, causing bias. Furthermore, this study conducted an additional analysis to validate the SCE-8 instrument, which measures an individual's susceptibility to the sunk cost effect.*

Methodology- *This study used a 2x2 between-subjects experimental research design with 113 Master of Business Administration (MBA) students from the Faculty of Economics and Business, Gadjah Mada University. Data analysis used two-way ANOVA with the help of the IBM SPSS program.*

Findings- *The results showed that managers' escalation of commitment was higher in high sunk cost conditions compared to low sunk cost conditions. Then, managers' escalation of commitment is higher in positive mood conditions compared to negative manager mood conditions. However, no significant interaction effect between sunk costs and mood on escalation of commitment was found. The findings of this study align with prospect theory and somatic marker theory, which provide frameworks for understanding individual decision-making.*



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Pengaruh Sunk Cost dan Suasana Hati Terhadap Eskalasi Komitmen

Prila Eki Rolanisa, Dr. Ertambang Nahartyo, M.Sc., CMA.

Universitas Gadjah Mada, 2025 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

Keywords: *Escalation of Commitment, Sunk Cost, Mood, Prospect Theory, Somatic Marker Theory.*