

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Pembahasan yang dilakukan pada penelitian ini merujuk pada penelitian-penelitian sebelumnya yang diuraikan sebagai berikut :

1. Pinac-Ward, dkk. (1998)

Penelitian ini meneliti tentang pengujian “fakta-fakta tambahan dari suatu sistem nilai yang berorientasi prestasi dalam praktek para akuntan.” Para akuntan memberi peringkat Kejujuran dan Tanggung Jawab pada urutan pertama dan kedua, dan Kepatuhan dan Keberanian pada urutan terakhir dan sebelum terakhir diantara nilai-nilai instrumental. Untuk nilai-nilai *terminal*, para akuntan meletakkan Harga Diri dan Keluarga pada urutan pertama dan kedua dan Pengakuan Sosial, Keindahan Dunia dan Hidup yang Menyenangkan pada urutan terakhir (secara berurutan). Penemuan-penemuan mereka ini sama dengan hasil dari penelitian Swindle, dkk. (1987);

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Pinac-Ward (1998) adalah sama-sama ingin menguji tentang nilai-nilai yang di yakini oleh seseorang dan sama-sama menggunakan data primer dengan metode survey yang menyebarkan kuesioner pada respondendan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Pinac-Ward (1998) adalah penelitian ini ingin menguji “Pengujian Perbedaan nilai-nilai Personal antara tipe-tipe nilai dari para siswa wanita dan laki-laki jurusan akuntansi dan non-akuntansi

sedangkan pada penelitian Pinac-Ward (1998) menguji tentang “fakta-fakta tambahan dari suatu system nilai yang berorientasi prestasi dalam praktek para akuntan”. Populasi yang digunakan dalam penelitian Pinac-Ward (1998) adalah Para akuntan (CPA) sedangkan populasi yang digunakan ini adalah Mahasiswa Akuntansi dan non Akuntansi di STIE Perbanas Surabaya.

2. Fulmer dan Cargile (1987)

Dalam penelitian ini meneliti tentang “Pengujian perbedaan antara Persepsi-persepsi Etis pada Jurusan Akuntansi dan non-akuntansi” menemukan bahwa jurusan akuntansi memperlihatkan persepsi etis yang lebih tinggi, tetapi mereka mendapati tidak adanya perbedaan yang signifikan antar jurusan terhadap pertanyaan-pertanyaan yang berorientasi tingkah laku. Dengan menggunakan instrumen yang sama (kasus Quasar tentang menyembunyian informasi) seperti yang dilakukan oleh Fulmer dan Cargile (1987), Giacomino (1992) tidak menemukan perbedaan yang signifikan antar jurusan atau antar jenis kelamin untuk permasalahan persepsi-persepsi etis atau pertanyaan-pertanyaan yang berorientasi tingkah laku (lebih berhubungan dengan perilaku dibanding persepsi). Giacomino (1992) juga menemukan bahwa pengungkapan akan adanya pelatihan-pelatihan etika khusus (dalam ilmu agama, filsafat, ekonomi, dan etika) tidak mempengaruhi persepsi etis dari para siswa.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Fulmer dan Cargile (1987) adalah sama-sama menggunakan data primer dengan metode survey yang menyebarkan kuesioner pada responden sama-sama menggunakan populasi mahasiswa akuntansi dan non-akuntansi.

Perbedaan penelitian ini dengan Fulmer dan Cargile (1987) adalah penelitian ini ingin menguji “Pengujian Perbedaan nilai-nilai Personal antara tipe-tipe nilai dari para siswa wanita dan laki-laki jurusan akuntansi dan non-akuntansi sedangkan pada penelitian Fulmer dan Cargile (1987) pengujian tentang “Perbedaan Persepsi-persepsi Etis pada Mahasiswa jurusan Akuntansi dan non-akuntansi.

3. Murtanto dan Marini (2003)

Penelitian ini meneliti tentang “Persepsi Akuntan Pria dan Akuntan Wanita serta Mahasiswa Akuntansi terhadap Etika Bisnis dan Etika Profesi Akuntan” penelitian ini dilakukan karena profesi akuntan aktivitasnya tidak terlepas dari aktifitas bisnis yang menuntut mereka untuk bekerja secara professional sehingga selain harus memahami dan menerapkan etika dalam bisnis. Penelitian ini juga dilakukan kepada mahasiswa akuntansi karena mereka adalah calon akuntan yang seharusnya terlebih dahulu dibekali pengetahuan mengenai etika sehingga kelak bias bekerja secara professional berlandaskan (kode etik).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Murtanto dan Marini (2003) Pengujian Penelitian yang dilakukan Pengujian yang dilakukan dalam penelitian ini sama, yaitu melakukan penelitian uji beda dan Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan data primer dengan metode survey yang menyebarkan kuesioner pada responden.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Murtanto dan Marini (2003). Penelitian ini ingin menguji Perbedaan antara Nilai Personal dan Tipe-Tipe Nilai terhadap Mahasiswa Akuntansi dan non-Akuntansi sedangkan

pada penelitian Murtanto dan Marini (2003) tentang “Persepsi antara Akuntan Pria dan Akuntan Wanita serta Mahasiswa Akuntansi dan Mahasiswi terhadap Etika Bisnis dan Etika Profesi Akuntan” .Populasi yang digunakan dalam Murtanto dan Marini (2003) adalah akuntan public, akuntansi manajemen, akuntan pendidik dan mahasiswa perguruan tinggi Jakarta. Sedangkan populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Akuntansi dan non-akuntansi di STIE Perbanas Surabaya.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Nilai-Nilai

