



MEMAHAMI PERILAKU KEUANGAN

Dr. Sugeng Suroso, S.E, M.M

MEMAHAMI PERILAKU KEUANGAN

Dr. Sugeng Suroso, S.E, M.M



PT. PENA PERSADA KERTA UTAMA

MEMAHAMI PERILAKU KEUANGAN

Penulis:

Dr. Sugeng Suroso, S.E, M.M

ISBN: 978-634-204-923-5

Design Cover:

Yanu Fariska Dewi

Layout:

Hasnah Aulia

PT. Pena Persada Kerta Utama

Redaksi:

Jl. Gerilya No. 292 Purwokerto Selatan, Kab. Banyumas
Jawa Tengah.

Email: penerbit.penapersada@gmail.com

Website: penapersada.id. Phone: (0281) 7771388

Anggota IKAPI: 178/JTE/2019

All right reserved

Cetakan pertama: 2025

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang
memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan cara apapun tanpa
izin penerbit

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil 'alamiin, buku ini dapat diselesaikan. Menurut al Imam Al-Imam Muhammad bin Idris asy-Syafi'i al-Quraisy bahwa ilmu tidak akan diperoleh kecuali dengan 6 (enam) perkara, yaitu kecerdasan, semangat, kesungguhan, kecukupan (modal), bersahabat (belajar) dengan guru dan membutuhkan waktu lama (bersabar).

Dalam proses pembuatan buku ini, tanpa adanya semangat, kesungguhan dan kesabaran, kami tidak akan mampu untuk menyelesaikannya. *Jazakumullah khairan* kepada:

1. Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya,
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Teman dosen yang selalu memberikan semangat dalam menulis buku.
4. Keluarga Tercinta yang selalu memberikan dukungan dalam kegiatan penulis

Tiada gading yang tak retak, demikian juga dengan buku ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran agar untuk perbaikan lebih lanjut.

Jakarta, Oktober 2025

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Definisi Keuangan Perilaku	1
B. Perilaku Keuangan Pribadi	14
C. Pentingnya Memahami Keuangan Perilaku	16
D. Aspek Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Keuangan.....	17
BAB 2 TEORI PERILAKU KEUANGAN	19
A. Bias Kognitif dalam Proses Pengambilan Keputusan	22
B. Emosi dan Pengambilan Keputusan Keuangan.....	23
BAB 3 DETERMINAN PERILAKU KEUANGAN.....	25
A. Pengaruh Masyarakat dan Budaya	25
B. Pendidikan dan Pengetahuan Keuangan.....	26
C. Pengaruh Lingkungan dan Media	27
BAB 4 BIAS DAN KESALAHAN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN KEUANGAN	28
A. Kesalahan Persepsi dan Dampaknya.....	28
B. Bias Konfirmasi dalam Investasi	29
C. Terlalu Percaya Diri dan Performa yang Buruk.....	30
D. Bias Kognitif dalam Proses Pengambilan Keputusan	32
E. Emosi dan Keputusan Keuangan.....	33
BAB 5 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KEUANGAN	35
A. Faktor Sosial dan Budaya	35
B. Pendidikan dan Keuangan Pengetahuan.....	36
C. Pengaruh Lingkungan dan Media	37
BAB 6 BIAS DAN KESALAHAN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN KEUANGAN	38
A. Kesalahan Persepsi dan Dampaknya.....	38
B. Bias Konfirmasi dalam Investasi	39
C. Terlalu Percaya Diri dan Performa yang Buruk.....	40
BAB 7 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU INVESTASI	48
A. Faktor Ekonomi	48
B. Faktor Sosial dan Budaya	50

BAB 8 BIAS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
INVESTASI	52
A. Bias Kognitif.....	52
B. Bias Emosional.....	53
C. Menghilangkan Bias dalam Investasi.....	54
BAB 9 PENGETAHUAN KEUANGAN	55
A. Pengertian Pengetahuan Keuangan	55
B. Financial Aspects of Financial Literacy	58
BAB 10 SIKAP KEUANGAN	61
A. Sikap.....	61
B. Berbagai Teori Mengenai Sikap	63
C. Persepsi.....	94
D. Sikap Keuangan.....	101
BAB 11 APAKAH KEUANGAN INLKUSIF ITU	104
A. Keuangan Inklusif.....	104
B. Pengelolaan Keuangan Pribadi	110
C. Perencanaan Keuangan merupakan suatu seni.	112
BAB 12 LITERASI KEUANGAN	114
A. Literasi Keuangan	114
B. Strategi Peningkatan Literasi Keuangan.....	120
C. Manajemen Keuangan Pribadi yang Tidak Memadai	122
BAB 13 PERILAKU INVESTASI	125
A. Definisi Perilaku Investasi	125
B. Pentingnya Memahami Perilaku Investasi	126
BAB 14 TEORI DASAR PERILAKU INVESTASI	128
A. Teori Keputusan Dalam Investasi.....	128
B. Model Ekspektasi Investor.....	129
C. Peran Ekspektasi dalam Keputusan Investasi	130
BAB 15 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI	
PERILAKU INVESTASI.....	132
A. Faktor Ekonomi	132
B. Faktor Psikologis	133
C. Faktor Sosial dan Budaya.....	134
BAB 16 BIAS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
INVESTASI	136
A. Bias Kognitif.....	136
B. Bias Emosional.....	137
C. Mengatasi Bias dalam Investasi	138

DAFTAR PUSTAKA139

BIODATA PENULIS 144

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Definisi Perilaku Keuangan

Perilaku Keuangan adalah faktor-faktor psikologis yang memengaruhi keputusan keuangan individu dan pelaku pasar. Berbeda dengan teori keuangan tradisional yang menyatakan bahwa individu secara konsisten bertindak rasional dalam pengambilan keputusan ekonomi, perilaku keuangan mengakui bahwa emosi, bias kognitif, dan pengaruh sosial seringkali memainkan peran penting.

Perilaku merupakan komponen fundamental dari literasi keuangan. Hasil positif dalam literasi keuangan dipengaruhi oleh perilaku seperti penganggaran dan ketekunan, yang meningkatkan kesejahteraan finansial, sementara penggunaan kredit yang berlebihan dapat berdampak buruk pada kesejahteraan finansial. Perilaku keuangan digambarkan sebagai tindakan yang berkaitan dengan manajemen personal dalam keuangan (Xiao, 2009). Individu membutuhkan pemahaman tentang masalah keuangan untuk membuat keputusan yang akan meningkatkan kualitas hidup mereka, baik saat ini maupun di masa depan. Perilaku individu mencerminkan penerapan pengetahuan.

Dalam hal ini, perilaku keuangan mencakup pengeluaran, tabungan, investasi, dan perencanaan keuangan strategis. Setiap individu memiliki teknik yang berbeda untuk mengelola masalah keuangan, yang ditentukan oleh latar belakang pendidikan, pengalaman, dan lingkungan sosial mereka. Individu yang telah menumbuhkan kebiasaan menabung sejak usia dini biasanya menunjukkan kehati-hatian yang lebih besar dalam pengeluaran dibandingkan dengan mereka yang tidak melakukannya. Lebih lanjut, faktor psikologis, seperti efikasi diri dan sikap terhadap risiko, secara signifikan memengaruhi keputusan keuangan individu. Pentingnya memahami perilaku keuangan untuk meningkatkan pengambilan keputusan ekonomi tidak dapat disangkal. Dengan memahami keuangan perilaku, individu dapat

mengevaluasi dan mencermati keputusan yang berkaitan dengan investasi dan pengeluaran. Individu yang memahami dampak bunga majemuk terhadap tabungan cenderung mulai menabung lebih awal dan berkontribusi dalam jumlah yang lebih besar. Pemahaman yang terbatas tentang perilaku keuangan dapat menyebabkan keputusan negatif, seperti mengeluarkan biaya tanpa mempertimbangkan dampaknya di masa depan. Akibatnya, pemahaman dan kesadaran akan perilaku keuangan sangat penting untuk mencapai stabilitas ekonomi dan kesejahteraan bagi individu maupun masyarakat luas.

Menurut Litner (1998), perilaku keuangan adalah ilmu analitis yang meneliti bagaimana individu menanggapi dan memproses informasi untuk membuat keputusan yang bertujuan memaksimalkan keuntungan sambil mempertimbangkan risiko terkait, di mana sikap dan perilaku berfungsi sebagai faktor penentu dalam keputusan investasi.

Thaler (1999) menekankan bahwa perilaku keuangan saling terkait dengan teori keuangan fundamental dan hukum ekonomi yang berlaku, namun dipengaruhi oleh pertimbangan psikologis. Perilaku keuangan mengintegrasikan unsur-unsur ekonomi dan psikologi.

Ricciardi (2000) menegaskan bahwa perilaku keuangan adalah ilmu multidisiplin yang mencakup interaksi berbagai disiplin ilmu, yang secara terus-menerus mengintegrasikannya, sehingga mencegah terjadinya diskusi secara terpisah.

Ricciardi dan Simon (2000) mengklasifikasikan individu menjadi tiga kelompok yang memiliki kepentingan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam keuangan perilaku.

1. Perorangan, meliputi investor ritel, manajer portofolio, dan dana pensiun;
2. Kolektif investor reksa dana (portofolio);
3. Organisasi, termasuk lembaga keuangan, entitas nirlaba, dan perguruan tinggi.

Penelitian yang ada tentang perilaku untuk menjelaskan proses pengambilan keputusan, yang menunjukkan bahwa manusia adalah makhluk rasional yang mengutamakan akal, namun jalur menuju elemen ini mungkin berbeda (Gumati : 2009). Barberis dan Thaler (2003) dan Rabin (1998) memberikan bukti rasionalitas dalam pengambilan keputusan, yang menunjukkan bahwa ketika dihadapkan dengan ketidakpastian dalam ekonomi dan keuangan, individu mengutamakan akal dan logika. Namun demikian, karena keyakinan bahwa manusia tidak dapat sepenuhnya menghilangkan bias dalam pengambilan keputusan, para ahli berpendapat bahwa penggunaan asumsi rasionalitas dapat menyebabkan kesalahpahaman mengenai mekanisme anomali keuangan yang sebenarnya. Praktisi pasar keuangan memanfaatkan heuristik istilah untuk menangani informasi selama pengambilan keputusan, sementara para ahli dalam perilaku keuangan ekonomi memasukkan fitur non-rasional ke dalam model mereka untuk menjelaskan kelainan yang terdeteksi dalam studi empiris (Gumanti : 2009).

Para ahli psikologi telah mengidentifikasi bahwa kesalahan dalam pengambilan keputusan tidaklah acak, melainkan bergantung pada individu, termasuk kesalahan penilaian sistematis dan terlalu percaya diri terhadap kemampuan diri sendiri saat dihadapkan dengan keputusan.

Thaversky dan Kahneman (1974) menyoroti tiga faktor perilaku yang bertentangan dengan asumsi model pengambilan keputusan ekonomi klasik. Fenomena yang dikenal sebagai ilusi kognitif berkaitan dengan persepsi yang seringkali menghasilkan kesalahan, khususnya:

1. Sikap terhadap risiko

Landasan teoretis ilmu ekonomi mengasumsikan bahwa individu berusaha menghindari risiko. Investor biasanya lebih menyukai investasi yang menawarkan imbal hasil terjamin daripada investasi yang tidak pasti. Hubungan antara tingkat risiko dan prediksi pendapatan investor bersifat positif; risiko yang lebih tinggi berkorelasi dengan imbal hasil yang lebih tinggi. Akibatnya, investor umumnya menghindari risiko dan

hanya cenderung mengejar peluang investasi yang lebih berisiko jika mereka dapat memperoleh imbal hasil yang jauh lebih besar.

Studi Thaversky (2000) menjelaskan Teori Prospek, yang berkaitan dengan gagasan bahwa manusia tidak selalu bertindak rasional. Hipotesis ini menyatakan bahwa bias bawaan dipicu oleh variabel psikologis, yang memengaruhi keputusan individu dalam situasi ambigu. Teori prospek menyatakan bahwa pilihan merupakan fungsi bobot, yang mana bobot suatu keputusan tidak sejalan dengan probabilitasnya.

Schwartz (1998:82) menyatakan bahwa investor biasanya menilai proyek dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugiannya dalam kaitannya dengan tingkat referensi kemakmuran yang diantisipasi. Misalnya, mayoritas investor biasanya memilih pengembalian investasi yang dijamin sebesar Rp. 9.000.000 dibandingkan dengan alternatif yang memberikan pengembalian sebesar Rp. 1.000.000 dengan kemungkinan 90% dan potensi 10% untuk tidak menerima apa pun. Ilustrasikan fenomena penghindaran risiko pada tingkat imbalan yang sebanding. Dalam skenario di mana investor menghadapi keputusan mengenai kerugian sebesar Rp. Ada probabilitas 90% untuk mengalami kerugian sebesar Rp 9.000.000. Investor sering kali lebih menyukai opsi dengan probabilitas 90% untuk mengalami kerugian sebesar Rp, meskipun ada probabilitas 10% untuk mencapai pengembalian yang sebanding dengan investasi awal mereka sebesar 1.000.000. 1.000.000 dengan kemungkinan 10% tidak mengalami kerugian. Pilihan ini pada hakikatnya memiliki risiko lebih besar daripada pilihan pertama.

Tversky berpendapat bahwa investor memiliki persepsi risiko yang tidak konsisten berdasarkan pengamatan. Risiko penghindaran perilaku cenderung muncul selama pengalaman menguntungkan, sedangkan risiko pencarian perilaku muncul ketika menghadapi kerugian investasi. Tversky juga menyimpulkan bahwa investor cenderung menilai insiden

berdasarkan referensi spesifik, sehingga menjadi sangat sensitif terhadap perubahan yang terjadi di sekitar referensi tersebut. Misalnya, ketika seorang investor membeli saham dan kemudian mengamati penurunan harga akibat kondisi buruk yang dihadapi perusahaan, seringkali investor menunggu pemulihan harga saham (setidaknya ke level harga beli mereka) sebelum menjual, alih-alih menganalisis situasi secara rasional dan membuat keputusan yang tepat. Dalam konteks ini, titik acuan utama dari perspektif investor adalah harga perolehan saham.

Contoh lain terkait pola pikir risiko dapat dilihat dari keengganan investor terhadap kerugian. Rasio kerugian dianggap lebih signifikan daripada rasio keuntungan; meskipun demikian, meskipun mengalami kerugian, investasi tersebut pada akhirnya menghasilkan keuntungan. Investor yang mempercayakan asetnya kepada manajemen tidak akan mempermasalahkan laporan bulanan yang menunjukkan peningkatan kinerja investasi; sebaliknya, jika terjadi penurunan, mereka akan segera mengajukan keberatan. Jika hal ini terjadi, tunjukkan referensi yang mengalami perubahan, yaitu laporan yang menandai investasi di akhir bulan.

2. Akuntansi Kognitif

Hal ini berkaitan dengan kecenderungan investor untuk mengklasifikasikan keuangan mereka ke dalam beberapa akun berdasarkan faktor subjektif, seperti sumber pendanaan dan tujuan pemanfaatan pendapatan. Alokasi fungsi yang berbeda untuk setiap akun seringkali menimbulkan dampak yang tidak logis terhadap keputusan keuangan, yang memengaruhi pengeluaran dan tabungan, sehingga menyimpang dari prinsip ekonomi konvensional.

Tsaverky melakukan studi dengan pertanyaan, "Apakah Anda akan memilih menonton film dengan harga tiket Rp200.000 per tiket?". Setibanya di bioskop untuk membeli tiket, Anda menyadari telah kehilangan Rp200.000. Apakah Anda akan melanjutkan membeli tiket untuk menonton film? Delapan puluh persen responden menyatakan akan terus membeli tiket.

Namun, ketika skenario berubah menjadi "Anda telah membeli tiket bioskop seharga Rp200.000, dan setibanya di pintu masuk bioskop, Anda menyadari bahwa tiket yang Anda beli hilang dan tidak dapat diganti," hanya 40% responden yang menyatakan niat untuk membeli kembali tiket tersebut.

Memang, terdapat perbedaan yang signifikan antara skenario kedua yang dijelaskan; namun, perbedaan ini agak irasional, karena hasil dari skenario kedua berbeda. Hal ini muncul dari persepsi bahwa membeli tiket pengganti untuk tiket yang hilang menyiratkan bahwa individu tersebut telah mengeluarkan Rp400.000 untuk tiket tersebut, yang mungkin dianggap tidak dapat diterima oleh beberapa responden. Meskipun demikian, kerugian sebesar Rp200.000 tidak memengaruhi biaya yang dikeluarkan untuk menonton bioskop, yang tetap sebesar Rp200.000.

Akibatnya, investor umumnya memiliki alokasi dana yang berbeda untuk investasi dan konsumsi. Alokasi dana untuk investasi, seperti biaya pendidikan di masa mendatang, diperlakukan berbeda dengan dana yang digunakan untuk pembayaran utang, seperti cicilan kendaraan pribadi. Hal ini mengabaikan fakta bahwa realokasi dana dari pembayaran utang ke investasi dapat memperburuk beban bunga utang, sehingga mengurangi kekayaan bersih investor. Sederhananya, tidak logis bagi investor untuk menyimpan tabungan dengan imbal hasil tahunan 10% sementara menanggung bunga kartu kredit sebesar 20% per tahun. Dalam skenario ini, tindakan paling rasional bagi investor adalah memanfaatkan dana yang tersedia untuk melunasi utang mereka.

Perilaku irasional berakar pada persepsi individu tentang nilai yang diberikan pada aset mereka. Banyak orang mungkin berpendapat bahwa alokasi dana untuk membeli rumah, membiayai pendidikan anak, atau berlibur sangatlah penting, sehingga alokasi ini tidak boleh dikompromikan oleh kebutuhan orang lain, termasuk potensi keuntungan finansial.

Perbedaan akuntansi mental dalam perilaku ekonomi dapat dianalogikan dengan populasi yang lebih luas dan pasar keuangan, yang menjelaskan beragamnya sikap terhadap uang. Aset tertentu dianggap sebagai modal aman dalam instrumen berisiko rendah (menghasilkan imbal hasil rendah), sementara aset lain dianggap sebagai modal berisiko dengan tingkat risiko tinggi, berbeda dari perspektif ekonomi konvensional.

Beberapa investor mengalokasikan aset ke portofolio aman dan spekulatif untuk memitigasi risiko kerugian. Diversifikasi investasi di beberapa jenis portofolio meningkatkan nilai bagi investor, terutama jika mereka memiliki portofolio tunggal yang substansial dalam investasi mereka.

3. Kepercayaan diri yang berlebihan

Individu cenderung terlalu percaya diri terhadap kemampuan mereka dan keberhasilan prediksi. Fenomena ini lazim terjadi dan sekaligus mencerminkan tingkat keyakinan individu dalam mencapai hasil tertentu. Peneliti pemasaran telah mengidentifikasi terjadinya "estimasi berlebih" terkait kemungkinan berbagai peristiwa. Secara operasional, hal ini ditunjukkan dengan menilai apakah probabilitas yang ditetapkan melampaui proporsi penilaian akurat yang terkait dengan probabilitas tersebut (Mahajan 1992: 330).

Rubin (1989) menggambarkan dampak kegagalan peluncuran Pesawat Ulang-alik Challenger. Mereka yang memiliki pemahaman komprehensif tentang keberhasilan peluncuran roket sepakat bahwa tingkat kegagalannya adalah satu dari lima puluh tujuh percobaan. Bencana akibat ledakan Challenger bukanlah peristiwa luar biasa dan juga bukan peristiwa yang dapat diprediksi sebelumnya. Setahun sebelum ledakan Challenger, NASA meyakinkan publik dan pemerintah bahwa probabilitas kegagalan peluncuran Challenger adalah 1 banding 100.000. Hal ini menunjukkan bahwa para ahli memiliki tingkat kepercayaan diri yang berlebihan; meskipun mengakui tingkat kegagalan yang tinggi dalam proyek-proyek,

mereka tetap yakin bahwa tingkat kegagalan ini dapat diminimalkan semaksimal mungkin.

Penelitian oleh Fischhoff dkk. (1977) menunjukkan bahwa kepercayaan yang berlebihan merupakan fenomena yang lazim dalam pengalaman manusia. Sebuah eksperimen dilakukan dengan mengajukan serangkaian pertanyaan kepada responden yang dirancang khusus, memastikan bahwa mereka tidak memiliki pengetahuan mendalam tentang jawaban yang diharapkan. Selain pertanyaan yang diajukan, responden juga mencari evaluasi atas keyakinan mereka terhadap kebenaran jawaban yang diberikan. Penelitian mengidentifikasi bukti konsisten bahwa kepercayaan terhadap jawaban yang andal dan tingkat kepercayaan diri yang berlebihan tetap stabil.

Kepercayaan diri subjek yang berlebihan dalam perilaku keuangandiperiksa oleh Daniel dan Titman (1999), yang menjelaskan bahwa kepercayaan yang berlebihan di antara investor dapat memengaruhi fluktuasi harga saham, terutama untuk saham yang memerlukan interpretasi evaluatif yang lebih mendalam, seperti saham perusahaan yang sedang berkembang.

Barber dan Odean (2000) menyelidiki kepercayaan yang berlebihan dari perspektif gender. Penelitian yang melibatkan 35.000 investor rumah tangga selama enam tahun menunjukkan bahwa pria memiliki tingkat kepercayaan diri yang jauh lebih tinggi dibandingkan wanita dalam hal pengetahuan, dan bahwa pria terlibat dalam perdagangan dengan frekuensi 45% hingga 67% lebih tinggi daripada investor wanita. Konsekuensi dari peningkatan perdagangan yang sering terjadi mengakibatkan investor pria lebih sering mengalami perdagangan yang tidak menguntungkan, yang mengakibatkan biaya transaksi yang lebih tinggi dibandingkan dengan investor wanita. Hal ini berdampak pada laba bersih yang diterima, dengan investor pria mengalami penurunan sebesar 2,5% dan investor wanita sebesar 1,72%.