Untuk memahami pengertian nilai secara lebih dalam, berikut ini akan di sajikan sejumlah definisi nilai dari beberapa ahli. Menurut Schwartz (1994) menjelaskan bahwa nilai adalah (1) suatu keyakinan, (2) berkaitan dengan cara tingkah laku atau tujuan akhir tertentu, (3) melampaui situasi spesifik, (4) mengarahkan seleksi atau evaluasi terhadap tingkah laku, individu, dan kejadian-kejadian, serta (5) tersusun berdasarkan derajat kepentingannya. Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, terlihat kesamaan pemahaman tentang nilai, yaitu (1) suatu keyakinan, (2) berhubungan dengan cara bertingkah laku atau tujuan akhir tertentu, jadi dapat disimpulkan bahwa nilai adalah suatu keyakinan mengenai cara bertingkah laku dan tujuan akhir yang diinginkan individu, dan digunakan sebagai prinsip atau standar dalam hidupnya.

Pemahaman tentang ini tidak terlepas dari pemahaman tentang bagaimana nilai itu terbentuk. Schwartz berpandangan bahwa nilai merupakan representasi kongnitif dari tiga tipe persyaratan hidup manusia universal, yaitu :

1. Kebutuhan individu sebagai organisme biologis.
2. Persyaratan interaksi social yang membutuhkan koordinasi interpersonal.
3. Tuntutan institusi social untuk mencapai kesejahteraan kelompok dan kelangsungan hidup kelompok (Schwartz & Bilsky, 1987; 1992, 1994).

Nilai Sebagai Keyakinan (Belief) Dari definisinya, nilai adalah keyakinan (Rokeach, 1973; Schwartz, 1994; Feather, 1994) sehingga pembahasan nilai sebagai keyakinan perlu untuk memahami keseluruhan teori nilai, terutama keterkaitannya dengan tingkah laku. Nilai itu sendiri merupakan keyakinan yang tergolong preskriptif atau proskriptif, yaitu beberapa cara atau akhir tindakan dinilai sebagai diinginkan atau tidak diinginkan. Hal ini sesuai dengan definisi dari Allport bahwa nilai adalah suatu keyakinan yang melandasi seseorang untuk bertindak berdasarkan pilihannya (dalam Rokeach, 1973). Robinson dkk. (1991) mengemukakan bahwa keyakinan, dalam konsep Rokeach, bukan hanya pemahaman dalam suatu skema konseptual, tapi juga predisposisi untuk bertingkah laku yang sesuai dengan perasaan terhadap obyek dari keyakinan tersebut.

Dalam Rokeach (1973) dikatakan, sebagai keyakinan, nilai memiliki aspek kognitif, afektif dan tingkah laku dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Nilai meliputi kognisi tentang apa yang diinginkan, menjelaskan pengetahuan, opinidan pemikiran individu tentang apa yang diinginkan
2. Nilai meliputi afektif, di mana individu atau kelompok memiliki emosi terhadap apayang diinginkan, sehingga nilai menjelaskan perasaan individu atau kelompok terhadapapa yang diinginkan itu.

3. Nilai memiliki komponen tingkah laku, artinya nilai merupakan variabel yang berpengaruh dalam mengarahkan tingkah laku yang ditampilkan.

Pemahaman nilai sebagai keyakinan, tidak dapat dipisahkan dari model yang dikembangkan Rokeach pertama kali pada tahun 1968, yang disebut Belief System Theory (BST). Grube dkk.(1994) menjelaskan bahwa BST adalah organisasi dari teori yang menjelaskan dan mengerti bagaimana keyakinan dan tingkah laku saling berhubungan, serta dalam kondisi apa sistemkeyakinan dapat dipertahankan atau diubah. Selanjutnya dijelaskan bahwa dalam BST, tingkah laku merupakan fungsi dari sikap, nilai dan konsep diri. Menurut Grube, Mayton, II & Rokeach (1994), BST merupakan suatu kerangka berpikir yang berupaya menjelaskan adanya organisasi antara sikap (attitude), nilai (value), dan tingkah laku (behavior). Menurut teori ini, keyakinan dan tingkah laku saling berkaitan. Keyakinan-keyakinan yang dimiliki individu terorganisasi dalam suatu dimensi sentralitas atau dimensi derajat kepentingan. Suatu keyakinan yang lebih sentral akan memiliki implikasi dan konsekuensi yang besar terhadap keyakinan lain. Jadi perubahan suatu keyakinan yang lebih sentral akan memberikan dampak yang lebih besar terhadap tingkah laku dibandingkan pada keyakinan-keyakinan lain yang lebih rendah sentralitasnya. Urutan keyakinan menurut derajat sentralitasnya adalah self-conceptions, value, dan Attitude.

Jadi dalam membentuk tipologi dari nilai-nilai, Schwaetz mengemukakan teori bahwa nilai berasal dari tuntutan manusia universal sifatnya yang direfleksikan dalam kebutuhan organisme motif sosial (interaksi), dan tuntutan institusi sosial (Schwartz & Bilsky, 1987). Ketiga hal tersebut membawa implikasi

terhadap nilai sebagai sesuatu yang diinginkan. Schwartz menambahkan bahwa sesuatu yang diinginkan itu dapat timbul dari minat kolektif (tipe nilai *benevolence, tradition, conformity*) atau berdasarkan prioritas pribadi / individual (*power, achievement, hedonism, stimulation, self-direction*), atau kedua-duanya (*universalism, security*).

Nilai sebagai sesuatu yang lebih diinginkan harus dibedakan dengan yang hanya diinginkan, dimana lebih diinginkan mempengaruhi seleksi berbagai modus tingkah laku yang mungkin dilakukan individu atau mempengaruhi pemilihan tujuan akhir tingkah laku (Kluckhohn dalam Rokeach, 1973). Lebih diinginkan ini memiliki pengaruh lebih besar dalam mengarahkan tingkah laku, dan dengan demikian maka nilai menjadi tersusun berdasarkan derajat kepentingannya. Sebagaimana terbentuknya, nilai juga mempunyai karakteristik tertentu untuk berubah. Karena nilai diperoleh dengan cara terpisah, yaitu dihasilkan oleh pengalaman budaya, masyarakat dan pribadi yang tertuang dalam struktur psikologis individu (Danandjaja, 1985), maka nilai menjadi tahan lama dan stabil (Rokeach, 1973). Jadi nilai memiliki kecenderungan untuk menetap, walaupun masih mungkin berubah oleh hal-hal tertentu. Salah satunya adalah bila terjadi perubahan sistem nilai budaya di mana individu tersebut menetap (Danandjaja, 1985).

Teori nilai Schwartz (1992, 1994), walaupun masih berdasarkan teori sebelumnya dari Rokeach (1973), tapi menunjukkan perbedaan yang berarti. Teori nilai Schwartz dipilih dalam penelitian ini, memperhatikan kritiknya terhadap teori Rokeach yang banyak melakukan tumpang-tindih antara nilai satu dengan

nilai lainnya (Schwartz, 1994), bahkan antara nilai terminal dan instrumental. Sedangkan Schwartz telah melakukan pengkategorisasian ke dalam sejumlah tipe nilai, dimana kategori tersebut telah teruji secara konseptual maupun statistik. Di samping itu, Schwartz juga telah menyusun struktur nilai-nilai tersebut secara spesifik dan komprehensif, sehingga nilai seseorang dapat ditempatkan ke dalam “peta” nilai. Berbeda dengan Rokeach yang menyebut nilai sebagai sistem, namun tidak terlalu banyak menjelaskan hubungan dan sifat dari sistem tersebut. Sedangkan dengan “peta” nilai, kita dapat melihat keterkaitan suatu nilai dengan nilai lainnya, sekaligus dapat menginterpretasi hubungan tersebut.

Selama ini pengukuran nilai didasarkan kepada hasil evaluasi diri yang dilaporkan oleh individu ke dalam suatu skala pengukuran (mis. Rokeach value survey, Schwartz value survey). Evaluasi diri membutuhkan pemahaman kognitif maupun afektif terhadap diri sendiri, termasuk untuk membedakan antara nilai ideal normatif dan nilai faktual yang ada saat ini. Sejalan dengan hal ini, Schwartz, Verkasalo, Antonovsky dan Sagiv (1997) melihat hubungan antara respon terhadap social desirability dan skala nilai berdasarkan pelaporan diri. Mereka membuktikan bahwa terjadi bias pada pengukuran nilai yang mengandung aspek social desirability tinggi, yaitu pada tipe nilai *hedonism, stimulation, self-direction, achievement dan power*. Jadi pengukuran nilai yang menggunakan skala pelaporan diri pada penelitian yang banyak dipengaruhi aspek social desirability seperti dalam penelitian ini (mis. tingkah laku seksual) kurang baik.

Meglino dan Ravlin [1998] mendefinisikan nilai sebagai keyakinan tentang diinternalisasi sesuai perilaku, ini dampak (antara lain) bagaimana seorang individu menafsirkan informasi. Para penulis melakukan kajian komprehensif dari literatur dan mengusulkan kerangka kerja untuk mengidentifikasi dan mengklasifikasi ada nilai penelitian, menunjukkan sifat iteratif nilai-nilai dan cara bahwa nilai-nilai dapat mempengaruhi baik persepsi dan perilaku.

Rokeach mendefinisikan konsep nilai sebagai “an enduring belief that a specific mode of conduct or end-state of existence is personally or socially preferable ...” (Rokeach, 1973, hal. 5).

Berdasarkan definisi ini, konsep nilai mencerminkan tiga karakteristik penting:

- (1) itu adalah kognisi tentang apa yang diinginkan;
- (2) itu afektif, dengan emosi yang terkait, dan
- (3) memiliki komponen perilaku yang mengarah ke tindakan ketika diaktifkan (Rokeach, 1973, hlm 5-7).

Nilai menunjukkan alasan dasar bahwa cara pelaksanaan atau keadaan tertentu lebih disukai secara pribadi atau social dibandingkan cara pelaksanaan atau keadaan akhir yang berlawanan (Rokeach, 1973:5). Nilai memuat elemen pertimbangan yang membawa ide-ide seseorang individu mengenai hal-hal benar, baik, dan diinginkan. Para peneliti bidang perilaku organisasi sudah lama memasukkan konsep nilai sebagai dasar pemahaman sikap dan motivasi individu. Individu yang memasuki suatu organisasi dengan pendapat yang telah terbentuk sebelumnya tentang apa yang “seharusnya” dan apa yang “tidak seharusnya” terjadi. Hal ini selanjutnya menimbulkan implikasi pada perilaku atau hasil-hasil

tertentu yang lebih disukai dari yang lain. Dengan kata lain, nilai menutupi objektivitas dan rasionalitas (Robbins, 2007:148)

2.2.1 Pengertian Nilai-nilai Individu

Smith dan Schwartz (1997) mendefinisikan nilai-nilai individu sebagai keyakinan yang mengacu pada tujuan yang diinginkan, melampaui tindakan atau situasi tertentu, berfungsi sebagai standar untuk memandu pemilihan atau evaluasi perilaku, orang dan peristiwa, dan diperintahkan oleh kepentingan relatif untuk satu sama lain.