Selain perilaku tiga faktor yang bertentangan dengan asumsi model keuangan pada umumnya, Bell (1982) mengkaji Teori Penyesalan. Gagasan ini menggambarkan penyesalan sebagai konsekuensi emosional yang berasal dari perbandingan antara hasil aktual dan hasil dari pilihan yang tidak dipilih, yang mendorong individu untuk menilai reaksi dan harapan mereka dalam situasi di masa depan. Ketika seorang investor menemukan merek yang kurang dikenal, alih-alih merek yang bereputasi baik, mereka mungkin merasa menyesal setelah mengetahui bahwa produk dari merek yang kurang dikenal menunjukkan kinerja yang lebih rendah dibandingkan dengan produk dari merek yang mapan. Dalam teori pasar modal, konsep penyesalan berkaitan dengan respons psikologis dan emosi investor ketika mempertimbangkan akuisisi saham atau reksa dana yang telah mengalami penurunan atau tidak. Investor mungkin enggan untuk mendivestasikan saham yang jelas-jelas terdepresiasi nilainya dan mengakibatkan kerugian bagi mereka. Selain itu, seringkali tanpa investigasi menyeluruh, investor mungkin memilih perusahaan yang sedang tren (menunjukkan pergerakan harga yang kuat) atau meniru perilaku investor lain. Akibatnya, investor dapat dengan mudah merasionalisasi penurunan pangsa pasar atau reksa dana. Investor mungkin mengurangi reaksi emosional ketika beberapa investor lain juga mengalami kerugian pada saham yang berkinerja buruk.

Riset pasar keuangan menunjukkan bahwa para ekonom berupaya menjelaskan hubungan antara bias kognitif pedagang dan anomali keuangan, sehingga memastikan kemajuan berkelanjutan dalam studi keuangan perilaku. Berbagai model yang diajukan oleh para ekonom menunjukkan bahwa perilaku pedagang yang tidak rasional telah menyebabkan penurunan aktivitas arbitrase, sehingga membuat pasar keuangan menjadi tidak efisien. Rasa percaya diri yang berlebihan akan menyebabkan respons yang berlebihan terhadap pengetahuan baru, sementara sikap konservatif yang singkat akan menghasilkan reaksi yang lebih tenang.

Tandelilin (2010) mendefinisikan investasi adalah pengalokasian sejumlah dana atau sumber daya tertentu dengan tujuan memperoleh imbalan di masa mendatang.

Menginvestasikan sejumlah modal dalam aset riil (tanah, emas, mesin, atau bangunan) dan aset keuangan (deposito, saham, atau obligasi) merupakan aktivitas investasi yang umum. Investor yang cerdas dan berani dapat berinvestasi pada aset investasi yang lebih kompleks secara finansial, seperti waran, opsi, kontrak berjangka, dan saham luar negeri.

Berbagai alasan mengapa individu terlibat dalam investasi meliputi:

- a. Untuk mencapai kehidupan yang lebih bermartabat di masa depan. Individu yang bijaksana akan mempertimbangkan berbagai cara untuk meningkatkan kualitas hidup seiring waktu, atau setidaknya, berusaha mempertahankan tingkat pendapatan mereka saat ini untuk mencegah penurunan di masa mendatang.
- b. Mengurangi tekanan inflasi. Dengan berinvestasi pada perusahaan milik sendiri atau aset lainnya, individu dapat melindungi diri dari risiko penurunan kekayaan atau dampak negatif inflasi.
- c. Insentif untuk pengurangan pajak. Banyak pemerintah di seluruh dunia memberlakukan kebijakan yang mendorong pertumbuhan investasi publik dengan memberikan insentif pajak kepada individu yang berinvestasi di bidang tertentu.

Dasar keputusan investasi seseorang meliputi pengembalian yang diantisipasi, tingkat risiko, dan korelasi antara pengembalian dan risiko.

a. Revert

Motif utama investasi individu adalah untuk mendapatkan imbalan. Dalam ranah manajemen investasi, keuntungan yang diperoleh dari investasi disebut imbal hasil, dan wajar bagi investor untuk mengantisipasi tingkat imbal hasil tertentu atas modal yang diinvestasikan. Imbal hasil yang diantisipasi diberikan kepada investor dari

investasi yang berfungsi sebagai kompensasi atas biaya peluang dan risiko yang terkait dengan konsekuensi inflasi. Terdapat perbedaan antara imbal hasil yang diharapkan dan imbal hasil aktual. Imbal hasil yang diharapkan mengacu pada jumlah imbal hasil yang diantisipasi oleh investor untuk masa mendatang. Imbal hasil yang terjadi, atau imbal hasil aktual, menunjukkan tingkat imbal hasil yang telah dicapai oleh investor secara historis. Ketika investor mengalokasikan dananya, mereka akan memastikan tingkat imbal hasil yang diantisipasi, dan setelah periode investasi berakhir, investor akan mendapatkan imbal hasil aktual yang dicapai. Perbedaan ini dapat muncul antara imbal hasil yang diantisipasi dan tingkat imbal hasil aktual yang direalisasikan oleh investor dari investasi mereka. Perbedaan antara imbal hasil yang diharapkan dan imbal hasil aktual merupakan risiko yang harus selalu diperhitungkan dalam investasi; akibatnya, selain mempertimbangkan tingkat imbal hasil, investor harus terus menilai tingkat risiko yang terkait dengan setiap investasi.

b. Risk

Investor yang bijaksana mengantisipasi imbal hasil optimal dari investasi mereka. Namun, ada faktor-faktor penting yang perlu selalu dipertimbangkan, khususnya besarnya risiko yang harus dimitigasi dari investasi yang disebutkan. Umumnya, semakin besar risiko berkorelasi dengan imbal hasil yang diprediksi lebih besar. Risiko dapat didefinisikan sebagai kemungkinan bahwa hasil aktual akan berbeda dari yang diantisipasi. Secara spesifik, hal ini berkaitan dengan potensi insiden imbal hasil yang lebih rendah daripada imbal hasil minimum yang diantisipasi. Imbal hasil minimum yang diharapkan juga disebut sebagai tingkat imbal hasil yang dibutuhkan. Investor yang rasional biasanya tidak menyukai ketidakpastian atau risiko. Investor yang menunjukkan keengganan untuk mengambil risiko disebut sebagai penghindar risiko. Tipe investor ini ragu-ragu untuk mengambil risiko yang terkait dengan

investasi jika tidak menawarkan potensi imbal hasil yang cukup untuk membenarkan risiko yang terlibat. Sikap investor terhadap risiko secara signifikan dipengaruhi oleh preferensi risiko mereka; mereka yang lebih berani akan memilih investasi berisiko tinggi, disertai dengan ekspektasi keuntungan yang substansial. Akibatnya, investor ragu-ragu untuk mengambil risiko, karena imbal hasil yang signifikan tidak dapat diantisipasi.

Perilaku keuangan mempengaruhi keputusan investasi individu, sebagaimana diteliti oleh Goetzmann dan Peles (1997), terutama terkait dampak ketidakpastian dalam proses investasi yang berkaitan dengan reksa dana dan keputusan untuk membeli dan menahan saham. Diyakini bahwa investor akan lebih cepat mengalokasikan dananya ke reksa dana berkinerja tinggi (leading funds) daripada ke reksa dana berkinerja rendah (lagging funds). Dalam kondisi keuangan yang buruk, investor ragu untuk mengakui kesalahan dalam keputusan investasinya; oleh karena itu, tindakan yang paling bijaksana adalah segera melakukan divestasi dari reksa dana berkinerja buruk. Sayangnya, investor terus menunda investasi di reksa dana untuk menghindari pengakuan kesalahan dalam keputusan investasi mereka.

Ketidakteraturan kognitif dalam keuangan terjadi ketika investor mengubah gaya atau keyakinan investasi mereka untuk mendukung keputusan keuangan. Misalnya, investor yang menganut metodologi investasi tradisional, khususnya analisis fundamental, mengevaluasi perusahaan berdasarkan kriteria keuangan, seperti rasio harga terhadap pendapatan (price-to-earning ratio). Pendekatan ini telah menyebabkan pergeseran keyakinan investasi, terutama di kalangan investor yang membeli saham di perusahaan berbasis internet, meskipun ukuran keuangan perusahaan tersebut tidak berlaku untuk entitas tersebut. Akibatnya, hal ini mengakibatkan ketiadaan atau kekurangan riwayat keuangan, pendapatan yang relatif rendah, dan banyaknya

kerugian. Dalam konteks ini, investor mengubah keyakinan mereka melalui dua metode:

- 1) Keyakinan yang bertahan selama era ekonomi ini menunjukkan bahwa norma-norma keuangan tradisional tidak berlaku lagi.
- 2) Abaikan pola tradisional dan beli ekuitas, terutama yang berkantor pusat daring, hanya berdasarkan momentum harga.

Berinvestasi saham berdasarkan momentum harga, sementara pada saat yang sama mengabaikan hukum penawaran dan permintaan, yang oleh ilmu perilaku keuangandisebut sebagai perilaku kawanan. Pengembalaan terjadi ketika sekelompok investor membuat keputusan berdasarkan informasi spesifik, sementara mengabaikan fakta lain, seperti laporan keuangan. Data empiris menunjukkan bahwa investor saham di sektor internet terlibat dalam perilaku spekulatif, terutama di sektor ritel di Amerika, yang mengakibatkan penurunan signifikan hingga 70% dari nilai tertinggi yang dicapai pada tahun 1999 hingga pertengahan tahun 2000.

Individu yang ingin memahami perilaku keuangan harus memahami aspek ketujuh untuk meningkatkan perilaku keuangan. Pendekatan refleksi keuangan memungkinkan individu untuk mengelola sumber daya keuangan, membuat keputusan terkait pemanfaatan dana, mengidentifikasi sumber pendanaan, dan mempersiapkan masa pensiun (Gitman 2002). Proses manajemen ini menantang untuk diimplementasikan karena perlunya mengikuti serangkaian langkah yang metodis. Memahami dasar-dasar manajemen keuangan menunjukkan bahwa setiap aktivitas harus dimulai dengan pemikiran yang cermat.

Beberapa penelitian (Xiao dkk., 2008; Mandell dan Klein, 2009) menunjukkan bahwa strategi paling efektif untuk mendorong perilaku perbaikan adalah melalui

pengajaran perilaku positif sejak dini, termasuk perilaku finansial. Di Indonesia, pendidikan keuangan pribadi jarang dilakukan di tingkat sekolah dasar maupun tinggi.

B. Perilaku Keuangan Pribadi

Shim dan Siegel (1991) menggarisbawahi pentingnya perilaku sebagai elemen utama dalam kesuksesan finansial pribadi. Penelitian yang telah dilakukan selama beberapa tahun terhadap mahasiswa tentang perilaku keuangan pribadi menunjukkan bahwa minat mereka terhadap subjek ini tampaknya menjadi ciri akademis yang dominan. Bahkan, beberapa mahasiswa telah memasukkan pengetahuan sebagai variabel dalam studi tambahan mereka tentang keuangan perilaku.

Perilaku adalah cara seseorang bertindak atau terlibat dalam suatu tindakan. Keuangan pribadi adalah pengelolaan sumber daya keuangan seseorang untuk mencapai tujuan penganggaran dan tabungan, dengan mempertimbangkan berbagai risiko keuangan dan peristiwa kehidupan yang mungkin timbul. Dalam merancang keuangan pribadi, individu akan menilai kesesuaian berbagai produk perbankan (rekening giro, rekening tabungan, kartu kredit), opsi kredit (kredit konsumen), instrumen investasi (saham, obligasi, reksa dana), produk asuransi (asuransi jiwa dan kesehatan), dan perencanaan pensiun (Wikipedia 2012).

Perilaku keuangan berkaitan dengan cara individu mengelola sumber daya keuangan saat membuat keputusan tentang pemanfaatan dana, mengidentifikasi sumber pendanaan, dan merencanakan masa pensiun (Gitman, 2002). Penerapan metode manajemen tersebut tidaklah mudah, karena memerlukan serangkaian langkah sistematis. Memahami manajemen keuangan yang mendasar mengarah pada kesimpulan bahwa setiap aktivitas harus dimulai dengan pertimbangan yang cermat.

Keputusan keuangan dicirikan sebagai proses seleksi yang melibatkan satu alternatif definitif di antara berbagai pilihan yang tersedia (Kannadhasan, 2009). Terdapat hubungan antara keuangan keputusan dan keuangan manajemen, terkait metode pengumpulan dana dan pemanfaatannya yang tepat, sehingga

pemilihan alternatif alokasi dana menjadi krusial. Tujuan mendasar dari keputusan keuangan adalah untuk memaksimalkan kesejahteraan; oleh karena itu, proses pengambilan keputusan dalam keuangan pada dasarnya rumit dan memerlukan pemeriksaan yang cermat terhadap situasi dan fakta melalui analisis yang kritis, mendalam, dan lengkap. Dalam perspektif ini, perilaku keuangan mencakup berbagai aplikasi yang saling eksklusif yang mendukung tujuan keuangan yang berbeda. Lebih lanjut, perilaku keuangan mencerminkan pemanfaatan uang, yang memungkinkan penyelidikan atas alasan yang mendasari perbedaan perilaku keuangan individu.

Hilgert, Hogart, dan Beverly (2003) menekankan bahwa perilaku individu dalam mengelola keuangan tercermin dalam kemampuan mereka untuk mengelola tabungan dan pengeluaran untuk orang lain. Tabungan yang relevan mencakup tabungan hidup sehari-hari, dana darurat, dan berbagai aspek lainnya. Pengeluaran lain akan menunjukkan kemampuan untuk membeli properti, mencapai tujuan, dan kegiatan serupa.

Penelitian menunjukkan adanya sembilan arketipe keuangan perilaku. Daftar berikut menggambarkan empat arketipe awal sebagai perencanaan perilaku dan lima arketipe berikutnya sebagai implementasi perilaku: (1) menetapkan tujuan keuangan; (2) memperkirakan biaya secara akurat; (3) meramalkan pendapatan dengan tepat; (4) merencanakan dan menganggarkan pengeluaran; (5) mengevaluasi berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan keuangan; (6) beradaptasi dengan keadaan keuangan yang tak terduga; (7) memenuhi tenggat waktu pembayaran; (8) mencapai tujuan keuangan dengan sukses; dan (9) melaksanakan rencana pengeluaran secara efektif.

Schug dan Reinke (2003) mengajukan pertanyaan, "Mengapa individu gagal menabung meskipun menyadari kewajiban mereka?" Individu yang sering menunda perubahan perilaku keuangan melakukannya karena ketidakpastian seputar manfaat yang diperoleh dari tindakan tersebut. Mengenai menabung, Schug dan Reinke mengakui bahwa manfaat menabung tidak langsung

terlihat; namun, hasilnya akan terlihat dalam beberapa tahun mendatang.

Atkinson dan Messy (2012) menjabarkan empat pertanyaan potensial terkait perilaku individu dalam hal penyediaan informasi dan pernyataan tentang frekuensi. Pertama, pertanyaan ini berkaitan dengan hubungan antara perilaku pembelian dan kapasitas finansial responden untuk akuisisi potensial. Kedua, pertanyaan ini membahas apakah responden secara konsisten memenuhi kewajiban mereka tepat waktu. Ketiga, pertanyaan ini mengkaji frekuensi responden mengakui masalah keuangan. Keempat, pertanyaan ini berkaitan dengan perencanaan jangka panjang, khususnya apakah responden menetapkan tujuan keuangan yang bersifat jangka panjang dan menantang untuk dicapai.

C. Pentingnya Memahami Keuangan Perilaku

Dengan memahami metode individu dan kelompok dalam mengelola keuangan, kita dapat mengembangkan pendekatan strategis yang lebih efektif untuk mencapai tujuan keuangan. Banyak individu membuat keputusan keuangan yang tidak rasional karena kurangnya pemahaman tentang perilaku mereka sendiri. Misalnya, individu mungkin memilih untuk menginvestasikan dana dalam konsumsi jangka pendek daripada menabung untuk masa depan. Dengan memahami perilaku ini, perencanaan keuangan dapat merumuskan strategi yang matang untuk mengatasi kebiasaan-kebiasaan ini, serta memberikan edukasi dan perangkat yang tepat untuk membantu individu dalam membuat keputusan yang lebih baik.

Faktor psikologis yang memengaruhi keputusan keuangan sangat penting dalam konteks ini. Emosi dan keyakinan diri dapat secara signifikan memengaruhi interaksi seseorang dengan uang. Ketika seseorang mengalami kecemasan tentang masa depan, mereka mungkin melakukan pembelian impulsif sebagai mekanisme koping untuk mengurangi tekanan. Sebaliknya, keyakinan diri yang berlebihan dapat mendorong seseorang untuk mengambil risiko investasi yang tidak bijaksana. Memahami

pengaruh psikologis ini memungkinkan individu untuk mengelola perilaku mereka dan meningkatkan kesadaran akan keputusan mereka serta implikasi keuangannya.

Penting untuk menyadari bahwa perencanaan keuangan lebih dari sekadar angka dan statistik. Perencanaan keuangan juga berkaitan erat dengan kesadaran diri dan pengaruh emosi serta psikologi terhadap keputusan keuangan. Dengan mengadopsi perspektif ini, kita dapat mengembangkan pendekatan perencanaan keuangan yang lebih komprehensif, yang tidak hanya mencakup pengelolaan keuangan, tetapi juga kesadaran diri dan pengendalian diri dalam hal keuangan. Meningkatkan kesadaran akan perilaku keuangan merupakan langkah awal yang vital untuk mencapai stabilitas dan keberlanjutan keuangan.

D. Aspek Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Keuangan

Faktor psikologis memainkan peran krusial dalam keputusan investasi dan manajemen keuangan. Banyak orang sering menganggap bahwa keputusan keuangan semata-mata didasarkan pada data dan riset rasional. Namun, kenyataannya, keputusan-keputusan ini seringkali dipengaruhi oleh naluri, keyakinan, dan pengalaman emosional. Misalnya, investor pemula yang baru-baru ini mengalami kerugian besar mungkin akan mengadopsi strategi investasi yang lebih konservatif di masa mendatang, meskipun pasar masih berpotensi pulih. Ketakutan akan kerugian lebih lanjut dapat mengaburkan evaluasi pasar, sehingga mendorong individu untuk membuat keputusan yang secara tidak proporsional dipengaruhi oleh emosi. Oleh karena itu, memahami aspek-aspek psikologis ini penting untuk mengoptimalkan pengambilan keputusan keuangan.

Mengenali faktor-faktor emosional yang memengaruhi perilaku sangatlah penting, terutama dalam konteks keuangan. Emosi seperti keserakahan, ketakutan, dan kegembiraan dapat mendorong individu untuk membuat pilihan yang tidak rasional. Misalnya, saat pasar saham sedang melonjak, investor sering kali merasa optimis dan termotivasi untuk meningkatkan investasi mereka; sebaliknya, saat pasar sedang lesu, mereka mungkin panik

dan buru-buru melikuidasi aset mereka. Dengan memahami emosi-emosi ini dan pengaruhnya terhadap perilaku, individu dapat mengembangkan keterampilan untuk mengatur respons emosional mereka dan membuat keputusan berdasarkan analisis yang lebih objektif. Meningkatkan kesadaran dan kecerdasan emosional dalam hal keuangan dapat memungkinkan individu untuk mengelola keuangan pribadi mereka secara lebih efektif dan membuat keputusan investasi yang lebih cermat.

Aspek psikologis sangat penting untuk selalu diperhatikan, karena dapat memengaruhi kesehatan keuangan seseorang secara signifikan. Mengadopsi pendekatan yang lebih rasional dengan mempertimbangkan faktor emosional dalam pengambilan keputusan dapat meningkatkan hasil investasi. Lebih lanjut, penerapan teknik manajemen stres dan berpikir kritis dalam pengambilan keputusan keuangan dapat meningkatkan kualitas keputusan yang diambil. Dengan mengembangkan pemahaman yang mendalam tentang pengaruh psikologis terhadap keputusan keuangan, individu dapat lebih siap menghadapi tantangan dalam lanskap investasi yang dinamis.

BAB 2

TEORI PERILAKU KEUANGAN

Dalam keuangan klasik, hipotesis pasar efisien diperkenalkan oleh Eugene Fama pada tahun 1965. Teori ini menyatakan bahwa, dalam pasar yang efisien, harga sekuritas mewakili semua informasi yang tersedia dan relevan. Akibatnya, harga ditetapkan untuk mencerminkan nilai yang realistis. Akibatnya, pelaku pasar tidak dapat secara konsisten mencapai imbal hasil abnormal, karena investor lain akan dengan cepat mengenali perilaku investor tertentu. Satu-satunya cara untuk mencapai tingkat imbal hasil investasi yang lebih tinggi adalah dengan mengakuisisi aset berisiko tinggi.

Teori portofolio modern dikembangkan selama lima dekade dan akhirnya diterbitkan oleh Harry Markowitz pada tahun 1952 dalam sebuah makalah berjudul "Portfolio Selection". Teori ini menekankan pentingnya diversifikasi untuk memitigasi risiko investasi, berdasarkan premis bahwa investor berperilaku rasional, dapat diramalkan, dan tidak menyimpang dari standar umum yang berlaku. Ada tiga gagasan kunci yang mendasari teori portofolio modern, yaitu:

1. Tingkat pengembalian yang diharapkan atas sekuritas atau portofolio individual (tingkat pengembalian yang diharapkan untuk sekuritas atau portofolio),
2. Simpangan baku pengembalian.
3. Korelasi sekuritas dengan sekuritas lain dalam portofolio.

Treynor, Sharpe, dan Litner mengembangkan model valuasi sekuritas, yang menunjukkan korelasi antara risiko dan proyeksi imbal hasil. Model ini dikembangkan dari teori portofolio yang diajukan oleh Markowitz, yang memperkenalkan risiko sistematis dan risiko spesifik, atau risiko non-sistematis. Pada tahun 1970, William Sharpe menerima Hadiah Nobel Ekonomi untuk teorinya tentang penetapan harga aset keuangan, yang kemudian disebut Model Penetapan Harga Aset Modal (CAPM). Justifikasi model ini adalah

keuntungan investasi yang diperoleh investor, dengan mempertimbangkan nilai waktu uang dan risiko terkait. Nilai waktu uang direpresentasikan oleh suku bunga bebas risiko (R_f) dalam model, di mana R_f menggantikan biaya peluang yang dikeluarkan dengan menginvestasikan sejumlah uang dalam investasi tertentu selama periode tertentu. Aspek lain dari model CAPM adalah kompensasi yang diperoleh investor sebagai imbalan atas kesediaan mereka untuk menyerap risiko investasi tambahan. Risiko pengukuran dalam model dilambangkan dengan β , yang membandingkan tingkat imbal hasil investasi aset dengan premi pasar untuk periode tertentu. Menurut teori CAPM, imbal hasil yang diharapkan dari suatu portofolio setara dengan suku bunga bebas risiko ditambah premi risiko. Jika imbal hasil yang diharapkan oleh investor lebih rendah daripada imbal hasil yang diantisipasi, maka investasi tersebut sebaiknya dihindari. Hasil perhitungan imbal hasil yang diharapkan menggunakan CAPM pada berbagai tingkat risiko (β) digambarkan pada garis pasar sekuritas. Model Penetapan Harga Aset Modal (CAPM) didasarkan pada asumsi-asumsi berikut:

Investor terlibat dalam periode perencanaan tunggal yang ditandai dengan penilaian kondisi pasar yang konsisten dan berupaya mencapai portofolio optimal mean-variance. b) Pasar saham yang optimal adalah pasar yang luas di mana investor berpartisipasi. Sebagai penerima harga, tanpa adanya pajak atau biaya transaksi, semua aset dapat dipertukarkan secara umum, memungkinkan investor untuk meminjam atau meminjamkan tanpa batasan risiko yang terkait dengan suku bunga tetap.

Dengan asumsi ini, semua investor memiliki portofolio dengan tingkat risiko yang sebanding. Namun demikian, teori-teori ini tidak dapat menjelaskan beberapa anomali yang ada di pasar modal, termasuk efek Januari, efek hari dalam seminggu, perbedaan imbal hasil selama periode perdagangan dan non-perdagangan, hasil imbalan volatilitas untuk saham, serta fenomena internet (seperti kebutuhan akan lembaga pasar modal akibat menurunnya saham berbasis internet pada akhir tahun 1990-an), jatuhnya pasar saham pada tahun 1929 dan 1987, dan dampak krisis subprime mortgage pada tahun 2007-2008.

Kenali keterbatasan keuangan tradisional dalam menjelaskan anomali di pasar uang dan pasar modal; akademisi di bidang keuangan mulai menghubungkan fenomena ini dengan aspek perilaku. Pada tahun 1990-an, keuangan perilaku muncul sebagai respons terhadap tuntutan yang terus berkembang dari sektor bisnis dan akademis, yang mulai mengakui aspek perilaku yang memengaruhi proses pengambilan keputusan keuangan dan investasi. Hal ini secara signifikan dipengaruhi oleh meningkatnya peran perilaku sebagai faktor penentu dalam transaksi sekuritas (Widyastuti). Studi sebelumnya menunjukkan korelasi positif antara pengetahuan keuangan dan keuangan perilaku (Noor, Nurfadhilah, Ramesh, Mion; 2013). Akibatnya, keuangan perilaku berkaitan dengan tindakan yang berkaitan dengan keuangan manajerial.

Ricciardi dan Simon (2000) menggambarkan garis waktu perkembangan perilaku keuangan, menekankan dampak emosi dan psikologi pada investor dan pedagang di pasar keuangan.

Charles MacKay, dalam *Delusions and the Madness of Crowds* (1841), memberikan analisis kronologis kepanikan pasar sebagai manifestasi faktor psikologis investor. b) Gustave Le Bon, dalam *The Crowd: A Study of the Popular Mind* (1895), mengajukan tesis mengenai peran orang banyak sebagai investor di pasar, di samping perilaku kolektif yang meneliti aspek-aspek keuangan perilaku, psikologi sosial, sosiologi, dan sejarah.c) Pada tahun 1912, GC Selden menerapkan keuangan perilaku dalam kerangka psikologi di pasar modal.

Berdasarkan fitur ketiga yang disebutkan, portofolio yang efisien dapat dibangun dari berbagai kategori sekuritas, seperti saham atau obligasi. Portofolio dianggap efisien jika terdiri dari sekuritas yang memberikan imbal hasil tertinggi untuk tingkat risiko tertentu, atau sebaliknya.

Teori perilaku menjelaskan ketidakraturan yang berulang yang diamati di pasar. Fenomena aset gelembung dan kenaikan harga yang tiba-tiba dapat dipahami melalui perspektif psikologis kolektif investor. Ketika individu secara kolektif mengikuti tren atau merespons berita secara emosional, pasar mungkin berfluktuasi secara tidak rasional, meskipun bukti fundamental tidak menunjukkan

penurunan nilai aset. Lebih lanjut, penjelasan mengenai keengganan terhadap kerugian menunjukkan bahwa individu mengalami ketidaknyamanan yang jauh lebih besar ketika kehilangan uang dibandingkan dengan kebahagiaan yang diperoleh dari keuntungan yang setara. Akibatnya, investor mungkin terlibat dalam pengambilan keputusan yang kurang optimal, seperti melikuidasi aset dengan harga yang lebih rendah untuk memitigasi kerugian lebih lanjut. Dengan memahami teori perilaku, kita dapat mengenali pola perilaku pasar secara lebih efektif dan membuat keputusan keuangan yang lebih cermat.

A. Bias Kognitif dalam Proses Pengambilan Keputusan

Bias kognitif adalah ketidakakuratan dalam penalaran yang memengaruhi pengambilan keputusan kita. Dalam pengambilan keputusan keuangan, beberapa bias sering muncul, termasuk bias konfirmasi, ketika individu cenderung mencari dan menyimpan informasi yang menguatkan opini mereka yang sudah ada sebelumnya. Seorang investor mungkin hanya berfokus pada berita positif mengenai saham tertentu, sementara mengabaikan informasi negatif yang tersedia. Hal ini dapat menyebabkan keputusan yang tidak seimbang dan tidak pasti. Lebih lanjut, terdapat bias ketersediaan, yang menyebabkan individu mengandalkan informasi yang mudah diingat, seringkali karena kejadiannya baru-baru ini. Misalnya, seorang investor mungkin berfokus pada keuntungan besar dari investasi yang baru-baru ini populer, seperti yang disorot media, tanpa mengevaluasi data sebelumnya atau melakukan analisis yang lebih lengkap. Bias lainnya adalah overconfidence, di mana individu memiliki keyakinan yang berlebihan dalam kemampuan mereka untuk meramalkan hasil. Hal ini dapat menyebabkan investor terjebak dalam keputusan yang tidak rasional, seperti mempertahankan investasi yang merugi dengan anggapan bahwa investasi tersebut pada akhirnya akan menghasilkan keuntungan.

Bias ini dapat menyebabkan kesalahan signifikan dalam pengambilan keputusan keuangan. Keputusan yang dibentuk oleh bias konfirmasi dapat menghasilkan portofolio terdiversifikasi

yang kurang optimal, karena investor ragu untuk menyelidiki aset lain yang mungkin lebih aman atau lebih menguntungkan. Keputusan yang dibentuk oleh bias ketersediaan dapat menyebabkan investor terjebak dalam tren pasar yang tidak berkelanjutan, tanpa pemeriksaan fundamental yang menyeluruh. Sebaliknya, kepercayaan yang berlebihan sering kali menyebabkan investor mengabaikan risiko manajemen, sehingga meningkatkan kemungkinan kerugian yang substansial. Oleh karena itu, penting untuk mengenali bias ini guna meningkatkan proses pengambilan keputusan keuangan. Memahami dan memitigasi bias kognitif dapat memungkinkan investor untuk membuat keputusan yang lebih rasional berdasarkan analisis yang ekstensif, sehingga meningkatkan profitabilitas investasi jangka panjang.

Untuk mengurangi bias kognitif dalam pengambilan keputusan, penting untuk mengadopsi pendekatan analisis yang lebih sistematis. Praktik yang efektif melibatkan evaluasi asumsi, konsultasi dengan para ahli, dan penggunaan data serta analisis objektif yang komprehensif. Fasilitasi keputusan evaluasi kebiasaan secara berkala dapat membantu mengidentifikasi pola bias. Dengan demikian, investor dapat mengurangi dampak negatif bias kognitif dan meningkatkan optimalisasi keputusan keuangan mereka.

B. Emosi dan Pengambilan Keputusan Keuangan

Emosi memainkan peran kunci dalam proses pengambilan keputusan keuangan individu. Ketika dihadapkan dengan masalah keuangan, reaksi emosional dapat memengaruhi tindakan yang akan diambil. Misalnya, rasa takut kehilangan uang dapat membuat seseorang menjadi sangat berhati-hati dan ragu untuk berinvestasi, meskipun ada peluang yang berpotensi menguntungkan. Sebaliknya, kegembiraan yang terkait dengan perolehan keuntungan dapat mengakibatkan pengambilan risiko yang tidak terukur, termasuk investasi berlebihan tanpa mempertimbangkan kondisi pasar secara keseluruhan.

Contoh-contoh di mana emosi dapat memicu tindakan keuangan yang tidak rasional terjadi ketika seseorang mendapatkan bonus yang besar. Merasa senang dan antusias dapat mendorong seseorang untuk menghabiskan uang dengan cepat, membeli barang-barang mewah, atau menikmati liburan mewah, tanpa mempertimbangkan implikasi keuangan jangka panjang. Belanja impulsif sering terjadi saat emosi sedang kuat dan dapat mengakibatkan masalah keuangan di masa mendatang ketika keuangan terkuras. Oleh karena itu, penting untuk mendeteksi dan mengendalikan emosi dalam situasi keuangan guna memastikan bahwa keputusan yang diambil lebih rasional dan berkelanjutan.

Pahami bahwa emosi dapat memengaruhi keputusan keuangan, yang merupakan langkah mendasar menuju pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Meningkatkan kesadaran diri akan pengaruh emosi terhadap keputusan keuangan dapat mendorong tindakan yang lebih bijaksana. Sebaiknya luangkan waktu untuk merenungkan keputusan keuangan, sehingga dapat mengembangkan kemampuan untuk merespons situasi secara rasional, alih-alih emosional. Strategi ini dapat membantu kita tidak hanya dalam membuat penilaian yang lebih baik, tetapi juga dalam membangun stabilitas keuangan yang lebih baik di masa depan.

BAB 3

DETERMINAN PERILAKU KEUANGAN

A. Pengaruh Masyarakat dan Budaya

Lingkungan sosial dan budaya sangat memengaruhi perilaku keuangan individu. Banyak individu membuat keputusan keuangan tidak hanya berdasarkan perhitungan rasional, tetapi sering kali dipengaruhi oleh norma dan nilai yang berlaku di masyarakat tempat mereka tinggal. Misalnya, individu yang berasal dari komunitas yang memprioritaskan tabungan cenderung lebih bijaksana dalam mengelola keuangan dibandingkan dengan mereka yang tumbuh di lingkungan yang lebih baik memprioritaskan pengeluaran dan konsumerisme. Faktor-faktor seperti status sosial, pendidikan, dan pengaruh teman sebaya juga memperkuat perspektif individu mengenai uang dan pengelolaan keuangan pribadi. Dalam banyak situasi, perilaku yang diajarkan sejak usia dini akan menjadi dasar untuk keputusan keuangan masa depan, menciptakan siklus yang berkelanjutan di masyarakat.

Contoh nyata pengaruh norma sosial terhadap keputusan keuangan dapat dilihat dari cara individu memilih untuk menginvestasikan dananya. Dalam masyarakat yang menganggap investasi dalam bisnis lokal sebagai tindakan yang terpuji dan suportif, individu cenderung berinvestasi dalam bisnis kecil di sekitarnya. Dalam masyarakat yang lebih terbuka terhadap investasi asing atau skema spekulatif, individu cenderung mencari keuntungan maksimal tanpa mempertimbangkan konsekuensinya bagi masyarakat. Keputusan ini tidak hanya mencerminkan perspektif individu terhadap risiko keuangan, tetapi juga menghasilkan dampak jangka panjang terhadap stabilitas ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, pemahaman terhadap norma sosial yang berlaku di suatu lingkungan sangat penting bagi individu dalam merumuskan strategi keuangan yang efisien dan berkelanjutan.

B. Pendidikan dan Pengetahuan Keuangan

Tingkat pendidikan yang lebih tinggi umumnya berkorelasi dengan pemahaman yang lebih baik tentang keuangan. Individu dengan pendidikan formal yang lebih tinggi cenderung memiliki akses yang lebih baik terhadap informasi dan sumber daya yang mendukung pengelolaan keuangan yang bijaksana. Misalnya, individu yang memiliki gelar di bidang ekonomi atau bisnis umumnya lebih familiar dengan terminologi keuangan dan mampu menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan juga membantu individu memahami risiko keuangan yang mereka hadapi dan membuat keputusan investasi yang lebih menguntungkan.

Literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan. Individu yang terampil di bidang keuangan dapat menganalisis pilihan investasi dengan lebih efektif, merencanakan anggaran, serta membuat keputusan yang tepat terkait utang dan tabungan. Misalnya, individu yang memahami konsep bunga majemuk akan lebih terdorong untuk menabung sejak dini, sehingga dapat mengoptimalkan pertumbuhan investasi mereka. Selain itu, literasi keuangan dapat mengurangi risiko terjebak dalam utang tinggi dan masalah keuangan lainnya. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan di kalangan masyarakat, terutama di kalangan mahasiswa dan dosen, dapat memfasilitasi pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik dan berkelanjutan.

Meluangkan waktu untuk mempelajari keuangan pribadi dan berpartisipasi dalam program literasi keuangan yang tersedia dapat menjadi langkah penting dalam meningkatkan pemahaman dan kemahiran dalam pengelolaan keuangan. Dengan pendekatan yang tepat, setiap individu dapat meningkatkan kemampuan keuangannya dan berkontribusi pada stabilitas keuangan pribadi maupun publik secara keseluruhan.

C. Pengaruh Lingkungan dan Media

Lingkungan sekitar memiliki peran penting dalam membentuk persepsi dan perilaku keuangan individu. Berbagai faktor di sekitar kita, seperti komunitas, keluarga, dan teman, memengaruhi cara kita berinteraksi dengan uang. Misalnya, individu yang dibesarkan dalam keluarga yang terampil dalam manajemen keuangan cenderung akan menginternalisasi pola yang sama. Sebaliknya, individu dalam lingkungan yang ditandai dengan kebiasaan boros dapat menumbuhkan sikap yang sama terhadap keuangan. Media, terutama melalui platform digital, memainkan peran penting dalam membentuk pemahaman kita tentang keuangan. Iklan, berita ekonomi, dan media sosial sering kali memberikan informasi yang dapat mendorong individu untuk melakukan tindakan tertentu dalam mengelola keuangan mereka.

Studi menunjukkan bahwa iklan dan informasi yang disampaikan media memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan. Banyak individu terpengaruh oleh iklan yang menggambarkan produk keuangan sebagai solusi atas masalah mereka, yang menyebabkan keputusan yang mungkin tidak sepenuhnya didasarkan pada analisis rasional. Di sisi lain, informasi pasar yang disampaikan melalui media, seperti laporan keuangan dan analisis pasar, dapat memberikan pandangan yang berharga dan membantu individu dalam membuat keputusan yang lebih tepat. Namun, penting untuk diingat bahwa tidak semua informasi yang disebarluaskan akurat atau objektif. Oleh karena itu, kemampuan menganalisis dan mengevaluasi informasi keuangan dari berbagai sumber sangat penting untuk membuat keputusan yang tepat.

Memahami dampak lingkungan dan media terhadap keputusan keuangan merupakan langkah penting dalam meningkatkan literasi keuangan. Jika individu menyadari bagaimana mereka dipengaruhi oleh faktor eksternal, mereka dapat mengambil langkah lebih sadar dalam mengelola keuangan mereka. Selain itu, penting untuk mengembangkan kebiasaan positif dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi keuangan, guna memperkuat kemampuan dalam mengambil lebih banyak keputusan yang baik di masa mendatang.

BAB 4

BIAS DAN KESALAHAN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN KEUANGAN

A. Kesalahan Persepsi dan Dampaknya

Kesalahan persepsi dapat berdampak signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan. Individu cenderung mempersepsikan informasi berdasarkan pengalaman atau bias pribadi, yang seringkali menghasilkan evaluasi situasi yang tak terhindarkan menjadi akurat. Misalnya, ketika individu menyaksikan lonjakan harga saham yang signifikan, mereka mungkin berasumsi bahwa harga akan terus meningkat, meskipun analisis mendalam menunjukkan adanya risiko yang substansial. Kesalahan persepsi ini dapat mendorong investor untuk mengambil keputusan impulsif yang mengakibatkan kerugian finansial. Selain itu, pengaruh media dan opini publik yang seringkali memperkuat kesalahan persepsi membuat investor kurang objektif dalam mengevaluasi potensi investasi mereka.

Dalam konteks investasi, ada banyak contoh konkret yang menunjukkan bagaimana kesalahan persepsi ini bisa terjadi. Ambil contoh kasus penurunan nilai saham perusahaan teknologi terkemuka. Ketika informasi tentang kinerja perusahaan yang buruk ini muncul, banyak investor panik dan mulai menjual saham mereka tanpa menganalisis faktor penyebab di balik penurunan tersebut. Akibatnya, saham perusahaan tersebut turun secara signifikan di bawah nilai intrinsiknya. Namun, bagi investor yang dapat mempertahankan perspektif objektif dan berpikir jangka panjang, ada peluang untuk membeli pada harga rendah, yang pada akhirnya dapat menghasilkan keuntungan ketika pasar pulih. Peristiwa ini menggambarkan bahwa kesalahan persepsi dapat menciptakan peluang ketika investor lain terjatuh dalam ketakutan dan menunjukkan respons yang berlebihan.

Investor harus secara konsisten mengasah keterampilan mereka dalam menganalisis informasi dan mewaspadaai potensi bias dalam pengambilan keputusan. Memahami persepsi

kesalahan adalah langkah awal yang penting. Menerapkan pendekatan yang lebih analitis dan berbasis data dapat mengurangi dampak kesalahan persepsi dan mengarahkan keputusan investasi menuju hasil yang lebih menguntungkan. Metode yang efektif adalah mempelajari berbagai sumber informasi secara komprehensif dan mempertimbangkannya dengan saksama sebelum membuat keputusan keuangan yang signifikan.

B. Bias Konfirmasi dalam Investasi

Bias konfirmasi adalah kecenderungan individu untuk mencari, menafsirkan, dan mengingat informasi pendukung keyakinan atau posisi yang telah ada. Dalam konteks investasi, hal ini dapat berdampak signifikan terhadap keputusan yang diambil oleh investor. Misalnya, investor yang percaya bahwa perusahaan X akan terus berkembang cenderung mencari informasi positif tentang perusahaan tersebut. Mereka mungkin mengabaikan atau mengabaikan informasi negatif yang tersedia, yang harus dipertimbangkan dalam analisis mereka. Kecenderungan ini dapat mengakibatkan investor kurang memahami pemahaman yang komprehensif tentang potensi risiko dan peluang yang terkait dengan investasi mereka.

Konsekuensi dari bias konfirmasi dalam pengambilan keputusan investasi seringkali sangat merugikan. Ketika investor hanya mencari informasi yang memperkuat keyakinan mereka, mereka berisiko mengambil keputusan yang tidak didasarkan pada analisis yang menyeluruh. Misalnya, jika pasar menunjukkan indikasi ketidakstabilan, tetapi investor tetap mempertahankan keyakinan mereka, mereka berisiko kehilangan kesempatan untuk mengubah strategi investasi atau bahkan beralih ke posisi yang lebih aman. Hal ini berpotensi menyebabkan kerugian finansial yang substansial, terutama dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan yang dapat diprediksi.

Untuk mengatasi bias konfirmasi, investor harus secara proaktif mencari alternatif perspektif dan mempertimbangkan informasi yang bertentangan dengan keyakinan mereka.

Memupuk kebiasaan skeptis terhadap informasi yang dikonfirmasi, memandang secara pribadi, dan mencari analisis yang seimbang dapat berkontribusi untuk mempertahankan objektivitas. Dengan demikian, investor tidak hanya mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang situasi investasi, tetapi juga dapat membuat keputusan yang lebih akurat dan efisien.

C. Terlalu Percaya Diri dan Performa yang Buruk

Fenomena over-percaya diri di kalangan investor seringkali menjadi salah satu alasan utama pengambilan keputusan yang kurang optimal. Kepercayaan yang berlebihan dapat muncul ketika investor memiliki keyakinan yang berlebihan terhadap kemampuan dan pengetahuan mereka tentang analisis pasar. Seorang investor mungkin percaya bahwa ia dapat memprediksi pergerakan saham dengan lebih akurat dibandingkan orang lain, meskipun kenyataannya pasar sangat tidak stabil dan tidak terduga. Akibatnya, investor seringkali mengambil risiko yang tidak proporsional, melakukan perdagangan yang berlebihan, dan pada akhirnya mengalami kerugian. Individu yang terlalu percaya diri cenderung mengabaikan informasi yang bertentangan dengan keyakinan mereka, yang dapat mengakibatkan ketidaksiapan dalam menghadapi kemungkinan negatif dalam investasi.