Sikap telah didefinisikan sebagai organisasi yang relatif abadi keyakinan yang saling terkait yang menjelaskan, mengevaluasi, dan tindakan advokasi terhadap suatu objek atau situasi (Rokeach, 1968). Sikap kurang umum daripada sistem nilai. Sikap berada di sekitar obyek sikap atau situasi predisposisi individu untuk merespon dalam beberapa cara preferensial. Sementara Nilai, tidak terikat dengan benda sikap tertentu atau situasi, yang lebih mendasar dari sikap dan sering mendasari sikap dan perilaku (Rokeach, 1968).

Cara lain yang digunakan untuk mengetahui nilai individu adalah dengan teknik wawancara. Teknik ini telah digunakan oleh Rokeach (1973) untuk menggali nilai-nilai apa saja yang dimiliki seseorang. Ia melakukan wawancara dengan para responden yang dimintanya untuk menjawab pertanyaan tentang nilai apa yang menjadi tujuan akhir mereka.

Berdasarkan teori yang telah diuraikan sebelumnya, nilai-nilai seseorang akan tampak dalam beberapa indikator :

1. Berkaitan dengan definisi nilai sebagai cara bertingkah laku dan tujuan akhir tertentu, maka indikator pertama adalah pernyataan tentang keinginan-keinginan, prinsip hidup dan tujuan hidup seseorang.
2. Indikator berikutnya adalah tingkah laku subyek dalam kehidupannya sehari-hari. Nilai berpengaruh terhadap bagaimana seseorang bertingkah laku, memberi arah pada tingkah laku dan memberi pedoman untuk memilih tingkah laku yang diinginkan. Jadi tingkah laku seseorang mencerminkan nilai-nilai yang dianutnya. Dari tingkah laku dapat di lihat apa yang menjadi prioritasnya, apa yang lebih diinginkan oleh seseorang.
3. Fungsi nilai adalah memotivasi tingkah laku. Seberapa besar seseorang berusaha mencapai apa yang diinginkannya dan intensitas emosional yang diatribusikan terhadap usahanya tersebut, dapat menjadi ukuran tentang kekuatan nilai yang dianutnya.
4. Salah satu fungsi dari nilai adalah dalam memecahkan konflik dan mengambil keputusan. Dalam keadaan-keadaan dimana seseorang harus mengambil keputusan dari situasi yang menimbulkan konflik, nilainya yang dominan akan teraktivasi. Jadi, apa keputusan seseorang dalam situasi konflik tersebut dapat dijadikan indikator tentang nilai yang dianutnya.
5. Fungsi lain dari nilai adalah membimbing individu dalam mengambil posisi tertentu dalam suatu topik sosial tertentu dan mengevaluasinya. Jadi apa pendapat seseorang tentang suatu topik tertentu dan bagaimana ia mengevaluasi topik tersebut, dapat menggambarkan nilai-nilainya.

2.2.3 Pengertian Tipe-Tipe Nilai

Penelitian Schwartz mengenai nilai salah satunya bertujuan untuk memecahkan masalah apakah nilai-nilai yang dianut oleh manusia dapat dikelompokkan menjadi beberapa tipe nilai (*value type*). Lalu masing-masing tipe tersebut terdiri pula dari sejumlah nilai yang lebih khusus. Setiap tipe nilai merupakan wilayah motivasi tersendiri yang berperan memotivasi seseorang dalam bertindak laku. Karena itu, Schwartz juga menyebut tipe nilai ini sebagai *motivational type of value*. Dari hasil penelitiannya di 44 negara, Schwartz (1992, 1994) mengemukakan adanya 10 tipe nilai (*value types*) yang dianut oleh manusia, yaitu :

1. Kekuatan

Tipe nilai ini merupakan dasar pada lebih dari satu tipe kebutuhan yang universal, yaitu transformasi kebutuhan individual akan dominasi dan kontrol yang diidentifikasi melalui analisa terhadap motif sosial. Tujuan utama dari tipe nilai ini adalah pencapaian status sosial dan prestise, serta kontrol atau dominasi terhadap orang lain atau sumberdaya tertentu. Nilai khusus (*specific values*) tipe nilai ini adalah : kekuatan sosial, kekuasaan, kekayaan, menjaga citra dalam masyarakat dan pengakuan sosial.

2. Keberhasilan

Tujuan dari tipe nilai ini adalah keberhasilan pribadi dengan menunjukkan kompetensi sesuai standar sosial. Unjuk kerja yang kompeten menjadi kebutuhan bila seseorang merasa perlu untuk mengembangkan dirinya, serta jika interaksi sosial dan institusi menuntutnya. Nilai khusus yang terdapat pada

tipe nilai ini adalah : sukses, cakap, ambisi, berpengaruh, makna dalam kehidupan.

3. Kepuasan

Tipe nilai ini bersumber dari kebutuhan organismik dan kenikmatan yang diasosiasikan dengan pemuasan kebutuhan tersebut. Tipe nilai ini mengutamakan kesenangan dan kepuasan untuk diri sendiri. Nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : kepuasan, menikmati kehidupan.