Hubungan antara kepercayaan diri yang berlebihan dan kinerja investasi di bawah rata-rata cukup signifikan. Investor yang terlalu optimis sering kali mengalami kinerja yang lebih buruk dibandingkan dengan mereka yang lebih berhati-hati. Hal ini disebabkan oleh keputusan impulsif yang dipicu oleh kepercayaan diri yang berlebihan, alih-alih berdasarkan analisis dan pemahaman risiko yang cermat. Penelitian menunjukkan bahwa investor yang terlalu percaya diri sering kali memiliki ekspektasi hasil investasi yang berlebihan, yang pada akhirnya menghasilkan kinerja yang buruk. Ketika hasil yang diinginkan tidak tercapai, mereka mungkin terjebak dalam siklus kesalahan pengambilan keputusan yang sama, tanpa belajar dari pengalaman yang merugikan.

Investor harus menyadari bias terlalu percaya diri ini dan mencari cara untuk mengelolanya. Salah satu metode praktis yang dapat diterapkan adalah dengan meminta pendapat kedua atau berdiskusi dengan individu lain, terutama dengan mereka yang memiliki perspektif berbeda. Pendekatan ini dapat membantu mengurangi kecenderungan untuk tetap teguh pada keyakinan yang tidak berdasar dan memfasilitasi pemahaman holistik yang lebih baik tentang risiko investasi. Selain itu, investor disarankan untuk melakukan evaluasi rutin terhadap portofolio mereka, meninjau keputusan pengembalian yang diambil untuk memastikan bahwa investasi yang mereka lakukan masih didasarkan pada data dan analisis yang realistis.

Teori Ekonomi Konvensional versus Teori Perilaku

Teori ekonomi klasik, yang sering menekankan rasionalitas, mengasumsikan bahwa individu bertindak sesuai dengan kepentingan pribadi mereka untuk memaksimalkan utilitas. Dalam model ini, kurangnya informasi, emosi, dan pengaruh lingkungan diabaikan. Sebaliknya, pendekatan perilaku menekankan bahwa keputusan manusia sering dipengaruhi oleh banyak faktor psikologis yang tidak sepenuhnya rasional. Pemahaman ini memulai diskusi tentang bagaimana faktor emosional dan kognitif dapat memengaruhi perilaku ekonomi, memberikan gambaran yang lebih jelas dan komprehensif tentang interaksi orang-orang di pasar. Perbandingan ini menunjukkan bahwa sementara teori klasik memberikan kerangka kerja yang kuat, pendekatan perilaku memberikan dimensi signifikan yang sering diabaikan, seperti dampak bias kognitif dan norma sosial pada keputusan ekonomi.

Teori perilaku menjelaskan berbagai anomali yang sering muncul di pasar. Misalnya, fenomena seperti gelembung aset dan penurunan harga yang tiba-tiba dapat dianalisis melalui perspektif psikologi investor kolektif. Ketika individu secara kolektif mengikuti tren atau menanggapi berita dengan reaksi emosional, pasar dapat berfluktuasi secara tidak rasional, meskipun data fundamental tidak membenarkan penurunan nilai aset tertentu. Selain itu, penjelasan tentang keengganan terhadap kerugian

menunjukkan bahwa individu mengalami lebih banyak rasa sakit yang mendalam ketika kehilangan uang dibandingkan dengan kebahagiaan yang diperoleh dari keuntungan yang setara. Akibatnya, investor dapat membuat keputusan yang tidak optimal, seperti melikuidasi aset dengan harga tertekan untuk menghemat lebih banyak kerugian. Dengan memahami teori perilaku, kita dapat lebih efektif mengidentifikasi pola dalam perilaku pasar dan membuat keputusan investasi yang lebih cerdas.

D. Bias Kognitif dalam Proses Pengambilan Keputusan

Bias kognitif adalah kesalahan dalam pikiran yang memengaruhi pengambilan keputusan kita. Dalam pengambilan keputusan keuangan, beberapa bias yang sering muncul termasuk bias konfirmasi, di mana individu cenderung mencari dan mengingat informasi pendukung pandangan yang telah ada. Misalnya, seorang investor mungkin hanya fokus pada berita positif tentang suatu saham, sementara mengabaikan informasi negatif yang juga tersedia. Hal ini dapat mengakibatkan keputusan yang tidak seimbang dan berisiko. Selain itu, ada bias ketersediaan, yang menyebabkan individu lebih mengandalkan informasi yang mudah diingat, seringkali karena informasi baru itu baru saja terjadi. Misalnya, seorang investor mungkin berfokus pada keuntungan substansial dari investasi yang baru-baru ini populer yang mereka tonton di media, tanpa mempertimbangkan data historis atau analisis yang lebih komprehensif. Bias lain yang dimaksud adalah overconfidential, di mana individu merasa terlalu yakin akan kemampuan mereka dalam memprediksi hasil. Hal ini dapat menyebabkan investor terjebak dalam keputusan yang tidak rasional, seperti mempertahankan investasi yang merugi dengan harapan mereka akan mendapatkan keuntungan.

Bias ini dapat mengakibatkan kesalahan substansial dalam proses pengambilan keputusan investasi. Keputusan yang dipengaruhi oleh bias konfirmasi dapat mengakibatkan diversifikasi portofolio suboptimal, karena investor enggan mempertimbangkan aset lain yang mungkin lebih aman atau lebih menguntungkan. Keputusan yang dipengaruhi oleh bias

ketersediaan dapat menyebabkan investor terjebak dalam tren pasar yang tidak berkelanjutan, tanpa analisis fundamental yang komprehensif. Di sisi lain, kepercayaan yang berlebihan sering menyebabkan investor mengabaikan manajemen risiko, meningkatkan kemungkinan kerugian yang signifikan. Oleh karena itu penting untuk lebih mewaspadaai bias ini agar dapat meningkatkan proses pengambilan keputusan keuangan. Memahami dan mengelola bias kognitif dapat membantu investor membuat lebih banyak keputusan rasional dan berdasarkan analisis yang komprehensif, berkontribusi pada hasil investasi yang lebih menguntungkan dalam jangka panjang.

Untuk mengatasi bias kognitif dalam pengambilan keputusan, penting untuk menerapkan pendekatan yang lebih sistematis dalam analisis. Praktik yang baik mencakup pengujian asumsi, konsultasi dengan para ahli, serta penggunaan data objektif dan analisis yang mendalam. Menumbuhkan kebiasaan untuk mengevaluasi keputusan secara teratur dapat membantu mengidentifikasi pola bias. Dengan demikian, investor dapat mengurangi dampak negatif dari bias kognitif dan mengambil lebih banyak keputusan yang baik dalam aspek keuangan mereka.

E. Emosi dan Keputusan Keuangan

Emosi memainkan peran krusial dalam proses pengambilan keputusan keuangan individu. Ketika menghadapi masalah keuangan, reaksi emosional dapat menentukan tindakan yang akan diambil. Misalnya, rasa takut kehilangan uang dapat membuat individu sangat berhati-hati dan enggan berinvestasi, meskipun peluang yang tersedia menguntungkan. Sebaliknya, euforia yang terkait dengan perolehan keuntungan dapat menyebabkan pengambilan risiko yang tidak terukur, seperti investasi berlebihan tanpa memperhatikan kondisi pasar yang lebih baik secara keseluruhan.

Contoh situasi di mana emosi dapat menyebabkan perilaku keuangan yang tidak rasional adalah ketika seseorang menerima bonus besar. Perasaan euforia dan antusiasme dapat mendorong seseorang untuk menghabiskan uang secara impulsif, membeli

barang mewah, atau berlibur secara berlebihan, tanpa mempertimbangkan kebutuhan keuangan jangka panjang. Kecenderungan berbelanja impulsif seringkali muncul dalam kondisi emosional yang ekstrem dan dapat menyebabkan kesulitan keuangan di masa mendatang ketika dana habis. Oleh karena itu, penting untuk menyadari dan mengelola emosi dalam menghadapi situasi keuangan agar keputusan yang diambil lebih rasional dan berkelanjutan.

Memahami bahwa emosi dapat memengaruhi keputusan keuangan adalah langkah awal menuju pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Menumbuhkan kesadaran diri tentang dampak emosi terhadap keputusan keuangan dapat memfasilitasi pengambilan langkah yang lebih cerdas. Disarankan untuk meluangkan waktu merenungkan keputusan keuangan yang diambil sambil mengembangkan kemampuan untuk merespons situasi secara rasional, bukan emosional. Metode ini tidak hanya dapat membantu kita dalam membuat lebih banyak keputusan yang baik, tetapi juga dalam menciptakan stabilitas keuangan yang lebih baik di masa depan.

BAB 5

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KEUANGAN

A. Faktor Sosial dan Budaya

Lingkungan sosial dan budaya secara signifikan memengaruhi perilaku keuangan individu. Banyak individu membuat keputusan keuangan tidak hanya berdasarkan perhitungan rasional, tetapi sering dipengaruhi oleh norma dan nilai yang berlaku di tempat umum tempat mereka tinggal. Misalnya, individu yang berasal dari komunitas yang mengutamakan tabungan cenderung lebih bijaksana dalam mengelola keuangan dibandingkan dengan mereka yang tumbuh di lingkungan yang lebih menekankan pengeluaran dan konsumerisme. Faktor-faktor seperti status sosial, pendidikan, dan pengaruh teman sebaya juga memperkuat perspektif individu mengenai uang dan pengelolaan keuangan pribadi. Dalam banyak situasi, perilaku yang diajarkan sejak usia dini akan menjadi dasar untuk keputusan keuangan masa depan, membentuk siklus yang berkelanjutan di masyarakat.

Contoh nyata bagaimana norma sosial dapat memengaruhi keputusan keuangan terlihat dari cara individu memilih untuk menginvestasikan dananya. Dalam komunitas yang menganggap investasi dalam bisnis lokal sebagai tindakan yang hormat dan suportif, individu cenderung berinvestasi dalam bisnis kecil di sekitarnya. Di sisi lain, di komunitas yang lebih menerima investasi asing atau skema investasi spekulatif, individu dapat memilih untuk mengejar keuntungan maksimal tanpa mempertimbangkan dampaknya terhadap masyarakat. Keputusan ini tidak hanya mencerminkan sikap individu terhadap risiko keuangan, tetapi juga berdampak jangka panjang terhadap stabilitas ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, pemahaman terhadap norma sosial yang berlaku di lingkungan sangat penting bagi individu dalam merancang strategi keuangan yang efektif dan berkelanjutan.

B. Pendidikan dan Keuangan Pengetahuan

Tingkat pendidikan yang lebih tinggi seringkali berkaitan dengan pemahaman keuangan yang lebih baik. Individu dengan pendidikan formal yang lebih tinggi cenderung memiliki akses yang lebih baik terhadap informasi dan sumber daya yang mendukung pengelolaan keuangan yang bijaksana. Misalnya, individu yang memiliki gelar di bidang ekonomi atau bisnis umumnya lebih familiar dengan terminologi keuangan dan mampu menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Pengetahuan yang diperoleh melalui pendidikan juga membantu individu memahami risiko keuangan yang mereka hadapi dan membuat keputusan investasi yang lebih menguntungkan.

Literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan. Individu yang terampil di bidang keuangan dapat menganalisis pilihan investasi dengan lebih efektif, merencanakan anggaran, serta membuat keputusan yang tepat terkait utang dan tabungan. Misalnya, individu yang memahami konsep bunga majemuk akan lebih terdorong untuk menabung sejak dini, sehingga dapat mengoptimalkan pertumbuhan investasi mereka. Selain itu, literasi keuangan dapat mengurangi risiko terjebak dalam utang tinggi dan masalah keuangan lainnya. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan di kalangan masyarakat, terutama di kalangan mahasiswa dan dosen, dapat memfasilitasi pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik dan berkelanjutan.

Berinvestasilah untuk mempelajari keuangan pribadi dan berpartisipasi dalam program literasi keuangan yang ada. Ini merupakan langkah penting untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam manajemen keuangan. Dengan pendekatan yang tepat, setiap individu dapat meningkatkan kemampuan keuangannya dan berkontribusi pada stabilitas keuangan pribadi maupun publik secara keseluruhan.

C. Pengaruh Lingkungan dan Media

Lingkungan sekitar berperan penting dalam membentuk persepsi dan perilaku keuangan individu. Berbagai faktor di sekitar kita, seperti komunitas, keluarga, dan teman, memengaruhi cara kita berinteraksi dengan uang. Misalnya, individu yang dibesarkan dalam keluarga yang terampil dalam manajemen keuangan cenderung menginternalisasi pola serupa. Di sisi lain, individu dalam lingkungan yang ditandai dengan kebiasaan boros dapat mengembangkan sikap yang sama terhadap keuangan. Media, khususnya melalui platform digital, memainkan peran penting dalam membentuk pemahaman kita tentang keuangan. Iklan, berita ekonomi, dan media sosial sering kali memberikan informasi yang dapat memotivasi individu untuk mengambil tindakan tertentu dalam mengelola keuangan mereka.

Studi menunjukkan bahwa iklan dan informasi yang disampaikan media memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan. Banyak orang terpengaruh oleh iklan yang menggambarkan keuangan produk sebagai solusi bagi masalah mereka, yang menyebabkan keputusan yang mungkin diambil tidak sepenuhnya berdasarkan analisis rasional. Di sisi lain, informasi pasar yang disampaikan melalui media, seperti laporan keuangan dan analisis pasar, dapat memberikan pandangan yang berharga dan membantu individu dalam membuat keputusan yang lebih tepat. Namun, penting untuk diingat bahwa tidak semua informasi yang beredar akurat atau objektif. Oleh karena itu, kemampuan menganalisis dan mengevaluasi informasi keuangan dari berbagai sumber sangat penting untuk membuat keputusan yang tepat.

Memahami dampak lingkungan dan media terhadap keputusan keuangan merupakan langkah penting dalam meningkatkan literasi keuangan. Jika individu menyadari bagaimana mereka dipengaruhi oleh faktor eksternal, mereka dapat mengambil langkah lebih sadar dalam mengelola keuangan mereka. Selain itu, penting untuk mengembangkan kebiasaan positif dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi keuangan, guna memperkuat kemampuan dalam mengambil lebih banyak keputusan yang baik di masa mendatang.

BAB 6

BIAS DAN KESALAHAN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN KEUANGAN

A. Kesalahan Persepsi dan Dampaknya

Kesalahan persepsi dapat berdampak signifikan dalam pengambilan keputusan keuangan. Individu cenderung mempersepsikan informasi berdasarkan pengalaman atau bias pribadi, yang seringkali menghasilkan evaluasi situasi yang tak terhindarkan menjadi kurang akurat. Misalnya, ketika individu mengamati lonjakan harga saham yang signifikan, mereka mungkin berasumsi bahwa saham tersebut akan terus meningkat, meskipun analisis mendalam menunjukkan adanya risiko yang substansial. Kesalahan persepsi ini dapat mendorong investor untuk mengambil keputusan impulsif yang mengakibatkan kerugian finansial. Selain itu, pengaruh media dan opini publik yang seringkali memperkuat kesalahan persepsi membuat investor kurang objektif dalam mengevaluasi potensi investasi mereka.

Dalam konteks investasi, ada banyak contoh konkret yang menunjukkan bagaimana kesalahan persepsi ini dapat terjadi. Ambil contoh kasus penurunan nilai saham dari perusahaan teknologi terkemuka. Ketika berita tentang kinerja perusahaan yang buruk ini muncul, banyak investor panik dan mulai menjual saham mereka tanpa menganalisis faktor penyebab di balik penurunan tersebut. Akibatnya, saham perusahaan tersebut turun secara signifikan di bawah nilai intrinsiknya. Namun, bagi investor yang dapat mempertahankan perspektif objektif dan berpikir jangka panjang, ada peluang untuk membeli saat harga rendah, yang pada akhirnya dapat menghasilkan keuntungan ketika pasar pulih. Peristiwa ini menggambarkan bahwa kesalahan persepsi dapat menghasilkan peluang ketika investor lain terjebak dalam ketakutan dan menunjukkan reaksi berlebihan.

Penting bagi investor untuk secara konsisten mengasah keterampilan mereka dalam menganalisis informasi dan mewaspadai kemungkinan bias dalam proses pengambilan

keputusan. Memahami persepsi kesalahan adalah langkah awal yang fundamental. Menerapkan pendekatan yang lebih analitis dan berbasis data dapat mengurangi dampak persepsi kesalahan dan mengarahkan keputusan investasi ke arah yang lebih menguntungkan. Salah satu metode yang efektif adalah mempelajari berbagai sumber informasi secara komprehensif dan mempertimbangkannya sebelum membuat keputusan keuangan yang signifikan.

B. Bias Konfirmasi dalam Investasi

Bias konfirmasi adalah kecenderungan individu untuk mencari, menafsirkan, dan mengingat informasi pendukung keyakinan atau posisi yang telah ada. Dalam konteks investasi, hal ini dapat berdampak signifikan terhadap keputusan yang diambil oleh investor. Misalnya, seorang investor yang percaya bahwa perusahaan X akan terus berkembang cenderung mencari informasi positif tentang perusahaan tersebut. Mereka mungkin mengabaikan atau mengabaikan informasi negatif yang harus dipertimbangkan dalam analisis mereka. Kecenderungan ini dapat menyebabkan investor gagal memiliki pemahaman komprehensif tentang potensi risiko dan peluang yang terkait dengan investasi mereka.

Dampak bias konfirmasi terhadap pengambilan keputusan investasi seringkali cukup merugikan. Ketika investor hanya mencari informasi yang memperkuat keyakinan mereka, mereka berisiko membuat keputusan yang tidak didasarkan pada analisis yang menyeluruh. Misalnya, jika pasar menunjukkan indikasi ketidakstabilan, tetapi investor tetap mempertahankan keyakinan mereka, mereka berisiko kehilangan kesempatan untuk mengubah strategi investasi atau bahkan beralih ke posisi yang lebih aman. Hal ini berpotensi menyebabkan kerugian finansial yang signifikan, terutama dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan yang dapat diprediksi.

Untuk mengatasi bias konfirmasi, investor harus secara aktif mencari perspektif yang beragam dan penuh pertimbangan, serta informasi yang bertentangan dengan keyakinan mereka.

Memupuk kebiasaan skeptis terhadap informasi yang dikonfirmasi, memandang secara pribadi, dan mencari analisis yang seimbang dapat berkontribusi untuk mempertahankan objektivitas. Melalui metode ini, investor tidak hanya mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi investasi, tetapi juga dapat membuat keputusan yang lebih akurat dan efisien.

C. Terlalu Percaya Diri dan Performa yang Buruk

Fenomena over-percaya diri di kalangan investor sering terjadi menjadi alasan utama mengambil keputusan yang kurang optimal. Kepercayaan yang berlebihan dapat muncul ketika investor memiliki kepercayaan diri yang berlebihan terhadap kemampuan dan pengetahuan mereka tentang analisis pasar. Misalnya, seorang investor mungkin percaya bahwa ia dapat memprediksi pergerakan saham dengan lebih akurat dibandingkan orang lain, meskipun kenyataannya pasar sangat tidak stabil dan tidak terduga. Akibatnya, investor sering mengambil risiko yang tidak proporsional, melakukan perdagangan yang berlebihan, dan pada akhirnya mengalami kerugian. Individu yang terlalu percaya diri cenderung mengabaikan informasi yang bertentangan dengan keyakinan mereka, yang dapat mengakibatkan ketidaksiapan dalam menghadapi kemungkinan buruk dalam investasi.

Hubungan antara rasa percaya diri yang berlebihan dan kinerja investasi yang buruk cukup signifikan. Investor yang terlalu optimis sering kali mengalami kinerja yang lebih buruk dibandingkan dengan mereka yang lebih berhati-hati. Hal ini disebabkan oleh keputusan yang didorong oleh keyakinan impulsif yang berlebihan, alih-alih bergantung pada analisis yang komprehensif dan pemahaman risiko. Penelitian menunjukkan bahwa investor yang terlalu percaya diri sering kali memiliki ekspektasi hasil investasi yang berlebihan, atau pada akhirnya mengarah pada kinerja yang buruk. Ketika hasil yang diinginkan tidak tercapai, mereka mungkin terjebak dalam siklus kesalahan

pengambilan keputusan yang sama, tanpa mengambil pelajaran dari pengalaman yang merugikan.

Investor harus menyadari bias over-confident ini dan mencari cara untuk mengelolanya. Salah satu metode praktis yang dapat diterapkan adalah dengan meminta pendapat kedua atau berdiskusi dengan individu lain, terutama dengan mereka yang memiliki perspektif berbeda. Pendekatan ini dapat membantu mengurangi kecenderungan untuk mematuhi keyakinan yang tidak berdasar dan memfasilitasi pemahaman yang lebih holistik tentang risiko investasi. Selain itu, investor disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap portofolio mereka, dengan mempertimbangkan imbal hasil keputusan yang diambil untuk memastikan bahwa investasi tetap didasarkan pada data dan analisis yang realistis.

Pengantar Perilaku Investasi

1. Definisi Perilaku Investasi

Investasi perilaku dapat didefinisikan sebagai serangkaian keputusan yang diambil oleh individu atau kelompok untuk mengalokasikan sumber daya keuangan. Keputusan ini dapat mencakup akuisisi saham, obligasi, properti, atau berbagai instrumen keuangan lainnya. Dalam konteks ini, investor tidak hanya mengevaluasi potensi keuntungan di masa depan, tetapi juga risiko yang terkait. Memahami investasi perilaku sangat penting karena keputusan ini sering dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis, ekonomi, dan sosial yang dapat menghasilkan hasil yang berbeda dari yang diharapkan.