4. Rangsangan

Tipe nilai ini bersumber dari kebutuhan organismik akan variasi dan rangsangan untuk menjaga agar aktivitas seseorang tetap pada tingkat yang optimal. Unsur biologis mempengaruhi variasi dari kebutuhan ini, dan ditambah pengaruh pengalaman sosial, akan menghasilkan perbedaan individual tentang pentingnya nilai ini. Tujuan motivasional dari tipe nilai ini adalah kegairahan, tantangan dalam hidup. Nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : Keberanian, variasi kehidupan, kehidupan yang menyenangkan.

5. Tindakan dan Pikiran

Tujuan utama dari tipe nilai ini adalah pikiran dan tindakan yang tidak terikat (independent), seperti memilih, mencipta, menyelidiki. *Self-direction* bersumber dari kebutuhan organismik akan kontrol dan penguasaan (*mastery*), serta interaksi dari tuntutan otonomi dan ketidakterikatan. Nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : kreativitas, rasa ingin tahu, kebebasan, tujuan sendiri, independen, keprihatinan duniawi, kecerdasan.

6. Universal

Tipe nilai ini termasuk nilai-nilai kematangan dan tindakan prososial. Tipe nilai ini mengutamakan penghargaan, toleransi, memahami orang lain, dan perlindungan terhadap kesejahteraan umat manusia. Contoh nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : berwawasan luas, kesetaraan, kebijaksanaan, keharmonisan, respek diri.

7. Kesejahteraan

Tipe nilai ini lebih mendekati definisi sebelumnya tentang konsep prososial. Bila prososial lebih pada kesejahteraan semua orang pada semua kondisi, tipe nilai *benevolence* lebih kepada orang lain yang dekat dari interaksi sehari-hari. Tipe ini dapat berasal dari dua macam kebutuhan, yaitu kebutuhan interaksi yang positif untuk mengembangkan kelompok, dan kebutuhan organismik akan afiliasi. Tujuan motivasional dari tipe nilai ini adalah peningkatan kesejahteraan individu yang terlibat dalam kontak personal yang intim. Nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : bermanfaat, jujur, memaafkan, tanggung jawab, setia, persahabatan sejati, kasih sayang yang matang, keindahan dunia, kehidupan spiritual.

8. Tradisi

Kelompok dimana-mana mengembangkan simbol-simbol dan tingkah laku yang merepresentasikan pengalaman dan nasib mereka bersama. Tradisi sebagian besar diambil dari ritus agama, keyakinan, dan norma bertingkah laku. Tujuan motivasional dari tipe nilai ini adalah penghargaan, komitmen, dan penerimaan terhadap kebiasaan, tradisi, adat istiadat, atau agama. Nilai

khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah :rendah hati, taat ibadah, diri kita di terima di masyarakat, moderat, menghormati tradisi.

9. Kesesuaian

Tujuan dari tipe nilai ini adalah pembatasan terhadap tingkah laku, dorongan-dorongan individu yang dipandang tidak sejalan dengan harapan atau norma sosial. Ini diambil dari kebutuhan individu untuk mengurangi perpecahan sosial saat interaksi dan fungsi kelompok tidak berjalan dengan baik. Nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : kesopanan, patuh, menghormati orang tua, disiplin diri, menyatu dengan alam.

10. *Keamanan*

Tujuan motivasional tipe nilai ini adalah mengutamakan keamanan, harmoni, dan stabilitas masyarakat, hubungan antar manusia, dan diri sendiri. Ini berasal dari kebutuhan dasar individu dan kelompok. Tipe nilai ini merupakan pencapaian dari dua minat, yaitu individual dan kolektif. Nilai khusus yang termasuk tipe nilai ini adalah : keamanan nasional, kesehatan, balasan nikmat, keamanan keluarga, rasa memiliki, kedamaian dunia, melindungi lingkungan.

Selain adanya 10 tipe nilai ini, Schwartz juga berpendapat bahwa terdapat suatu struktur yang menggambarkan hubungan di antara nilai-nilai tersebut. Untuk mengidentifikasi struktur hubungan antar nilai, asumsi yang dipegang adalah bahwa pencapaian suatu tipe nilai mempunyai konsekuensi psikologis, praktis, dan sosial yang dapat berkonflik atau sebaliknya berjalan seiring (*compatible*) dengan pencapaian tipe nilai lain. Misalnya, pencapaian nilai *achievement* akan berkonflik dengan pencapaian nilai *benevolence*, karena individu yang

mengutamakan kesuksesan pribadi dapat merintangi usahanya meningkatkan kesejahteraan orang lain. Sebaliknya, pencapaian nilai *benevolence* dapat berjalan selaras dengan pencapaian nilai *conformity* karena keduanya berorientasi pada tingkah laku yang dapat diterima oleh kelompok sosial.

Pencapaian nilai yang seiring satu dengan yang lain menghasilkan sistem hubungan antar nilai sebagai berikut :

1. Tipe nilai *power* dan *achievement*, keduanya menekankan pada superioritas sosial dan harga diri
2. Tipe nilai *achievement* dan *hedonism*, keduanya menekankan pada pemuasan yang terpusat pada diri sendiri
3. Tipe nilai *hedonism* dan *stimulation*, keduanya menekankan keinginan untuk memenuhi kegairahan dalam diri
4. Tipe nilai *stimulation* dan *self-direction*, keduanya menekankan minat intrinsik dalam bidang baru atau menguasai suatu bidang
5. Tipe nilai *self-direction* dan *universalism*, keduanya mengekspresikan keyakinan terhadap keputusan atau penilaian diri dan pengakuan terhadap adanya keragaman dari hakekat kehidupan
6. Tipe nilai *universalism* dan *benevolence*, keduanya menekankan orientasi kesejahteraan orang lain dan tidak mengutamakan kepentingan pribadi
7. Tipe nilai *benevolence* dan *conformity*, keduanya menekankan tingkah laku normatif yang menunjang interaksi intim antar pribadi
8. Tipe nilai *benevolence* dan *tradition*, keduanya mengutamakan pentingnya arti suatu kelompok tempat individu berada

9. Tipe nilai *conformity* dan *tradition*, keduanya menekankan pentingnya memenuhi harapan sosial di atas kepentingan diri sendiri
10. Tipe nilai *tradition* dan *security*, keduanya menekankan pentingnya aturan-aturan sosial untuk memberi kepastian dalam hidup
11. Tipe nilai *conformity* dan *security*, keduanya menekankan perlindungan terhadap aturan dan harmoni dalam hubungan sosial
12. Tipe nilai *security* dan *power*, keduanya menekankan perlunya mengatasi ancaman ketidakpastian dengan cara mengontrol hubungan antar manusia dan sumberdaya yang ada.

Berdasarkan adanya tipe nilai yang sejalan dan berkonflik, Schwartz menyimpulkan bahwa tipe nilai dapat diorganisasikan dalam dimensi bipolar, yaitu:

1. Dimensi *openness to change* yang mengutamakan pikiran dan tindakan independen yang berlawanan dengan dimensi *Conservation* yang mengutamakan batasan-batasan terhadap tingkah laku, ketaatan terhadap aturan tradisional, dan perlindungan terhadap stabilitas. Dimensi *openness to change* berisi tipe nilai *stimulation* dan *self direction* sedangkan dimensi *conservation* berisi tipe nilai *conformity*, *tradition*, dan *security*.
2. Dimensi yang kedua adalah dimensi *self-transcendence* yang menekankan penerimaan bahwa manusia pada hakekatnya sama dan memperjuangkan kesejahteraan sesama yang berlawanan dengan dimensi *self-enhancement* yang mengutamakan pencapaian sukses individual dan dominasi terhadap orang lain. Tipe nilai yang termasuk dalam dimensi *self-*

transcendence adalah *universalism* dan *benevolence*. Sedangkan tipe nilai yang termasuk dalam dimensi *self-enhancement* adalah *achievement* dan *power* Tipe nilai *Hedonism* berkaitan baik dengan dimensi *self-enhancement* maupun *opennessto change*.

2.2.4 Aspek Nilai

Fungsi utama dari nilai dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai sebagai standar (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992, 1994), fungsinya ialah:
 - a) Membimbing individu dalam mengambil posisi tertentu dalam social issues tertentu (Feather, 1994).
 - b) Mempengaruhi individu untuk lebih menyukai ideologi politik tertentu dibanding ideologi politik yang lain.
 - c) Mengarahkan cara menampilkan diri pada orang lain.
 - d) Melakukan evaluasi dan membuat keputusan.
 - e) Mengarahkan tampilan tingkah laku membujuk dan mempengaruhi orang lain, memberitahu individu akan keyakinan, sikap, nilai dan tingkah laku individu lain yang berbeda, yang bisa diprotes dan dibantah, bisa dipengaruhi dan diubah.
2. Sistem nilai sebagai rencana umum dalam memecahkan konflik dan pengambilan keputusan (Feather, 1995; Rokeach, 1973; Schwartz, 1992, 1994). Situasi tertentu secara tipikal akan mengaktivasi beberapa nilai dalam sistim nilai individu. Umumnya nilai-nilai yang teraktivasi adalah nilai-nilai yang dominan pada individu yang bersangkutan.

3. Fungsi motivasional Fungsi langsung dari nilai adalah mengarahkan tingkah laku individu dalam situasi sehari-hari, sedangkan fungsi tidak langsungnya adalah untuk mengekspresikan kebutuhan dasar sehingga nilai dikatakan memiliki fungsi motivasional. Nilai dapat memotivasi individu untuk melakukan suatu tindakan tertentu (Rokeach, 1973; Schwartz, 1994), memberi arah dan intensitas emosional tertentu terhadap tingkah laku (Schwartz, 1994). Hal ini didasari oleh teori yang menyatakan bahwa nilai juga merepresentasikan kebutuhan (termasuk secara biologis) dan keinginan, selain tuntutan sosial (Feather, 1994; Grube dkk., 1994).

Fungsi nilai dalam sosialisasi :

- a. Sebagai faktor pendorong : nilai berhubungan dengan cita-cita dan harapan.
- b. Sebagai petunjuk arah : nilai berkaitan dengan cara berpikir , berperasaan, bertindak serta menjadi panduan dalam menentukan pilihan.
- c. Nilai sebagai pengawas : nilai mendorong, menuntun, bahkan menekan atau memaksa individu berbuat dan bertindak sesuai dengan nilai yang bersangkutan.
- d. Nilai sebagai alat solidaritas : Nilai dapat menjaga solidaritas di kalangan kelompok atau masyarakat.
- e. Nilai sebagai benteng perlindungan: nilai berfungsi menjaga stabilitas budaya dalam dalam suatu kelompok/masyarakat.