Pentingnya memahami perilaku investasi terletak pada kemampuannya untuk meningkatkan proses pengambilan keputusan. Dengan memahami pola pikir dan motivasi di balik keputusan investasi, individu dapat membuat lebih banyak pilihan dengan lebih baik dan lebih terinformasi. Misalnya, seorang investor yang menyadari bahwa rasa takut dan keserakahan dapat memengaruhi keputusan akan lebih berhati-hati dalam merespons fluktuasi pasar. Selain itu, pemahaman

yang mendalam tentang perilaku investasi dapat membantu mengidentifikasi peluang dan menghindari kesalahan umum yang dilakukan oleh investor.

Untuk meningkatkan investasi keterampilan, pertimbangkan untuk selalu melakukan riset dan analisis sebelum mengambil keputusan. Memanfaatkan data historis dan menganalisis tren pasar dapat menghasilkan prospek berharga yang membantu mengurangi risiko dan meningkatkan potensi keuntungan. Selain itu, penting untuk secara konsisten mengevaluasi keputusan investasi yang telah dibuat, mempelajari kesalahan, dan menyesuaikan strategi agar selaras dengan tujuan keuangan jangka panjang.

2. Signifikansi Memahami Perilaku Investasi

Perilaku investasi secara signifikan memengaruhi dinamika pasar dan stabilitas ekonomi secara keseluruhan. Ketika investor mengambil keputusan berdasarkan emosi, ketakutan, atau keserakahan, bukan berdasarkan analisis rasional, dampaknya dapat dirasakan di seluruh sistem keuangan. Misalnya, ketika banyak investor merasa cemas dan mulai menjual saham secara bersamaan, harga aset dapat mengalami penurunan drastis, yang disebut sebagai kepanikan pasar. Di sisi lain, jika investor terlalu optimis dan mengabaikan fakta fundamental, mereka dapat menyebabkan gelembung aset yang akhirnya akan meledak. Perilaku ini menunjukkan bahwa keputusan investasi dipengaruhi tidak hanya oleh faktor-faktor ekonomi, tetapi juga oleh aspek psikologis. Dengan memahami perilaku investasi, kita dapat lebih akurat memprediksi dinamika pasar dan memahami risiko yang dihadapi oleh ekonomi. Mempertimbangkan signifikansi perilaku ini, baik dalam memprediksi fluktuasi pasar dan dalam strategi investasi individu, jelas bahwa perilaku investor memiliki implikasi substansial tidak hanya untuk diri mereka sendiri, tetapi juga untuk pasar secara keseluruhan.

Memahami perilaku investor sangat penting, tidak hanya bagi akademisi tetapi juga bagi praktisi di sektor keuangan. Dalam dunia yang selalu berubah, akademisi harus memiliki

dasar teori yang solid untuk menganalisis perilaku pasar. Penelitian tentang psikologi investasi meningkatkan kualitas studi akademis dan berkontribusi pada pengembangan mahasiswa yang modis dan relevan di bidang keuangan. Bagi praktisi, pemahaman ini memungkinkan desain produk dan layanan keuangan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan perilaku konsumen. Misalnya, jika manajer portofolio menyadari bahwa investor cenderung bereaksi secara berlebihan terhadap ekonomi informasi, mereka dapat mengelola ekspektasi dan strategi investasi dengan lebih hati-hati untuk menghindari kerugian yang signifikan. Selain itu, pelatihan tentang keseimbangan emosi dan analisis yang mendalam dapat membantu investor individu dalam membuat keputusan yang lebih cerdas dan mengurangi risiko yang dihadapi saat berinvestasi.

Untuk mencapai kesuksesan dalam investasi, penting bagi investor untuk menyadari faktor-faktor psikologis yang memengaruhi keputusan mereka. Mengidentifikasi dan mengelola emosi dapat berfungsi sebagai langkah awal untuk meningkatkan kinerja investasi. Dengan menganalisis kecenderungan mental dan perilaku, seorang investor dapat mengurangi potensi kesalahan yang merugikan. Misalnya, pencatatan keputusan investasi dan emosi yang dialami selama proses investasi dapat mendukung refleksi dan perbaikan strategi di masa mendatang. Dalam jangka panjang, pemahaman mendalam tentang perilaku investasi tidak hanya akan menguntungkan individu, tetapi juga memperkuat sistem keuangan secara keseluruhan.

Teori Pengambilan Keputusan dalam Investasi

Teori keputusan merupakan landasan yang krusial dalam menganalisis perilaku investor. Teori yang sering dibahas meliputi Teori Ekspektasi, Teori Prospek, dan Teori Utilitas. Teori Ekspektasi menjelaskan bagaimana investor memperkirakan hasil investasi berdasarkan probabilitas dan pengembalian hasil yang diharapkan. Di sisi lain, Teori Prospek

yang dikemukakan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky menekankan bahwa investor sering bertindak tidak rasional dalam mengambil keputusan, terutama ketika menghadapi risiko dan ketidakpastian. Investor cenderung lebih takut akan kerugian finansial daripada kehilangan peluang keuntungan, yang dapat mengakibatkan pengambilan keputusan yang suboptimal. Teori Utilitas menghubungkan nilai keputusan investasi dengan kepuasan yang diperoleh investor, menunjukkan bahwa keputusan sering dipengaruhi oleh preferensi individu dan persepsi risiko.

Dalam praktiknya, penerapan teori ini sangat relevan dalam konteks pengambilan keputusan investasi. Misalnya, ketika investor menilai saham, mereka tidak hanya mempertimbangkan angka dan laporan keuangan, tetapi juga persepsi mereka terhadap potensi risiko investasi tersebut. Jika mereka menganggap risiko terlalu signifikan, meskipun analisis menunjukkan potensi keuntungan yang substansial, banyak yang memilih untuk menghindari risiko. Penerapan Teori Prospek dapat dilihat pada fenomena pasar saham, ketika investor terburu-buru menjual saham yang nilainya terdepresiasi untuk menghindari kerugian, tetapi tidak cukup cepat dalam membeli saham yang telah dihargai, meskipun potensi mendapatkan keuntungan. Hal ini membuat keputusan investasi secara signifikan dipengaruhi oleh emosi dan bias psikologis, sering kali menghasilkan hasil yang tidak rasional.

Memahami fungsi berbagai teori pengambilan keputusan dapat meningkatkan kesadaran investor terhadap perilaku mereka dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik. Salah satu metode praktisnya adalah melakukan refleksi terhadap keputusan investasi yang telah diambil sebelumnya, menganalisis apakah keputusan tersebut dipengaruhi oleh rasa takut atau harapan, dan seberapa besar pengaruh tersebut terhadap hasil investasi. Dengan demikian, investor dapat mengurangi dampak bias kognitif dan lebih berkonsentrasi pada data serta analisis rasional dalam mengambil keputusan investasi mereka.

3. Model Ekspektasi Investor

Ekspektasi adalah persepsi atau keyakinan investor terhadap kinerja suatu aset atau portofolio investasi di masa mendatang. Memahami ekspektasi ini sangat penting, karena merupakan salah satu landasan utama dalam mengambil keputusan investasi. Investor tidak hanya menganalisis data historis, tetapi juga memperkirakan hasil di masa mendatang berdasarkan informasi yang ada. Dalam konteks ini, ekspektasi dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kondisi ekonomi, sentimen pasar, dan analisis fundamental. Dengan memahami ekspektasi, investor dapat menentukan waktu optimal untuk membeli atau menjual aset, serta mengelola risiko secara efektif.

Berbagai model ekspektasi umum digunakan oleh investor. Salah satunya adalah Capital Asset Pricing Model (CAPM), yang memperhitungkan hubungan antara risiko dan expected return suatu aset. Model ini membantu investor dalam mengevaluasi expected return berdasarkan risiko yang diambil. Selain itu, terdapat Gordon Growth Model atau Discount Dividend Model, yang digunakan untuk mengevaluasi nilai saham berdasarkan proyeksi dividen di masa mendatang. Model-model ini menyediakan kerangka kerja bagi investor untuk mengevaluasi keputusan mereka, sehingga menghasilkan analisis yang lebih terstruktur dan berdasarkan data yang tersedia. Dengan memanfaatkan model-model ini, investor dapat lebih percaya diri dalam mengambil keputusan yang proaktif di pasar investasi.

Dalam praktiknya, penting bagi investor untuk memahami dan memperbarui ekspektasi mereka secara konsisten. Pasar selalu berubah, dan informasi baru dapat memengaruhi perspektif mereka. Dengan meninjau ekspektasi secara konsisten dan memanfaatkan data terbaru, investor dapat mengambil keputusan yang lebih akurat dan memaksimalkan hasil investasi mereka. Selalu mempertimbangkan faktor eksternal dan melakukan analisis

mendalam adalah kunci untuk mencapai kesuksesan di dunia investasi.

4. Peran Ekspektasi dalam Keputusan Investasi

Ekspektasi memainkan peran krusial dalam pengambilan keputusan investasi, karena membentuk persepsi investor terhadap risiko dan potensi imbalan. Ketika investor memiliki harapan positif terhadap suatu investasi, ia cenderung menilai risiko yang terlibat lebih rendah dan yakin bahwa potensi imbalan yang dapat diperoleh lebih tinggi. Di sisi lain, ketika ekspektasi negatif muncul, investor sering memperkuat persepsi mereka tentang risiko dan mempertanyakan manfaat investasi tersebut. Persepsi ini tidak hanya didasarkan pada data dan analisis, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor psikologis dan informasi yang ada. Oleh karena itu, ekspektasi dapat berfungsi sebagai pendorong atau penghambat dalam pengambilan keputusan investasi.

Contoh konkret dari pengaruh ekspektasi dalam keputusan investasi dapat diamati di pasar saham, di mana berita dan rumor dapat secara signifikan memengaruhi harga saham. Misalnya, jika ada laporan tentang perusahaan yang akan meluncurkan produk inovatif baru, ekspektasi positif akan menarik minat investor untuk membeli saham perusahaan tersebut, sehingga mengakibatkan kenaikan harga saham. Di sisi lain, jika ada laporan potensi kerugian atau masalah manajemen, ekspektasi negatif dapat mendorong investor untuk segera mendivestasikan sahamnya, yang mengakibatkan penurunan harga. Kasus-kasus ini menunjukkan bahwa ekspektasi, baik yang realistis maupun tidak, sebenarnya secara langsung memengaruhi keputusan investasi. Memahami hal ini dapat membantu investor untuk lebih bijaksana dan mempertimbangkan ekspektasi mereka sebelum mengambil keputusan.

Sebagai saran praktis, investor sebaiknya tidak hanya bergantung pada ekspektasi pribadi, tetapi juga melakukan analisis mendalam dan cermat terhadap berbagai sumber informasi. Mengintegrasikan fakta dan analisis dengan

pemahaman realistis tentang potensi hasil dapat membantu membangun harapan yang lebih seimbang. Hal ini, pada gilirannya, dapat mengurangi pengambilan keputusan berisiko yang didasarkan pada emosi atau persepsi yang tidak akurat, sehingga meningkatkan kemungkinan meraih keuntungan dalam investasi.

BAB 7

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU INVESTASI

A. Faktor Ekonomi

Dalam menganalisis faktor ekonomi yang memengaruhi keputusan investasi, kita harus mempertimbangkan sejumlah elemen penting seperti inflasi, suku bunga, dan pertumbuhan ekonomi. Inflasi adalah tingkat perbaikan harga barang dan jasa dalam suatu perekonomian selama periode tertentu. Ketika inflasi meningkat, daya beli masyarakat cenderung menurun, yang dapat mengurangi minat investor dalam mengalokasikan modalnya, terutama pada instrumen yang menawarkan imbalan hasil tetap. Suku bunga adalah biaya pinjaman yang ditetapkan oleh bank sentral. Ketika suku bunga meningkat, biaya pinjaman uang menjadi lebih tinggi, yang dapat menghambat investasi karena perusahaan harus mengeluarkan lebih banyak dana untuk membayar utang. Di sisi lain, jika suku bunga rendah, investasi dapat meningkat karena perusahaan dan individu lebih cenderung meminjam uang untuk mendanai proyek-proyek baru. Pertumbuhan ekonomi, yang sering diukur melalui Produk Domestik Bruto (PDB), juga memiliki dampak yang signifikan. Angka pertumbuhan yang positif mencerminkan kondisi ekonomi yang sehat, meningkatkan kepercayaan investor untuk berinvestasi lebih banyak.

Hubungan antara kondisi ekonomi makro dan perilaku investasi sangat kuat. Makroekonomi mencakup elemen-elemen seperti inflasi, suku bunga, dan kebijakan fiskal yang dapat memengaruhi iklim investasi secara keseluruhan. Ketika kondisi ekonomi makro stabil dan menguntungkan, investor cenderung merasa lebih nyaman untuk berinvestasi karena ada harapan akan memberikan hasil yang optimal. Di sisi lain, ketidakpastian ekonomi, seperti resesi atau fluktuasi inflasi yang tajam, dapat menyebabkan investor menunda keputusan investasi atau menarik investasi yang ada. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman yang mendalam tentang kondisi ekonomi makro sangat penting bagi

investor untuk mengevaluasi risiko dan peluang yang ada. Hubungan ini juga menegaskan pentingnya analisis ekonomi dalam mengambil keputusan yang akurat di bidang investasi.

Faktor Psikologis

Mengidentifikasi faktor psikologis yang secara signifikan mempengaruhi perilaku investor sangat penting dalam dunia investasi. Ketakutan dan keserakahan sering kali menjadi dua emosi utama yang mempengaruhi keputusan investasi individu. Ketakutan, seperti takut kehilangan uang atau takut pasar akan mengalami penurunan, dapat mendorong investor untuk menarik diri pada waktu yang tidak tepat. Sebaliknya, keserakahan memaksa investor untuk menanggung lebih banyak risiko dalam mengantisipasi pengembalian yang lebih tinggi. Kedua faktor ini sering berinteraksi, menciptakan siklus yang sulit terputus. Ketika pasar mulai meningkat, keserakahan muncul, mendorong banyak investor untuk melakukan pembelian lebih lanjut. Namun, ketika pasar mulai menunjukkan indikasi penurunan, ketakutan dapat muncul dan memicu penjualan massal, yang berkontribusi pada penurunan yang lebih lanjut. Ini menunjukkan bahwa psikologi individu sangat signifikan dalam menentukan pola perilaku investasi dan hasilnya.

Psikologi kolektif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pola investasi, karena keputusan individu dapat memicu reaksi dari orang lain. Ketika banyak investor merasa optimis terhadap pasar, mereka cenderung berinvestasi dengan cara yang lebih agresif. Di sisi lain, ketika berita atau sentimen negatif berkembang, kepanikan yang meluas dapat terjadi. Hal ini terbukti jelas selama periode krisis keuangan, karena reaksi investor berantai dapat menyebabkan tindakan jual besar-besaran. Fenomena ini dikenal sebagai perilaku kawanan, di mana individu meniru tindakan orang lain daripada membuat keputusan berdasarkan analisis pribadi. Investor yang sukses adalah individu yang mampu mengesampingkan tekanan sosial dan membuat keputusan investasi berdasarkan logika serta analisis rasional, tidak hanya berdasarkan emosi. Memahami mekanisme psikologi kolektif dapat membantu investor dalam mengelola portofolio

mereka dengan cara yang lebih efektif, dan meminimalkan kesalahan yang disebabkan oleh emosi yang tidak terkendali.

Penting untuk meningkatkan kesadaran tentang pengaruh psikologis dalam investasi. Salah satu caranya adalah dengan mengevaluasi strategi investasi dan hasil yang dicapai secara berkala. Dengan mendokumentasikan keputusan investasi beserta alasannya, investor dapat mengidentifikasi pola yang mungkin berpengaruh secara emosional, baik positif maupun negatif. Hal ini membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih rasional di masa mendatang. Selain itu, berinvestasi dengan pendekatan yang lebih sistematis, seperti menetapkan tujuan investasi yang jelas dan konstruktif serta diversifikasi yang efektif, dapat mengurangi pengaruh emosional ketika pasar berfluktuasi. Dengan demikian, investor dapat lebih siap menghadapi tantangan yang disebabkan oleh faktor-faktor psikologis.

B. Faktor Sosial dan Budaya

Norma sosial dan budaya dalam masyarakat memiliki dampak yang signifikan terhadap perilaku investasi individu. Masyarakat yang mengutamakan kerja keras dan kesuksesan finansial cenderung mendorong anggotanya untuk berinvestasi dengan cara yang lebih aktif. Di negara-negara yang menghargai pendidikan dan pengetahuan, individu lebih cenderung mengalokasikan waktu dan sumber daya untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan sebelum berinvestasi. Di sisi lain, dalam budaya yang lebih kolaboratif, investasi dapat dilihat sebagai bisnis kolektif, di mana komunitas kelompok saling mendukung untuk mengumpulkan modal dan berinvestasi bersama. Hal ini menunjukkan bahwa norma-norma sosial tertentu dapat membentuk sikap dan keputusan individu terhadap investasi, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Dalam berbagai budaya dan masyarakat, perilaku investasi menunjukkan perbedaan yang signifikan. Di sejumlah negara, terutama yang memiliki tradisi kapitalisme yang kuat, individu yang berani mengambil risiko dalam investasi saham dan bisnis seringkali terlihat. Di negara-negara dengan pendekatan yang lebih

konservatif, individu cenderung memilih instrumen investasi yang lebih aman, seperti tabungan atau obligasi. Hal ini dapat dijelaskan oleh pengalaman masa lalu dan keyakinan yang telah berkembang di antara anggota masyarakat. Misalnya, masyarakat yang pernah mengalami krisis keuangan cenderung lebih waspada dan skeptis dalam berinvestasi, menunjukkan bahwa trauma kolektif dapat memengaruhi keputusan individu dalam berinvestasi.

Investor perlu memahami konteks sosial dan budaya tempat mereka beroperasi. Dengan memahami hal ini, investor dapat menyesuaikan strategi mereka agar lebih selaras dengan nilai dan norma yang berlaku. Dalam masyarakat yang lebih modern, transparansi dan kejujuran, membangun reputasi yang baik, serta memberikan informasi yang jelas tentang investasi dapat meningkatkan kepercayaan dan partisipasi calon investor. Selain itu, memahami perbedaan budaya memungkinkan investor untuk mengidentifikasi peluang yang sebelumnya diabaikan dan menghindari kesalahan yang merugikan. Oleh karena itu, mempertimbangkan faktor sosial dan budaya tidak hanya penting untuk memahami pasar, tetapi juga untuk mencapai kesuksesan dalam investasi.

BAB 8

BIAS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI

A. Bias Kognitif

Bias kognitif adalah kesalahan sistematis dalam pemikiran yang memengaruhi keputusan dan penilaian individu. Dalam konteks investasi, terdapat berbagai jenis bias kognitif yang umum, seperti bias konfirmasi, di mana investor cenderung mencari informasi pendukung yang mereka percayai dan mengabaikan informasi yang bertentangan. Bias aversi juga terjadi terhadap kerugian, di mana investor lebih merasakan dampak negatif dari kerugian dibandingkan dengan keuntungan yang sebanding. Bias lain yang ada adalah overconfidence, di mana investor memiliki overconfidence terhadap kemampuan mereka dalam meramalkan pasar. Bias ketersediaan sering terjadi, di mana informasi yang paling mudah diingat, biasanya yang terbaru, memengaruhi keputusan investasi, meskipun informasi tersebut mungkin tidak relevan. Semua ini adalah contoh bagaimana proses pengambilan keputusan dapat terdistorsi oleh faktor-faktor psikologis.

Contoh bias kognitif konkret dapat diamati dalam perilaku investor di pasar saham. Misalnya, seorang investor mungkin merasa sangat percaya diri setelah meraih sejumlah kemenangan dalam perdagangan berturut-turut, karena dapat mendorong mereka untuk mengambil risiko yang lebih besar dari yang seharusnya. Ketika mendengar berita tentang peningkatan harga saham tertentu, mereka mungkin berinvestasi tanpa melakukan analisis yang komprehensif hanya karena merasakan adanya kesuksesan di sekitarnya. Selain itu, ketika suatu perusahaan mengalami penurunan harga saham, investor yang dipengaruhi oleh bias keengganan terhadap kerugian mungkin sangat enggan untuk menjual, berharap harga saham akan pulih, meskipun kondisi pasar menunjukkan sebaliknya. Dalam jangka panjang, bias ini dapat berakibat merugikan, menyebabkan investor

kehilangan kesempatan untuk melakukan investasi yang lebih menguntungkan.

Untuk meminimalkan pengaruh bias kognitif, penting bagi investor untuk mengadopsi pendekatan yang lebih rasional dalam proses pengambilan keputusan. Salah satu metode efektif adalah melakukan analisis data yang komprehensif dan mendalam, alih-alih mengandalkan intuisi atau informasi yang dangkal. Menerapkan teknik diversifikasi investasi juga dapat mengurangi dampak dari tren ini. Selain itu, berdiskusi dengan kolega atau berpartisipasi dalam forum investasi dapat memberikan perspektif baru yang mengurangi kemungkinan terjebak dalam pola pikir yang bias. Dengan menyadari adanya bias dalam proses pengambilan keputusan, seorang investor dapat lebih siap dan bijaksana dalam mencapai tujuan investasinya.

B. Bias Emosional

Pengaruh emosi terhadap keputusan investasi sangat besar dan sering diabaikan oleh banyak investor. Ketika individu merasa optimis, mereka cenderung melakukan investasi yang lebih berisiko, percaya bahwa pasar akan terus meningkat, dan mengabaikan tanda-tanda peringatan. Di sisi lain, ketika pesimisme muncul, investor dapat menarik dana mereka dari pasar, meskipun ada peluang keuntungan. Emosi seperti ketakutan dan keserakahan sering memengaruhi pola pikir dan perilaku individu dalam konteks investasi. Oleh karena itu, memahami pengaruh emosi terhadap keputusan dapat membantu investor membuat lebih banyak pilihan rasional dan berbasis data.