2.2.5 Pengertian Gender

Dalam Women's Studies Encyclopedia menjelaskan bahwa gender adalah suatu konsep kultural yang berupaya membuat pembedaan (distinction) dalam hal

peran, perilaku, mentalitas, dan karakteristik emosional antara laki-laki dan perempuan yang berkembang dalam masyarakat. Hillary M. Lips dalam bukunya yang terkenal *Aex And Gender : An Introduction* mengartikan gender sebagai harapan-harapan budaya terhadap laki-laki dan perempuan (*cultural expectations for woman and men*).

Membahas permasalahan gender berarti membahas perempuan dan juga laki-laki dalam kehidupan masyarakat. Dalam pembahasan mengenai gender, termasuk kesetaraan dan keadilan gender dikenal adanya dua aliran teori yaitu teori nurture dan nature. Namun demikian dapat pula dikembangkan satu konsep teori yang diilhami dari dua konsep teori tersebut yang merupakan kompromistis atau keseimbangan yang disebut dengan teori equilibrium.

a. Teori Nurture

Menurut teori nurture adanya perbedaan perempuan dan laki-laki adalah hasil konstruksi social budaya sehingga menghasilkan peran dan tugas yang berbeda. Perbedaan itu membuat perempuan selalu tertinggal dan terabaikan peran dan kontribusinya dalam kehidupan berkeluarga, bermasyarakat, berbangsa dan bernegara.

b. Teori Nature

Menurut teori nature adanya perbedaan laki-laki dan perempuan adalah kodrat, sehingga harus diterima. Perbedaan biologis itu memberikan indikasi dan implikasi bahwa diantara kedua jenis kelamin tersebut memiliki peran dan tugas yang berbeda. Ada peran dan tugas yang dipertukarkan, tetapi ada yang tidak bias karena memang berbeda secara koderat alamiahnya.

Dalam proses perkembangannya, disadari bahwa ada beberapa kelemahan konsep nurture dan nature yang dirasa tidak menciptakan kedamaian dan keharmonisan dalam kehidupan berkeluarga maupun bermasyarakat, yaitu terjadi ketidak-adilan gender, maka beralih ke teori nature. Agregat ketidak-adilan gender dalam berbagai kehidupan lebih banyak dialami oleh perempuan, namun ketidak-adilan gender ini berdampak pula terhadap laki-laki.

c. Teori Equilibrium

Disamping kedua aliran tersebut terdapat kompromistis yang dikenal dengan keseimbangan (equilibrium) yang menekankan pada konsep kemitraan dan keharmonisan dalam hubungan antara perempuan dan laki-laki. Pandangan ini tidak mempertentangkan antara kaum perempuan dan laki-laki, karena keduanya harus bekerja sama dalam kemitraan dan keharmonisan dalam kehidupan keluarga, masyarakat, bangsa dan Negara. Untuk mewujudkan gagasan tersebut, maka dalam setiap kebijakan dan strategi pembangunan agar diperhitungkan kepentingan dan peran perempuan dan laki-laki secara seimbang. Hubungan diantara kedua elemen tersebut bukan saling bertentangan tetapi hubungan komplementer guna saling melengkapi satu sama lain. R.H Tawney menyebutkan bahwa keragaman peran apakah karena factor biologis, etnis, aspirasi, minat, pilihan, budaya, pilihan, atau budaya yang hakikatnya adalah realita kehidupan manusia.

2.2.6 Konsep Gender

Istilah gender diketengahkan oleh para ilmuwan social untuk menjelaskan mana perbedaan perempuan dan laki-laki yang bersifat bawaan sebagai ciptaan

Tuhan dan mana yang merupakan tuntutan budaya yang dikonstruksikan, dipelajari dan disosialisasikan.

Perbedaan itu sangat penting, karena selama ini kita sering mencampurkan ciri-ciri manusia yang bersifat kodrat dan tidak berubah dengan ciri-ciri manusia yang bersifat non kodrat (gender) yang sebenarnya bias berubah-ubah atau diubah.

Perbedaan peran gender ini sangat membantu kita untuk memikirkan kembali tentang pembagian peran yang selama ini dianggap telah melekat pada perempuan dan laki-laki. Perbedaan gender dikenal sebagai sesuatu yang tidak tetap, tidak permanen, memudahkan kita untuk membangun gambaran tentang realitas relasi perempuan dan laki-laki yang diamis yang lebih tepat dan cocok dengan kenyataan yang ada dalam masyarakat.

Di lain pihak, alat analisis social yang telah ada seperti analisis kelas, analisis diskursus (discourse analysis) dan analisis kebudayaan yang selama ini digunakan untuk memahami realitas social tidak dapat menangkap realitas adanya relasi kekuasaan yang didasarkan pada relasi gender dan sangat berpotensi menumbuhkan penindasan. Dengan begitu analisis gender sebenarnya menggenapi sekaligus mengoreksi alat analisis social yang ada yang dapat digunakan untuk meneropong realitas relasi social lelaki dan perempuan serta akibat-akibat yang ditimbulkan.

Jadi jelaslah mengapa gender perlu dipersoalkan. Perbedaan konsep gender secara social telah melahirkan perbedaan peran perempuan dan laki-laki dalam masyarakat. Secara umum adanya gender telah melahirkan perbedaan peran,

tanggung jawab, fungsi dan bahkan ruang tempat dimana manusia beraktifitas. Sedemikian rupannya perbedaan gender itu melekat pada cara pandang masyarakat, sehingga masyarakat sering lupa seakan-akan hal itu merupakan sesuatu yang permanen dan abadi sebagaimana dan abadinya ciri-ciri biologis yang dimiliki oleh perempuan dan laki-laki.