Pentingnya regulasi emosional dalam pengambilan keputusan yang efektif tidak dapat diremehkan. Emosi yang tidak terkontrol dapat mengakibatkan pengambilan keputusan impulsif dan mengakibatkan kerugian yang signifikan. Untuk mengurangi dampak emosi negatif, investor harus menerapkan strategi manajemen emosional, seperti merumuskan rencana investasi yang jelas, menetapkan batasan kerugian, dan berpegang teguh pada tujuan analisis. Dengan demikian, investor dapat mempertahankan konsentrasi dan membuat keputusan yang lebih

cerdas, tanpa terpengaruh oleh fluktuasi pasar jangka pendek maupun panjang. Menyadari reaksi emosional saat berinvestasi merupakan langkah penting dalam merumuskan strategi investasi yang efektif dan berkelanjutan.

C. Menghilangkan Bias dalam Investasi

Dalam dunia investasi, banyak investor tidak menyadari bahwa keputusan mereka sering dipengaruhi oleh bias psikologis. Bias ini dapat bermanifestasi dalam berbagai bentuk, seperti bias konfirmasi, di mana investor mencari informasi yang menguatkan keyakinan mereka, atau bias kerugian, yang mendorong investor untuk lebih menghindari risiko kerugian daripada mengejar keuntungan. Untuk mengidentifikasi bias ini, penting untuk selalu melakukan evaluasi kritis terhadap sumber informasi dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan menantang terhadap asumsi-asumsi yang telah ada. Salah satu strategi efektif adalah mengadopsi perspektif orang lain, sehingga dapat memberikan pandangan baru yang mengurangi pengaruh bias. Selain itu, mendokumentasikan keputusan investasi sebelumnya beserta alasan di baliknya dapat membantu mengidentifikasi pola bias yang berulang.

Untuk mengurangi dampak bias dalam keputusan investasi, ada sejumlah pendekatan praktis yang dapat diterapkan. Salah satunya adalah menetapkan regulasi investasi yang jelas dan terukur. Misalnya, menetapkan batasan untuk membeli atau menjual sekuritas berdasarkan rasio analisis keuangan, tanpa terpengaruh oleh emosi ketika pasar berfluktuasi. Memanfaatkan perangkat dan teknologi, seperti aplikasi analisis data yang menyediakan informasi berdasarkan fakta, dapat membantu investor untuk lebih objektif dalam mengambil keputusan. Selain itu, memperluas pengetahuan melalui pendidikan dan diskusi dengan kolega di komunitas investasi dapat menjadi metode yang efektif untuk meningkatkan pemahaman dan mengurangi bias. Dengan berinvestasi dalam pengetahuan, investor dapat membuat keputusan yang lebih rasional dan kurang dipengaruhi oleh potensi bias psikologis yang merugikan.

BAB 9

PENGETAHUAN KEUANGAN

A. Pengertian Pengetahuan Keuangan

Untuk memahami masalah keuangan pribadi secara mendalam, diperlukan pengetahuan finansial. Pengetahuan keuangan dapat diukur melalui literasi keuangan individu dengan tujuan mencapai kesejahteraan (Alqaydi & Ibrahim 2013).). Terlebih lagi, saat ini kita telah memasuki era globalisasi, khususnya dalam sektor keuangan. Ekonomi yang bebas dalam era globalisasi harus dibatasi. Peran otoritas domestik diharapkan meningkat untuk membatasi investasi asing, diikuti dengan peningkatan tarif masuk agar globalisasi tidak hanya menguntungkan negara-negara maju. Volatilitas yang terjadi pada pasar finansial global seperti saham dan mata uang yang mudah berubah dapat disiasati dengan cara otoritas negara harus menjaga stabilitas ekonomi makro dan memberi dukungan bagi bisnis dan dunia usaha dalam negeri, sehingga kerentanan pada sistem capital flow di mana pihak asing dapat menanamkan modalnya secara short-term dapat direduksi.

The populace in Indonesia and other developing nations remains largely uninformed about investment methods and access to capital and money markets, due to a lack of sufficient financial knowledge. Furthermore, financial education continues to pose a significant challenge in both Indonesia and other developing countries. Pendidikan keuangan merupakan proses yang mendalam yang mendorong individu untuk merumuskan rencana keuangan masa depan demi mencapai kesejahteraan sesuai dengan pola dan gaya hidup yang mereka jalani (Andrani & Sadalia 2016).

Menurut Barber and Odean (2000). terdapat kebutuhan mendesak untuk memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai produk-produk keuangan, baik dari lembaga perbankan maupun non-perbankan, agar masyarakat tidak menjadi korban penipuan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Secara umum, sosialisasi dan edukasi yang dilakukan oleh bank mengenai

produk-produk pokok seperti tabungan, giro, dan deposito dianggap memadai. Namun, produk-produk derivatif memerlukan sosialisasi dan edukasi yang lebih intensif, terutama terkait risikonya.

Literasi keuangan didefinisikan sebagai pemahaman terhadap istilah dan konsep keuangan yang diperlukan untuk penerapan sehari-hari dalam kehidupan sosial (Bowen, 2003). Pemahaman keuangan mengenai inflasi, tingkat pengembalian, tingkat pengembalian majemuk, sarana investasi, dan manajemen risiko merupakan beberapa contoh pengetahuan keuangan (Rajna, 2011).

Ada dua jenis penelitian mengenai pengetahuan keuangan. Dalam penelitian kelompok pertama, responden memberikan jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang berhubungan dengan pengetahuan keuangan umum (Bourdieu, Pierre. 1990) Pertanyaan yang diajukan dalam studi tersebut berkaitan dengan topik yang umumnya termasuk dalam kurikulum pengenalan keuangan pribadi. Kelompok studi kedua memanfaatkan pengetahuan keuangan sebagai proksi untuk literasi keuangan (Eichholtz and Yonder. (2011).

Elbannan (2015) menggunakan delapan pertanyaan inti sebagai proksi untuk literasi keuangan, yang dirancang untuk mengukur pengetahuan. Delapan pertanyaan tersebut mengevaluasi pengetahuan responden mengenai pembagian, nilai waktu uang, bunga pinjaman yang dibayarkan, perhitungan bunga ditambah pokok pinjaman, bunga majemuk, risiko dan pengembalian, definisi inflasi, serta diversifikasi.

Penelitian oleh Bartik (2020).menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat di sebagian besar negara yang diteliti mampu melakukan perhitungan pembagian sederhana. Hanya sedikit responden yang memberikan jawaban logis terhadap pertanyaan yang dirancang untuk mengidentifikasi bagaimana inflasi memengaruhi nilai dari jumlah kas yang tetap. Konsep pembayaran bunga pinjaman telah diterima secara luas. Mayoritas masyarakat di berbagai negara masih mengalami kesulitan dalam menghitung suku bunga sederhana dan dalam memahami dampak

bunga majemuk. Warga di beberapa negara, khususnya di Hungaria dan Irlandia, telah memahami konsep fundamental risiko dan imbal hasil. Di sebagian besar negara, masyarakat lebih memahami definisi inflasi daripada dampaknya terhadap daya beli uang yang mereka belanjakan; namun, di Armenia, masyarakat lebih menyadari nilai waktu dan uang daripada mengenali definisi tersebut. Sehubungan dengan diversifikasi, di Norwegia, 37% responden mengaku tidak mengetahui jawaban atas pertanyaan yang diajukan, sementara di Hungaria, tidak lebih dari 61% responden memberikan jawaban yang benar.

Tom Bottomore (1979) menggunakan 36 pertanyaan survei yang berkaitan dengan berbagai aspek pengetahuan keuangan pribadi mahasiswa. They recorded a significant influence from the type and level of class. Mahasiswa program studi bisnis umumnya memperoleh skor yang lebih tinggi dibandingkan dengan mahasiswa dari program studi lain. Mahasiswa dengan durasi studi yang lebih lama memiliki skor pengetahuan keuangan yang lebih tinggi dibandingkan dengan mahasiswa yang durasi studinya lebih pendek.

Hilgert, Holgart, and Bayerly (2003), along with Cude, Lawrence, Lyons, Metzger, LeJeune, Marks, and Machtmes (2006), assert the necessity of knowledge on financial management and investment techniques.

Smith (1973) conducted a study on consumer financing attitudes and student performance. Setelah melakukan eksplorasi, Smith menyimpulkan bahwa mahasiswa yang memperoleh pendidikan dalam bidang keuangan pribadi memiliki pengetahuan yang lebih mendalam mengenai kredit, asuransi, investasi, pengelolaan uang, dan tabungan dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki dasar pendidikan keuangan pribadi. Salah satu temuan signifikan Smith menjelaskan hubungan antara pengalaman kerja dan pengetahuan keuangan pribadi. Smith menemukan bahwa pengalaman kerja berpengaruh positif terhadap sikap keuangan pribadi dan pencapaian individu. Smith menyimpulkan bahwa sikap terhadap keuangan pribadi dan pencapaiannya akan berkembang pada mahasiswa jika mereka

memiliki pekerjaan yang dapat meningkatkan pemahaman dan apresiasi terhadap keuangan pribadi.

Alat keuangan adalah elemen yang digunakan dalam pengelolaan keuangan pribadi, contohnya termasuk cek, kartu kredit, kartu debit, dan uang tunai (Elster, Jon. 2001). Fama (2004) mengidentifikasi hubungan antara pengetahuan keuangan dan keputusan keuangan, meskipun hubungan tersebut lemah sebagai keputusan yang murni berdasarkan hipotesis. Berdasarkan 36 pertanyaan mengenai pengetahuan keuangan, mahasiswa dengan nilai lebih tinggi cenderung membuat keputusan yang lebih tepat terkait belanja, investasi, tabungan, dan asuransi dibandingkan dengan mahasiswa yang kurang berpengetahuan. Mahasiswa dengan pengetahuan yang lebih luas cenderung lebih mampu untuk mengelola catatan keuangan.

B. Financial Aspects of Financial Literacy

Pengetahuan keuangan memiliki keterkaitan yang kuat dengan literasi keuangan. Pengetahuan keuangan dapat dipahami oleh masyarakat jika disampaikan secara efektif melalui edukasi keuangan atau literasi finansial. Dalam literasi keuangan terdapat beberapa aspek finansial oleh Fishchhoff, et al (1977), yaitu:

1. Fundamental Personal Finance

Dasar-dasar keuangan pribadi mencakup pemahaman fundamental individu mengenai system keuangan, termasuk perhitungan bunga sederhana, bunga majemuk, inflasi, biaya peluang, nilai waktu, likuiditas aset, dan aspek lainnya.

2. Financial management

Manajemen keuangan mempelajari cara individu mengelola uang pribadi mereka. Semakin mendalam pemahaman mengenai literasi keuangan, semakin efektif individu tersebut dalam mengelola keuangan pribadi mereka.

3. Management of credit and debt

Manajemen perkreditan merupakan serangkaian kegiatan dan komponen yang saling terhubung secara sistematis dalam proses pengumpulan dan penyajian informasi kredit suatu bank. Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun

1998 mengenai perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, kredit didefinisikan sebagai penyediaan uang atau instrumen yang setara, berdasarkan persetujuan antara bank dan pihak lain, yang mengharuskan peminjam untuk melunasi utangnya setelah periode tertentu dengan pembayaran bunga.

Manajemen utang adalah proses pelunasan utang yang melibatkan pihak ketiga untuk membantu peminjam. Kreditur menyusun rencana manajemen utang untuk mempermudah pengelolaan utang. Rencana pengelolaan utang adalah serangkaian langkah atau proses di mana pihak ketiga membantu dalam pengelolaan utang dari kreditur. Langkah-langkah dalam rencana pengelolaan utang meliputi: 1) Menyusun daftar yang mencakup lokasi peminjaman serta jumlah utang yang dimiliki terhadap setiap kreditur. 2) Mengintegrasikan data mengenai total utang, total pemasukan, dan pengeluaran peminjam. 3) Pihak ketiga berperan dalam perencanaan utang dan membantu peminjam dalam menentukan jumlah maksimum dana yang tersedia untuk pelunasan utang.

4. Savings and Investment

Tabungan adalah komponen dari pendapatan masyarakat yang tidak dialokasikan untuk konsumsi, sedangkan segmen tabungan yang digunakan untuk aktivitas ekonomi yang produktif, yaitu menghasilkan barang dan jasa, disebut investasi. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pengetahuan keuangan seseorang, semakin baik mereka dalam melakukan investasi dan menabung uang pribadi.

5. Risk Management

Risiko timbul akibat ketidakpastian. Beberapa definisi mengenai risiko:

Risiko didefinisikan sebagai ketidakpastian atau potensi terjadinya kerugian finansial (Miller, 1983:321).

Risiko merupakan variasi dari hasil-hasil yang mungkin terjadi dalam suatu periode tertentu (Arthur Williams dan Richard, M.H.).

Risiko merupakan ketidakpastian yang dapat menghasilkan peristiwa kerugian (A. Abas Salim).

6. Risiko merupakan ketidakpastian mengenai terjadinya suatu peristiwa (Soekarto).
7. Risiko adalah distribusi atau deviasi hasil aktual dari hasil yang diharapkan (Herman Darmawi).

Berbagai metode dapat diterapkan untuk mengurangi risiko akibat ketidakpastian, dan pendekatan yang diambil oleh individu disebut manajemen risiko. Manajemen risiko merupakan penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam pengelolaan risiko, khususnya risiko yang dihadapi oleh organisasi, perusahaan, keluarga, dan masyarakat (Djojosoedarso, 2003: 4). Manajemen risiko bertujuan untuk mengelola risiko agar kerugian dapat diminimalkan dan keuntungan dapat dioptimalkan. Manajemen risiko terdiri dari tiga proses.

Identifikasi risiko

Dalam proses ini, diidentifikasi risiko-risiko yang akan dihadapi. Identifikasi dilakukan melalui penelusuran sumber risiko hingga terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan.

a. Evaluasi dan pengukuran risiko

Evaluasi risiko dilakukan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai karakteristik risiko. Dengan memahami risiko, pengendalian risiko dapat dilakukan secara efektif. Evaluasi dilakukan melalui pengukuran risiko yang dihadapi.

b. Manajemen Risiko

Manajemen risiko juga merupakan elemen yang krusial. Apabila pengelolaan risiko tidak berhasil, kerugian yang diakibatkan akan semakin signifikan.

BAB 10

SIKAP KEUANGAN

A. Sikap

Sikap merupakan kajian terhadap seluruh kecenderungan tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang merugikan, tujuan individu, objek, gagasan, atau situasi (Noer Sasongko, 2009). Sikap adalah representasi kepribadian individu yang terwujud melalui gerakan fisik dan respons mental terhadap situasi atau objek tertentu (Emil, 1996). Pengelolaan keuangan yang efektif dimulai dengan penerapan sikap keuangan yang positif. Tanpa menerapkan perilaku keuangan yang baik, sulit untuk memperoleh surplus finansial untuk tabungan masa depan, apalagi untuk modal investasi.

Menurut Nilam Widyarini (2009), sikap merupakan evaluasi terhadap objek sikap, termasuk individu, benda, dan ide-ide.

Istilah objek dalam sikap digunakan untuk mencakup semua objek yang memicu reaksi individu.

1. Components of Attitude

Komponen sikap meliputi pengertian (kognisi), pengaruh (afek), dan perilaku (perilaku). The arrangement of attitudes, as viewed via the three components, aids in comprehending the complexity of attitudes and the potential relationship between attitudes and behaviour. Sikap dibentuk oleh komponen teori, emosional, dan perilaku. Komponen teori mencakup ide, persepsi, dan keyakinan individu mengenai penolakan sikap. Komponen emosional atau afektif merujuk pada perasaan individu yang diarahkan kepada objek sikap. Komponen perilaku merujuk pada cara suatu kekuatan bereaksi terhadap objek atau sikap.

Walaupun sikap terdiri dari tiga komponen, suatu sikap mungkin lebih didasarkan pada salah satu komponen tersebut. Oleh karena itu, terdapat tiga jenis sikap berdasarkan komponen utamanya, yaitu:

Cognitively-Based Attitudes

Sikap utama didasarkan pada keyakinan individu mengenai atribut-atribut (fakta-fakta yang relevan) yang terdapat pada objek sikap. Tujuannya adalah untuk mengklasifikasikan aspek positif/negatif dari objek sikap sedemikian rupa sehingga individu dapat dengan cepat menyatakan keinginan untuk bertindak terhadap objek sikap tersebut.

Affectively-Based Attitudes

Perilaku yang lebih dipengaruhi oleh emosi dan nilai-nilai individu daripada keyakinan mengenai karakteristik objek sikap. Terbentuk melalui tiga kemungkinan:

- a. Nilai-nilai (contoh: keyakinan etis atau religius)

Reaksi terhadap penginderaan (contoh: merasakan kenikmatan rasa cokelat sehingga menyukai cokelat)

- b. Outcomes of conditioning (classical conditioning and operant conditioning)

Behaviourally Based Attitudes

Sikap terutama didasarkan pada pengamatan terhadap perilaku individu terhadap objek sikap. Situasi ini jarang terjadi, namun seseorang mungkin kurang menyadari sikapnya dan baru mengembangkan sikap setelah mengamati perilakunya sendiri terhadap suatu objek sikap (teori persepsi diri dari Daryl Bem, 1972).

- c. Fungsi Sikap

Sikap memiliki empat fungsi utama: pemahaman, kebutuhan akan kepuasan, defensif ego, dan ungkapan nilai. Pengetahuan berfungsi untuk membantu individu dalam mengartikan atau memahami situasi atau peristiwa baru. Sikap juga memenuhi suatu hal yang bermanfaat atau fungsi kebutuhan yang memuaskan. Sikap juga berfungsi sebagai pertahanan ego dengan mengembangkan mekanisme untuk melindungi individu dari pengetahuan yang berlandaskan kebenaran mengenai esensi manusia atau realitasnya. Sikap juga berfungsi sebagai nilai ekspresi.

2. Attitude and Consistency

Individu yang konsisten dalam sikap dan perilakunya berupaya mengintegrasikan sikap-sikap yang terpisah dan menyelaraskan sikap dengan perilaku, sehingga mencapai rasionalitas dan konsistensi.

3. Formasi Sikap dan Transformasi

Formasi sikap merujuk pada pengembangan sikap yang ditujukan kepada objek yang sebelumnya tidak ada. Perubahan sikap merujuk pada penggantian sikap lama dengan sikap baru pada individu yang telah ditangani sebelumnya. Sikap terbentuk oleh karakteristik faktor psikologis, individu, dan sosial. Aspek paling fundamental dalam pembentukan sikap sepenuhnya berkaitan dengan pengalaman pribadi terhadap suatu objek, termasuk pengalaman yang menyenangkan atau tidak, traumatis, frekuensi kejadian, dan pengembangan sikap tertentu yang mengarah pada perspektif hidup yang baru.

B. Berbagai Teori Mengenai Sikap

1. Theory of Attitude Change

Setelah Perang Dunia Kedua hingga tahun 1960-an, merupakan periode munculnya teori-teori komunikasi massa yang pada dasarnya menyatakan bahwa media massa memiliki efek yang terbatas. Media massa telah kehilangan kekuatannya seperti pada era teori masyarakat massa. The conclusion of the mass society theory era is marked by the emergence of several theories asserting that the audience is not easily influenced by the content of mass media messages. Beberapa teori signifikan yang muncul pada periode ini adalah teori perubahan sikap dari Carl Hovland, yang diperkenalkan pada awal tahun 1950-an, dan teori penguatan from Joseph Klapper, yang muncul pada tahun 1960-an.

Carl Hovland adalah pendiri penelitian eksperimental mengenai efek komunikasi, yang bertujuan untuk membangun dasar pemikiran mengenai hubungan antara stimulus komunikasi, predisposisi audiens, dan perubahan opini. This

notion is anticipated to be utilised in the advancement of subsequent theories.

Theory of attitude change elucidates the formation of an individual's attitudes and the mechanisms via which these attitudes can transform via communication, as well as the influence of these attitudes on an individual's actions or behaviours. The theory of attitude change posits that an individual would experience mental discomfort when confronted with new information or information that contradicts their beliefs. Ketidaknyamanan (dissonance) mendorong individu untuk secara sadar atau tidak sadar berusaha membatasi atau mengurangi ketidaknyamanan tersebut melalui tiga proses selektif: penerimaan informasi selektif, ingatan selektif, dan persepsi selektif.

2. Theory of Social Consideration

Teori ini dikembangkan oleh Muzafer Sherif, seorang psikolog dari Universitas Oklahoma, Amerika Serikat (Barker, 1987). Secara ringkas, teori ini menyatakan bahwa perubahan sikap individu terhadap objek sosial dan isu tertentu merupakan hasil dari proses pertimbangan yang terjadi dalam diri individu terkait pokok persoalan yang dihadapi. Proses evaluasi terhadap isu atau objek sosial tersebut, menurut Sherif, berlandaskan pada kerangka acuan (reference points) yang dimiliki individu. Kerangka rujukan ini berfungsi sebagai acuan untuk menentukan cara seseorang memposisikan pesan persuasif yang diterimanya. Lebih lanjut, Sherif menegaskan bahwa tindakan pemposisian dan penyortiran pesan yang dilakukan oleh alam bawah sadar kita terjadi segera setelah proses persepsi. Kita akan mengevaluasi setiap ide baru dengan membandingkannya dengan perspektif kita pada saat itu.

Secara ringkas, teori ini menyatakan bahwa perubahan sikap individu terhadap objek sosial atau isu tertentu merupakan hasil dari proses pertimbangan internal yang berkaitan dengan pokok persoalan yang dihadapi. The process of contemplating social issues or objects is based on an individual's established framework of reference. Kerangka ini

berfungsi sebagai acuan untuk memposisikan dan menyortir pesan yang diterima serta membandingkannya dengan perspektif yang rasional.