Secara sederhana perbedaan gender telah melahirkan pembedaan peran.

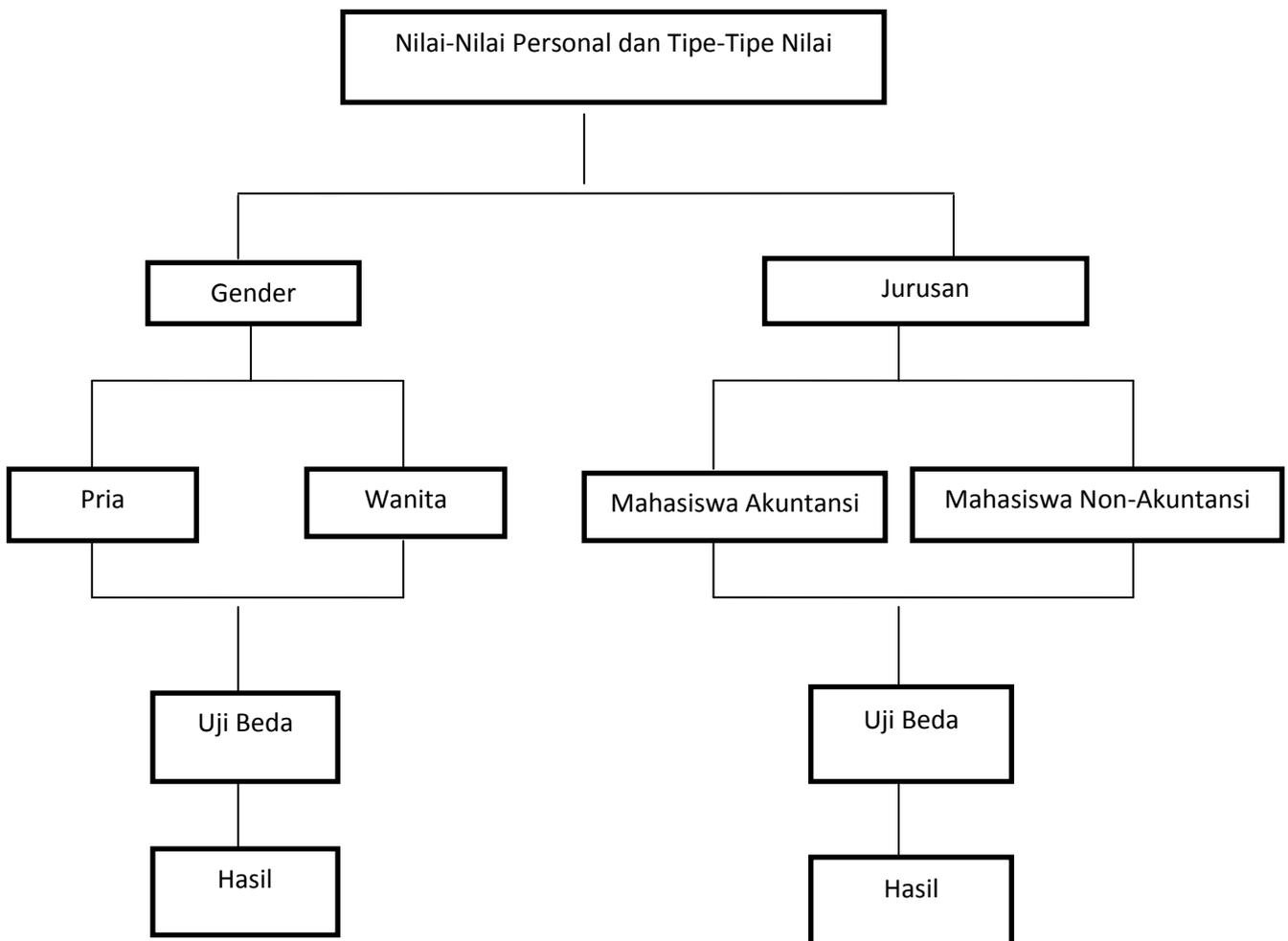
Sifat dan fungsi yang berpola sebagai berikut:

- 1) Kontruksi biologis dari ciri primer, sekunder, maskulin, feminim.
- 2) Kontruksi social dari peran citra baku (stereotype).
- 3) Kontruksi agama dari keyakinan kitab suci agama.

Anggapan bahwa sikap feminim perempuan dan laki-laki maskulin bukanlah sesuatu yang mutlak, semutlak kepemilikan manusia atas jenis kelamin biologisnya.

2.3 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan perbedaan-perbedaan antara nilai-nilai dan tipe-tipe nilai pada jurusan akuntansi dan non-akuntansi, selain itu juga menentukan perbedaan-perbedaan antara nilai-nilai dan tipe-tipe nilai pada wanita dan laki-laki. Sehingga dari penjelasan tersebut dapat digambarkan dalam bentuk diagram yang disajikan sebagai berikut:



Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas dan dengan menggunakan pendefinisian Schwartz (1992) tentang nilai dan tipe nilai, maka hipotesis-hipotesis yang akan diajukan untuk diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H₀ : Mahasiswa laki-laki memiliki nilai individu dan tipe-tipe nilai yang berbeda dengan Mahasiswi wanita.

H₁ : Mahasiswa jurusan akuntansi tidak memiliki nilai individu dan tipe-tipe nilai yang berbeda dengan jurusan non-akuntansi.