Menurut Muzafer Sherif, terdapat tiga rujukan yang digunakan dalam merespons suatu stimulus yang dihadapi, ketiganya saling terkait.

- a. Latitude of acceptability, which comprises opinions that remain acceptable and tolerable. Proses evaluasi tersebut, menurut Sherif & Hovland (1961), berlaku untuk pertimbangan fisik (misalnya, berat) serta pengukuran sikap.

Namun, terdapat dua perbedaan antara pertimbangan situasi fisik yang bersifat objektif dan sikap. Dalam sikap, individu telah membawa klasifikasi sendiri dalam menilai suatu objek, yang memengaruhi penerimaan atau penolakan individu terhadap objek tersebut. Kedua, pertimbangan sosial (sikap) bervariasi antar individu, sedangkan dalam pertimbangan fisik tidak terdapat variasi yang signifikan. Variasi antar individu ini mendorong munculnya konsep garis lintang (latitude).

Garis lintang penerimaan adalah serangkaian posisi sikap yang diterima atau ditoleransi oleh individu.

Garis lintang penolakan adalah serangkaian posisi sikap yang tidak dapat diterima oleh individu.

Garis lintang ketidakterlibatan merupakan posisi-posisi yang tidak termasuk dalam dua garis lintang awal. Individu tidak menerima, namun massa tidak menolak, bersikap acuh tak acuh.

The interaction among latitude lines will determine an individual's stance on specific statements in particular situations. Apabila pernyataan tersebut berada dalam batasan penerimaan, individu akan menyetujui pernyataan itu.

Apabila pernyataan tersebut berada pada batas penolakan, individu tersebut akan menolaknya.

- b. Latitude of rejection yang mencakup ide-ide yang ditolak karena ketidakrasionalannya. Apabila seorang individu terlibat dalam situasi yang dinilai olehnya, ia akan menjadikan dirinya sebagai tolok ukur. Dia hanya akan menerima hal-hal yang relevan dengan posisinya. Semakin terlibat individu tersebut, semakin tinggi ambang penerimaannya dan semakin sedikit hal-hal yang bersedia diterimanya. Asimilasi semakin menurun. Conversely, the threshold for rejection has diminished, resulting in an increased number of unacceptable elements. Hal ini semakin jelas ketika individu diizinkan untuk using kriteria-kriterianya sendiri sesuai kebutuhan yang dianggapnya perlu.
- c. Latitude of no commitment, which comprises opinions or persuasive messages that we neither reject nor accept.

Komunikasi, menurut Sherif & Hovland, dapat memperlambat sikap individu dengan sikap orang lain, namun juga dapat menyebabkan perbedaan yang lebih besar. Hal ini bergantung pada posisi awal individu tersebut relatif terhadap posisi individu-individu lain. Apabila posisi awal mereka berdekatan, komunikasi akan lebih menegaskan kesamaan di antara mereka dan kedekatan posisi tersebut akan mendorong terjadinya pendekatan-pendekatan. Namun, sebaliknya, jika posisi awal sudah terpisah, komunikasi justru akan memperkuat perbedaan dan posisi mereka akan semakin menjauh. Dengan kata lain, jika seseorang terlibat dalam situasi tertentu, posisinya akan dijadikan acuan. Ia akan mengevaluasi sikap-sikap yang tidak jauh dari posisinya sendiri. Komunikasi dapat memindahkan posisinya mendekati posisi-posisi lain; sebaliknya, posisi-posisi yang jauh akan dianggap tidak rasional dan kurang wajar. Oleh karena itu, jika komunikasi tetap dilakukan, akan terjadi efek bumerang, di mana posisi-posisi sikap tersebut justru akan semakin menjauh.

Teori ini juga menjelaskan dua jenis efek yang muncul akibat proses pertimbangan pesan.

- 1) Efek asimilasi cenderung lebih dapat diterima dibandingkan dengan keadaan yang sebenarnya. Individu yang menjadi target persuasi akan mengevaluasi pesan atau pernyataan tersebut sesuai dengan kriteria yang mereka miliki.

Efek kontras adalah pernyataan yang berada dalam rentang penolakan yang akan terlihat semakin berbeda, karena secara teori kita memperbesar perbedaan, sehingga pesan dapat dengan mudah ditolak oleh masyarakat.

Teori ini menjelaskan bahwa penerimaan atau penolakan suatu pesan atau pernyataan bergantung pada peta kognitif kita terhadap pesan tersebut. Individu menerima atau menolak suatu pernyataan atau pesan tertentu, tergantung pada keterlibatan ego mereka sendiri. Ketika individu menerima pesan, baik verbal maupun non-verbal, mereka segera menilai di mana pesan tersebut harus dikategorikan dalam otak mereka dengan membandingkannya dengan pesan-pesan yang telah diterima sebelumnya. Teori ini juga menguraikan cara individu mengevaluasi pesan-pesan yang mereka terima. Ia juga dapat memprediksi apakah seseorang akan menerima atau menolak pesan-pesan yang diterima. Selain itu, teori ini menghasilkan hipotesis baru dan memperluas cakupan pengetahuan individu, termasuk saat menerima pesan, serta memiliki kekuatan terstruktur melalui pengorganisasian pengetahuan yang terdapat dalam otak kita mengenai suatu hal.

Seven. Theory of Consistency

Theory concerning attitudes, attitude change, and beliefs is under the purview of consistency theory. Semua teori konsistensi berawal dari premis yang serupa, yaitu individu lebih merasa nyaman dengan konsistensi

dibandingkan dengan inkonsistensi. Sementara itu, konsistensi merupakan prinsip fundamental dalam proses kognitif dan perubahan sikap yang dapat timbul dari informasi yang mengganggu keseimbangan ini. Meski kosakata dan konsep teori ini bervariasi, asumsi fundamental dari konsistensi adalah menyajikan semuanya dalam terminologi sibernetika; manusia berupaya mencapai homeostasis atau keseimbangan, dan system kognitif berfungsi sebagai alat utama untuk meraih keseimbangan tersebut.

Teori konsistensi kognitif terdiri dari teori disonansi kognitif yang dikemukakan oleh Leon Festinger dan teori penggabungan problematis yang diperkenalkan oleh Austin Babrow.

a) Teori Disonansi Kognitif

The cognitive dissonance theory by Leon Festinger is one of the most significant theories in the history of social psychology. Teori ini berawal dari konsep bahwa individu yang terlibat dalam komunikasi memiliki berbagai elemen kognitif, termasuk sikap, persepsi, pengetahuan, dan perilaku. Elemen-elemen tersebut saling terkait dalam suatu system, di mana setiap elemen memiliki salah satu dari tiga jenis hubungan dengan elemen lainnya dalam sistem tersebut. Jenis hubungan yang pertama adalah tidak ada hubungan, jenis yang kedua adalah harmonis, dan jenis hubungan yang ketiga adalah disonansi.

Terdapat dua argumen yang menolak teori disonansi; argumen pertama menyatakan bahwa disonansi menghasilkan ketegangan atau tekanan yang memicu kebutuhan untuk bertransformasi. Dasar pemikiran kedua secara logis mengikuti pemikiran pertama, di mana ketika disonansi muncul, individu tidak hanya berusaha mengurangnya, tetapi juga menghindari situasi yang dapat menghasilkan

disonansi tambahan. Disonansi adalah hasil dari dua variabel lain; dengan kata lain, jika terdapat beberapa elemen penting yang tidak sejalan, maka disonansi yang dialami akan lebih signifikan.

b) Teori penggabungan yang bermasalah

The cybernetic theory of communication emphasises the integration of cognition as a crucial element in human existence. Pemikiran dikategorikan berdasarkan komposisi sikap, keyakinan, dan nilai-nilai yang berorientasi pada peningkatan keselarasan. Austin Babrow elaborates on this statement by elucidating the role of communication in assisting individuals in managing cognitive dissonance, often referred to as problematic integration (PI). Tiga argumen dalam teori Babrow mengenai penggabungan masalah adalah:

- 1) Kebutuhan untuk menyelaraskan harapan dengan nilai dapat menimbulkan tekanan ketika keinginan Anda tidak sejalan dengan harapan yang ada.

Integrating expectations and assessments might provide a challenge. Babrow mengidentifikasi empat permasalahan, yaitu (1) perbedaan (divergence) antara harapan dan penilaian, (2) ambiguitas atau kurangnya penjelasan mengenai harapan, (3) ambivalensi atau penilaian yang bertentangan, dan (4) penilaian terhadap sesuatu yang kita ketahui tidak dapat dicapai, yang dapat menjadi sumber keajaiban, misteri, dan inspirasi.

Masalah yang berakar dari komunikasi diatur melalui komunikasi, karena mengalami PM melalui komunikasi, namun komunikasi juga berfungsi sebagai metode untuk memecahkan atau mengelola PM.

The theory of problem integration is one of many theories that aids in understanding how communicators conceptualise the amalgamation and organisation of information that influences attitudes, beliefs, values, and behaviours. Teori-teori sibernetika dalam komunikasi memiliki kesamaan dengan sosiopsikologi, karena keduanya berfokus pada system kognitif individu, yang terdiri dari keyakinan, sikap, dan nilai yang kompleks serta saling berinteraksi, untuk memengaruhi dan dipengaruhi oleh perilaku.

3. Theory of Dispute

Teori perselisihan berargumen bahwa perubahan sosial tidak muncul melalui penyesuaian nilai-nilai yang memicu transformasi, melainkan sebagai akibat dari konflik untuk menghasilkan kompromi-kompromi yang berbeda dari keadaan awal (Bernard Raho, 2007).

Teori perselisihan timbul sebagai respons terhadap kemunculan teori struktural fungsional. Teori perselisihan ini didasarkan pada pemikiran Karl Marx yang paling berpengaruh. During the 1950s and 1960s, conflict theory emerged, offering an alternative to structural functionalism (Fred. Schwarz, 1960). Pada waktu itu, Marx mengemukakan konsep fundamental mengenai masyarakat kelas dan perjuangannya. Marx tidak memberikan definisi kelas secara mendetail, tetapi ia mengindikasikan bahwa masyarakat pada abad ke-19 di Eropa, di mana ia tinggal, terdiri dari kelas pemilik modal (borjuis) dan kelas pekerja yang miskin sebagai proletar. Both classes exist inside a hierarchical social structure, where the bourgeoisie exploits the proletariat in the production process. Eksploitasi ini akan berlanjut selama kesadaran semu dalam diri proletar, yang ditandai oleh sikap pasrah dan penerimaan terhadap keadaan yang ada, tetap terjaga. The tension between the proletariat and the bourgeoisie catalysed the emergence of a significant social movement, namely

revolution. Tension arises when the proletariat becomes aware of the bourgeois exploitation of them (Tom Bottomore et al., 1979).

Teori perselisihan memiliki beberapa asumsi fundamental, yaitu:

Teori perselisihan adalah antitesis dari teori struktural fungsional, yang menekankan keteraturan dalam masyarakat.

- a. Teori perselisihan menganalisis konflik dan ketidaksepakatan dalam system sosial.
- b. Teori perselisihan berpendapat bahwa masyarakat tidak akan selamanya berada dalam keadaan teratur. Setiap masyarakat pasti pernah mengalami perselisihan atau ketegangan. Teori perselisihan mengamati keberadaan dominasi, koersi, dan kekuasaan dalam masyarakat.
- c. Teori perselisihan membahas mengenai otoritas yang beragam. Berbagai otoritas ini menghasilkan superordinasi dan subordinasi. The distinction between superordination and subordination can lead to disputes due to conflicting interests.
- d. Teori konflik menyatakan bahwa perselisihan diperlukan untuk menciptakan perubahan sosial. Teori struktural fungsional menyatakan bahwa perubahan sosial dalam masyarakat selalu terjadi pada titik ekuilibrium, sedangkan teori perselisihan berpendapat bahwa perubahan sosial disebabkan by konflik kepentingan. Namun, pada suatu titik tertentu, masyarakat dapat mencapai konsensus bersama. Dalam perselisihan, selalu terdapat negosiasi yang dilakukan untuk mencapai konsensus.

Menurut teori konflik, masyarakat dipersatukan melalui paksaan. Artinya, keteraturan yang muncul dalam masyarakat sesungguhnya disebabkan oleh paksaan (koersi). Oleh karena itu, teori perselisihan memiliki keterkaitan erat dengan dominasi, posisi, dan kekuasaan. There are two modern sociological figures who are orientated towards and form the

foundational thinking of conflict theory, namely Lewis A. Coser and Ralf Dahrendorf.

a. Teori Konflik Menurut Lewis A. Coser

Perselisihan dapat berfungsi sebagai proses instrumental dalam pembentukan, penyatuan, dan pemeliharaan struktur sosial. Perselisihan dapat menetapkan dan mempertahankan batas antara dua atau lebih kelompok. Konflik dengan kelompok lain dapat memperkuat identitas kelompok dan melindunginya dari asimilasi ke dalam lingkungan sosial sekitarnya (Lewis Coser, 1956).

Semua fungsi positif dari perselisihan tersebut dapat diamati dalam ilustrasi suatu kelompok yang sedang mengalami konflik dengan kelompok lain. Contohnya, pengesahan pemisahan antara gereja tradisional (yang mempertahankan praktik ajaran Katolik pra-Konsili Vatikan II) dan gereja Anglo-Katolik (yang berpisah dari gereja Episkopal terkait masalah pentahbisan wanita). Konflik yang berlangsung selama bertahun-tahun di Timur Tengah telah memperkuat identitas kelompok Negara Arab dengan Israel.

Coser (1956) perceives the safety valve as an escape route that alleviates hostility; without it, the relationships among conflicting parties would intensify. Katup penyelamat (safety valve) adalah mekanisme khusus yang dapat digunakan untuk melindungi kelompok dari potensi konflik sosial. Katup penyelamat adalah institusi untuk mengungkapkan ketidakpuasan terhadap suatu sistem atau struktur. Menurut Coser, perselisihan dikategorikan menjadi dua jenis.

Perselisihan realistik muncul dari kekecewaan terhadap tuntutan khusus dalam hubungan dan dari estimasi potensi keuntungan para peserta, serta diarahkan pada objek yang dianggap mengecewakan. Contohnya, karyawan yang melakukan mogok kerja untuk menuntut kenaikan upah atau gaji mereka.

Perselisihan non-realistis, yaitu perselisihan yang tidak timbul dari tujuan-tujuan saingan yang antagonis, melainkan dari kebutuhan untuk meredakan ketegangan, setidaknya dari salah satu pihak. Coser elucidates that in illiterate societies, acts of vengeance are often executed using supernatural means such as curses and sorcery, among others. Seperti halnya masyarakat maju yang melakukan pengkambinghitaman sebagai substitusi untuk ketidakmampuan menghadapi kelompok yang seharusnya menjadi lawan mereka.

Teori Konflik Menurut Ralf Dahrendorf

Teori konflik Ralf Dahrendorf adalah kombinasi dari penerimaan dan penolakan, serta modifikasi terhadap teori sosiologi Karl Marx (Ralf Dahrendorf, 1959). Karl Marx berargumen bahwa kepemilikan dan pengendalian sarana-sarana terletak pada individu-individu yang identik. Menurut Dahrendorf, pemilik sarana tidak selalu berfungsi sebagai pengontrol, terutama pada abad kesembilan belas. Ia menunjukkan penolakan tersebut dengan menguraikan perubahan yang terjadi dalam masyarakat industri semen sejak abad kesembilan belas. Among them:

Modal dekomposisi

Menurut Dahrendorf, kemunculan korporasi dengan saham yang dimiliki oleh publik, di mana tidak ada individu yang memiliki kontrol penuh, merupakan contoh dari dekomposisi modal.

Dekomposisi Tenaga Kerja

Di era spesialisasi saat ini, mungkin saja satu atau beberapa individu mengelola perusahaan yang bukan miliknya, sebagaimana individu atau kelompok yang memiliki perusahaan tetapi tidak mengendalikannya. Karena zaman ini merupakan era keahlian dan spesialisasi, manajemen perusahaan dapat merekrut pegawai untuk memimpin perusahaan agar berkembang dengan optimal.

1) Emergence of a new middle class

Pada akhir abad kesembilan belas, terbentuk kelas pekerja dengan hierarki yang jelas, di mana buruh terampil menduduki posisi atas dan buruh biasa berada di bawah. Dahrendorf's acceptance of Karl Marx's conflict theory posits class struggle as a kind of discord and a catalyst for social change (Ralf Dahrendorf, 1968). Selanjutnya, dimodifikasi berdasarkan perkembangan terkini. Dahrendorf asserts that there is a new foundation for class formation, replacing the conception of ownership of means of production as the basis for class distinction. Menurut Dahrendorf, hubungan kekuasaan antara bawahan dan atasan menyediakan elemen untuk pembentukan kelas.

Dahrendorf acknowledges the disparity between those possessing minimal and substantial power. Perbedaan dominasi dapat terjadi secara signifikan. Namun, pada dasarnya terdapat dua kelas sosial, yaitu mereka yang berkuasa dan yang dikuasai. Dalam analisisnya, Dahrendorf berpendapat bahwa secara empiris, konflik antar kelompok dapat dianalisis dengan lebih mudah jika dipandang sebagai pertentangan mengenai legitimasi hubungan kekuasaan (Margaret M. Poloma, 1994). Dalam setiap asosiasi, kepentingan kelompok penguasa berfungsi sebagai nilai-nilai yang mendasari ideologi legitimasi kekuasaannya, sedangkan kepentingan kelompok bawah menimbulkan ancaman terhadap ideologi tersebut serta hubungan sosial yang terjalin di dalamnya.

4. Theory of Cognitive Dissonance

Teori disonansi kognitif adalah sebuah teori dalam psikologi sosial yang mengkaji perasaan ketidaknyamanan individu akibat adanya konflik antara sikap, pemikiran, dan perilaku, dengan mendorong individu untuk mengambil tindakan guna mengurangi ketidaknyamanan tersebut. Konsep

disonansi kognitif pertama kali dipopulerkan oleh psikolog Leon Festinger pada tahun 1950-an.

The cognitive dissonance theory encompasses several fundamental assumptions, including (West, Richard and Turner, Lynn H, 2008):

- a. Manusia memiliki keinginan untuk mencapai konsistensi dalam keyakinan, sikap, dan perilakunya. Teori ini menekankan model mengenai sifat fundamental manusia yang mengutamakan stabilitas dan konsistensi.

Disonansi dihasilkan oleh inkonsistensi biologis. Teori ini menyatakan bahwa fakta-fakta harus secara psikologis tidak konsisten satu sama lain untuk menghasilkan disonansi kognitif.

Disonansi adalah perasaan ketidakpuasan yang mendorong individu untuk mengambil tindakan dengan konsekuensi yang tidak terukur. Teori ini menekankan bahwa individu yang mengalami disonansi merasakan ketidaknyamanan, sehingga mereka akan mengambil tindakan untuk mengatasi ketidaknyamanan tersebut.

Disonansi akan mendorong upaya untuk mencapai konsonansi dan mengurangi disonansi. Teori ini berpendapat bahwa rangsangan disonansi yang diterima akan mendorong individu untuk mengatasi inkonsistensi dan mengembalikannya kepada konsistensi.

Contoh disonansi kognitif dapat ditemukan dalam fabel Aesop berjudul Serigala dan Anggur. Seekor serigala melintas di dekat sebuah pohon anggur. Serigala tersebut merasa lapar dan tergoda oleh anggur yang matang, namun tidak mampu meraihnya. Merasa kecewa karena tidak dapat memperoleh anggur, ia kemudian pergi dengan asumsi bahwa anggur tersebut pasti masam (Elster, Jon, 2001).

5. Teori Persepsi Diri

Persepsi terbentuk melalui pengamatan yang melibatkan proses interaksi visual, auditori, taktil, dan sensorik, di mana individu menyeleksi, mengorganisasi, dan menginterpretasikan

informasi yang diterima menjadi representasi yang bermakna. The occurrence of this observation is influenced by an individual's past experiences and attitudes. Umumnya, persepsi ini hanya relevan bagi individu tersebut dan tidak untuk orang lain. Selain itu, persepsi ini tidak bersifat permanen dan dapat berubah seiring dengan perkembangan pengalaman, perubahan kebutuhan, dan sikap individu, baik laki-laki maupun perempuan.

According to Philip Kotler (1993:219), perception is the process by which an individual selects, organises, and interprets informational inputs to construct a meaningful overall representation. Persepsi dapat didefinisikan sebagai proses kategorisasi dan interpretasi yang bersifat selektif. Faktor yang memengaruhi persepsi individu meliputi karakteristik orang yang dipersepsi dan faktor situasional.

a. Proses Pembentukan Persepsi

Proses pembentukan persepsi dimulai dengan masuknya sumber melalui suara, penglihatan, rasa, fragrance, atau sentuhan, yang diterima oleh indera manusia (reseptor sensorik) sebagai bentuk sensasi. Sejumlah besar sensasi yang dihasilkan dari proses awal tersebut kemudian diseleksi dan diterima. Proses penyaringan ini dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harapan individu, motivasi, dan sikap.

Sensasi yang diperoleh dari penyaringan pada tahap kedua berfungsi sebagai input untuk tahap ketiga, yaitu tahap pengorganisasian sensasi. Dari tahap ini, akan diperoleh sensasi yang merupakan suatu kesatuan yang lebih teratur dibandingkan dengan sensasi sebelumnya.

Stage four pertains to the interpretation of experiences, learning processes, and personality. Setelah proses ini selesai, hasil akhir yang akan diperoleh adalah Persepsi.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Faktor-faktor yang memengaruhi persepsi meliputi (Vincent, 1997:35):

Pengalaman masa lalu dapat memengaruhi individu karena manusia cenderung menarik kesimpulan serupa berdasarkan apa yang mereka lihat, dengar, dan rasakan.

Desire can influence an individual's perception in decision-making. Humans tend to reject offers that do not align with their expectations.

Pengalaman dari rekan-rekan, di mana mereka akan mendeskripsikan pengalaman yang sudah mereka alami. Ini secara jelas memengaruhi persepsi individu.

Teori persepsi diri berpendapat bahwa individu membentuk sikap berdasarkan pengamatan dan interpretasi terhadap perilaku mereka sendiri. Teori ini mengusulkan bahwa sikap tidak menentukan perilaku; sebaliknya, sikap terbentuk setelah perilaku terjadi untuk menciptakan konsistensi antara keduanya.

Eleven. Teori Motivasi dan Penerapannya

Motivasi dapat didefinisikan sebagai kekuatan (energi) individu yang menghasilkan tingkat ketekunan dan antusiasme dalam melaksanakan suatu aktivitas, baik yang berasal from dalam diri individu (motivasi intrinsik) maupun från faktor eksternal (motivasi ekstrinsik).

Seberapa kuat motivasi individu akan sangat memengaruhi kualitas perilaku yang ditunjukkan, baik dalam konteks pembelajaran, pekerjaan, maupun aspek kehidupan lainnya. Studi mengenai motivasi telah lama menarik perhatian pendidik, manajer, dan peneliti, terutama terkait dengan upaya pencapaian kinerja individu. Dalam konteks studi psikologi, Abin Syamsuddin Makmun (2003) menyatakan bahwa pemahaman motivasi individu dapat dianalisis melalui beberapa indikator, yaitu: (1) durasi aktivitas; (2) frekuensi aktivitas; (3) persistensi dalam aktivitas; (4) ketahanan, ketekunan, dan kemampuan dalam

menghadapi rintangan dan kesulitan; (5) dedikasi dan pengorbanan untuk mencapai tujuan; (6) tingkat aspirasi yang ingin dicapai melalui aktivitas yang dilakukan; (7) tingkat kualifikasi prestasi atau produk (output) yang dihasilkan dari aktivitas yang dilakukan; (8) orientasi sikap terhadap sasaran aktivitas.

Untuk memahami motivasi, kita akan membahas beberapa teori motivasi, yaitu: (1) Teori Kebutuhan oleh Abraham H. Maslow; (2) Teori Kebutuhan Berprestasi oleh McClelland; (3) Teori ERG oleh Clayton Alderfer; (4) Teori Dua Faktor oleh Herzberg; (5) Teori Keadilan; (6) Teori Penetapan Tujuan; (7) Teori Harapan oleh Victor H. Vroom; (8) Teori Penguatan dan Modifikasi Perilaku; dan (9) Teori Kaitan Imbalan dengan Prestasi. (summarised from many sources: Winardi, 2001:69-93; Sondang P. Siagian, 286-294; Indriyo Gitosudarmo and Agus Mulyono, 183-190; Fred Luthan, 140-167).

1) Abraham H. Maslow's Theory (Theory of Needs)

The motivation theory developed by Abraham H. Maslow fundamentally revolves around the notion that humans possess five levels or hierarchies of needs: (1) physiological needs, such as hunger, thirst, rest, and sex; (2) safety needs, encompassing not only physical security but also mental, psychological, and intellectual safety; (3) love needs; (4) esteem needs, typically reflected in various status symbols; and (5) self-actualization, referring to the availability of opportunities for individuals to develop their inherent potential into tangible abilities.

Kebutuhan yang pertama (fisiologis) dan kedua (keamanan) terkadang dikategorikan secara berbeda, misalnya sebagai kebutuhan primer, sedangkan yang lainnya dikenal sebagai kebutuhan sekunder. Independently of the method employed to classify human needs, it is evident that the nature, kind, and intensity of these needs vary among individuals, as each person is a unique entity. Jelas bahwa kebutuhan

manusia tidak hanya bersifat material, tetapi juga psikologis, mental, intelektual, dan bahkan spiritual.

Seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan organisasi dalam masyarakat serta pemahaman yang semakin mendalam mengenai elemen manusia dalam kehidupan organisasi, teori Maslow semakin diterapkan & dikatakan mengalami revisi. Perbaikan atau revisi tersebut terutama ditujukan pada konsep hierarki kebutuhan yang diajukan oleh Maslow. Istilah hierarki dapat didefinisikan sebagai tingkatan. Secara analogi, ini berarti anak tangga. Logikanya adalah bahwa menaiki tangga dimulai dari anak tangga pertama, kedua, ketiga, dan seterusnya. Apabila konsep tersebut diterapkan pada pemenuhan kebutuhan manusia, individu tidak akan berupaya memenuhi kebutuhan tingkat kedua, yaitu keamanan, sebelum kebutuhan tingkat pertama, yakni sandang, pangan, dan papan, terpenuhi; pemenuhan kebutuhan ketiga pun tidak akan dilakukan sebelum individu merasa aman, dan seterusnya.

Dengan mempertimbangkan bahwa pemahaman tentang berbagai kebutuhan manusia semakin mendalam, penyempurnaan dan koreksi dianggap tidak hanya tepat, tetapi juga sangat diperlukan, mengingat pengalaman menunjukkan bahwa upaya pemenuhan berbagai kebutuhan manusia terjadi secara simultan. Dengan demikian, sambil memenuhi kebutuhan fisik, individu juga menginginkan rasa aman, penghargaan, persahabatan, dan kesempatan untuk berkembang. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa lebih tepat untuk mengklasifikasikan berbagai kebutuhan manusia sebagai suatu rangkaian daripada seperti suatu hierarki. Dalam konteks ini, penting untuk menekankan bahwa:

- a) Kebutuhan yang telah dipenuhi pada suatu waktu mungkin akan muncul kembali di masa depan;
 - b) Pemenuhan berbagai kebutuhan tertentu, khususnya kebutuhan fisik, dapat beralih dari pendekatan kuantitatif ke pendekatan kualitatif dalam pemenuhannya. Various needs will not reach a saturation point, meaning a condition in which an individual can no longer act to fulfil those needs.
- Walaupun pemikiran Maslow mengenai teori kebutuhan ini terlihat lebih teoritis, ia telah memberikan dasar dan menginspirasi pengembangan teori-teori motivasi yang lebih aplikatif dan berorientasi pada kebutuhan selanjutnya.

2) McClelland's Theory (Achievement Motivation Theory)

Dari McClelland dikenal teori kebutuhan untuk mencapai prestasi atau Need for Achievement (N.Ach), yang menyatakan bahwa motivasi bervariasi sesuai dengan intensitas kebutuhan individu akan prestasi. Murray mendefinisikan kebutuhan akan prestasi sebagai keinginan untuk menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang menantang. Menguasai, memanipulasi, atau mengorganisasi objek fisik, manusia, atau ide-ide untuk melaksanakan hal-hal tersebut dengan cepat dan se independen mungkin, sesuai dengan kondisi yang berlaku. Menanggulangi hambatan-hambatan, mencapai standar yang tinggi. Mencapai puncak kinerja pribadi. Berhasil bersaing dengan entitas lain. Meningkatkan kemampuan pribadi melalui penerapan bakat secara efektif.

Menurut McClelland, individu berprestasi tinggi memiliki tiga ciri utama: (1) preferensi untuk menyelesaikan tugas dengan tingkat kesulitan moderat; (2) kecenderungan untuk beroperasi dalam situasi di mana kinerja mereka ditentukan oleh usaha pribadi, bukan oleh faktor eksternal seperti keberuntungan; dan

(3) keinginan untuk menerima umpan balik mengenai keberhasilan dan kegagalan mereka, dibandingkan dengan individu berprestasi rendah.

3) Teori Clayton Alderfer (Teori "ERG")

The Alderfer theory is known by the acronym ERG. Akronim ERG dalam teori Alderfer terdiri dari huruf-huruf awal tiga istilah: E = Existence (kebutuhan akan eksistensi), R = Relatedness (kebutuhan untuk berhubungan dengan orang lain), dan G = Growth (kebutuhan akan pertumbuhan).

Jika makna ketiga istilah tersebut diteliti, akan terlihat dua hal penting. Secara konseptual, terdapat kesamaan antara teori atau model yang dikembangkan oleh Maslow dan Alderfer, karena eksistensi dapat dianggap identik dengan dua hierarki pertama dalam teori Maslow. Relatedness is nearly equivalent to the third and fourth levels of Maslow's hierarchy of needs, whereas growth bears a similar connotation to self-actualization as defined by Maslow. Kedua, teori Alderfer menekankan bahwa berbagai jenis kebutuhan manusia dipenuhi secara simultan. Jika teori Alderfer dianalisis lebih mendalam, akan terlihat bahwa:

Semakin tidak terpenuhinya suatu kebutuhan tertentu, semakin besar pula keinginan untuk memuaskannya.

Keinginan untuk memenuhi kebutuhan yang lebih tinggi meningkat seiring dengan pemenuhan kebutuhan yang lebih rendah.

Semakin sulit untuk memenuhi kebutuhan yang lebih tinggi, semakin besar keinginan untuk memuaskan kebutuhan yang lebih dasar.

Sepertinya pandangan ini berlandaskan pada sifat pragmatisme manusia. Dengan menyadari keterbatasannya, individu dapat beradaptasi dengan kondisi objektif yang dihadapi, salah satunya dengan

memfokuskan perhatian pada hal-hal yang mungkin dicapai.

4) Teori Herzberg (Teori Dua Faktor)

Seorang ilmuwan ketiga yang diakui telah memberikan kontribusi signifikan terhadap pemahaman motivasi Herzberg. Teori yang dikembangkanya dikenal sebagai Model Dua Faktor motivasi, yang terdiri dari faktor motivasional dan faktor higiene atau pemeliharaan.

Menurut teori ini, faktor motivasional merujuk pada elemen-elemen intrinsik yang mendorong individu untuk berprestasi, sedangkan faktor hygiene atau pemeliharaan mencakup elemen-elemen ekstrinsik yang berasal dari luar individu dan memengaruhi perilaku seseorang dalam kehidupannya.

Menurut Herzberg, faktor-faktor motivasional meliputi pekerjaan individu, pencapaian yang diperoleh, peluang untuk berkembang, kemajuan karier, dan pengakuan dari orang lain. Faktor-faktor kebersihan atau pemeliharaan meliputi status individu dalam organisasi, hubungan individu dengan atasan, interaksi dengan rekan kerja, metode pengawasan yang diterapkan oleh supervisor, kebijakan organisasi, sistem administrasi, kondisi kerja, dan sistem kompensasi yang berlaku. Salah satu tantangan dalam memahami dan menerapkan teori Herzberg adalah menentukan dengan tepat faktor mana yang memiliki pengaruh lebih besar dalam kehidupan individu, apakah faktor intrinsik atau ekstrinsik.

5) Teori Keadilan

Inti dari teori ini berfokus pada pandangan bahwa individu termotivasi untuk mengatasi disparitas antara upaya yang dilakukan untuk kepentingan organisasi dan imbalan yang diterima. Artinya, jika seorang pegawai

memiliki persepsi bahwa imbalan yang diterimanya tidak memadai, dua kemungkinan dapat terjadi, yaitu:

Seorang individu akan berupaya untuk mendapatkan imbalan yang lebih substansial, atau Mengurangi tingkat usaha yang dilakukan dalam melaksanakan tanggung jawabnya.

Dalam membentuk persepsi tertentu, seorang karyawan umumnya menggunakan empat faktor sebagai acuan, yaitu:

Harapannya mengenai jumlah kompensasi yang dianggap pantas diterima berdasarkan kualifikasi individu, seperti pendidikan, keterampilan, karakteristik pekerjaan, dan pengalaman.

Imbalan yang diterima oleh individu lain dalam organisasi dengan kualifikasi dan sifat pekerjaan yang relatif setara dengan individu tersebut;

Imbalan yang diterima oleh karyawan lain di organisasi sejenis dalam kawasan yang sama;

Peraturan perundang-undangan yang berlaku terkait jumlah dan jenis imbalan yang merupakan hak karyawan.

Pelestarian hubungan dengan karyawan dalam konteks ini mengindikasikan bahwa pejabat dan petugas di departemen kepegawaian harus senantiasa waspada agar persepsi ketidakadilan tidak muncul, apalagi menyebar di antara karyawan. Jika hal tersebut terjadi, akan muncul berbagai dampak negatif bagi organisasi, seperti ketidakpuasan, tingkat absensi yang tinggi, frekuensi kecelakaan dalam penyelesaian tugas, seringkali karyawan melakukan kesalahan dalam melaksanakan pekerjaan, pemogokan, atau bahkan perpindahan karyawan ke organisasi lain.

6) Teori penetapan tujuan

Edwin Locke asserts that the establishment of goals involves four motivational mechanisms: (a) goals direct attention; (b) goals regulate effort; (c) goals enhance persistence; and (d) goals support strategies and action plans. Bagan berikut ini menyajikan model instruktif mengenai penetapan tujuan.

7) Teori Victor H. Vroom (Teori Harapan)

Victor H. Vroom, in his book titled "Work And Motivation," presents a theory he refers to as the "Expectancy Theory." Menurut teori ini, motivasi adalah hasil dari tujuan yang ingin dicapai oleh individu dan estimasi individu tersebut bahwa tindakannya akan mengarah pada hasil yang diinginkan. Artinya, jika seseorang sangat menginginkan sesuatu dan jalannya tampak terbuka untuk mencapainya, individu tersebut akan berusaha untuk memperoleh hal tersebut.

Secara sederhana, teori harapan menyatakan bahwa jika individu menginginkan sesuatu dan memiliki harapan yang signifikan untuk mencapainya, individu tersebut akan terdorong secara kuat untuk memperoleh keinginannya. Conversely, if the expectation of attaining the desired outcome is minimal, his motivation to exert effort would diminish.

Di kalangan ilmuwan dan praktisi manajemen sumber daya manusia, teori harapan memiliki daya tarik tersendiri karena menekankan pentingnya peran kepegawaian dalam membantu karyawan menentukan keinginan mereka serta menunjukkan cara-cara yang paling efektif untuk mewujudkannya. Penekanan ini dianggap krusial karena pengalaman menunjukkan bahwa karyawan sering kali tidak sepenuhnya menyadari apa yang mereka inginkan, apalagi cara untuk mencapainya.

8) Theory of Reinforcement and Behaviour Modification

Berbagai teori atau model motivasi yang telah dibahas sebelumnya dapat dikategorikan sebagai model kognitif motivasi, karena didasarkan pada kebutuhan individu yang bersangkutan, dengan bersifat sangat subjektif. Perilakunya ditentukan oleh persepsi tersebut. Dalam konteks organisasi, diakui bahwa kehendak individu dipengaruhi oleh berbagai konsekuensi eksternal dari perilaku dan tindakan mereka. Artinya, berbagai faktor eksternal berkontribusi sebagai penentu dan pengubah perilaku individu.

Dalam konteks ini, "hukum pengaruh" menyatakan bahwa individu cenderung mengulangi perilaku yang menghasilkan konsekuensi menguntungkan dan menghindari perilaku yang mengakibatkan konsekuensi merugikan.

Contoh yang sangat sederhana adalah seorang juru ketik yang dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik dalam waktu singkat. Juru tik itu menerima pujian dari atasan. Pujian tersebut mengakibatkan percepatan kenaikan gaji, karena juru tik menyukai konsekuensi dari perilakunya, sehingga terdorong untuk bekerja lebih tekun dan teliti, serta berusaha meningkatkan keterampilannya, contohnya dengan belajar menggunakan komputer, yang diharapkan akan menghasilkan konsekuensi positif di masa depan.

Contoh sebaliknya adalah seorang karyawan yang sering datang terlambat dan menerima teguran dari atasannya, mungkin disertai ancaman sanksi indisipliner. Reprimands and the potential imposition of sanctions as negative consequences of the employee's behaviour resulted in a modification of their conduct, specifically arriving punctually at their designated location.

Perlu dicatat bahwa metode modifikasi perilaku harus mempertimbangkan harkat dan martabat manusia yang harus selalu diakui dan dihormati, serta dilaksanakan dengan pendekatan yang manusiawi.

9) Teori Hubungan Antara Imbalan dan Prestasi.

Berangkat dari pandangan bahwa tidak ada model motivasi yang ideal, masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan, para ilmuwan terus menerus berupaya mencari dan menemukan sistem motivasi terbaik dengan mengintegrasikan berbagai keunggulan dari model-model yang ada ke dalam satu model. Sepertinya terdapat konsensus di antara para ahli bahwa model mencakup elemen-elemen dalam teori yang menghubungkan imbalan dengan kinerja individu.

Menurut model ini, motivasi individu dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal meliputi: (a) persepsi individu terhadap diri sendiri; (b) harga diri; (c) harapan pribadi; (d) kebutuhan; (e) keinginan; (f) kepuasan kerja; (g) prestasi kerja yang dicapai. Faktor eksternal yang mempengaruhi motivasi individu meliputi: (a) jenis dan karakteristik pekerjaan; (b) kelompok kerja yang diikuti; (c) organisasi tempat individu bernaung; (d) kondisi lingkungan secara keseluruhan; (e) system penghargaan yang diterapkan serta metode pelaksanaannya.

6. Theory of Reinforcement

The reinforcement theory of motivation was proposed by B. F. Skinner (1904-1990) and his associates. Pandangan mereka menyatakan bahwa perilaku individu adalah fungsi dari konsekuensi-konsekuensinya (rangsangan - respons - konsekuensi). Teori ini berlandaskan pada suatu hukum pengaruh di mana perilaku yang menghasilkan konsekuensi positif cenderung diulang, sedangkan perilaku yang menghasilkan konsekuensi negatif cenderung tidak diulang.

Teori ini sepenuhnya berfokus pada peristiwa yang dialami individu saat akan bertindak. Teori ini merupakan instrumen yang efektif untuk menganalisis mekanisme pengendalian perilaku individu. Namun, tidak memusatkan perhatian pada penyebab perilaku individu. Menurut Skinner, lingkungan eksternal organisasi harus dirancang secara efisien dan konstruktif untuk memotivasi karyawan. Model penguatan Skinner terdiri dari interval (tetap atau variabel) dan rasio (tetap atau variabel), yaitu:

Penguatan berkelanjutan – pemberian penguatan secara konsisten terhadap tindakan, di mana setiap kali tindakan tertentu dilakukan, subjek menerima penguatan secara langsung dan selalu. Metode ini tidak efisien untuk diterapkan, and perilaku yang diperkuat rentan terhadap kepunahan.

Interval (tetap/variabel) penguatan tetap – penguatan diberikan setelah respon pertama yang terjadi dalam durasi yang ditentukan. Variabel waktu yang diperlukan sebelum respons menghasilkan penguatan tidak ditentukan, melainkan bervariasi di sekitar nilai rata-rata.

Rasio penguatan tetap (tetap atau variabel) – sejumlah respons harus terjadi sebelum penguatan diberikan. Jumlah tanggapan sebelum penguatan disampaikan bervariasi, meskipun memiliki nilai rata-rata.

Menurut panduan studi manajemen, metode berikut diterapkan oleh manajer untuk mengendalikan perilaku karyawan:

Positive Reinforcement

Ini menunjukkan adanya respons positif ketika individu menampilkan perilaku yang diinginkan. Contohnya, memberikan pujian kepada karyawan yang datang lebih awal. Ini akan meningkatkan probabilitas perilaku yang akan terulang. Reward berfungsi sebagai penguat positif, namun tidak selalu demikian; hadiah dapat dianggap sebagai dorongan positif hanya jika perilaku karyawan mengalami perbaikan. Penguatan positif mendorong terjadinya perilaku.

Negatif Penguatan

Ini berarti menghargai karyawan dengan mengeliminasi konsekuensi negatif atau tidak diinginkan. Baik penguatan positif maupun negatif dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan perilaku yang diinginkan.

Punishment

Ini mengindikasikan penghapusan konsekuensi positif untuk mengurangi kemungkinan pengulangan perilaku yang tidak diinginkan di masa mendatang. Dengan kata lain, hukuman merujuk pada penerapan konsekuensi yang tidak diinginkan untuk mengatasi perilaku yang tidak diinginkan. Contohnya, menanggukuhkan seorang karyawan karena pelanggaran terhadap peraturan organisasi. Hukuman dapat disamakan dengan penguatan positif dari sumber alternatif.

Extinction

Kepunahan merujuk pada pengurangan kemungkinan perilaku yang tidak diinginkan dengan menghapus imbalan untuk perilaku tersebut.

Implikasi teori mencakup pengembangan kesadaran yang lebih mendalam mengenai dimensi penilaian individu sebagai manifestasi keadilan. Teori ini berargumen bahwa penghargaan terhadap karyawan tidak dapat dilakukan secara seragam; manajemen harus menginformasikan kepada karyawan tentang tindakan yang perlu dilakukan dengan benar. Karyawan diinformasikan mengenai cara untuk mencapai penguatan positif. The reinforcement theory elucidates in detail how an individual learns to behave.

Thirteen. The Goal Setting Theory

The goal setting hypothesis was initially proposed by Dr. Edwin Locke in the late 1960s. In his 1968 article "Towards a Theory of Task Motivation and Incentives," Locke demonstrated the correlation between an individual's goals and their performance on tasks.

Temuan dari teori ini menunjukkan bahwa tujuan yang spesifik dan menantang menghasilkan kinerja tugas yang lebih baik dibandingkan dengan tujuan yang mudah. Beberapa tahun setelah Locke menerbitkan artikelnya, Dr. Gary Latham melakukan penelitian lain yang mengkaji dampak penetapan tujuan di lingkungan kerja. Penelitian ini mendukung pernyataan Locke mengenai hubungan intrinsik antara penetapan tujuan dan kinerja. In 1990, Locke and Latham published their collaborative work titled *A Theory of Goal Setting and Task Performance*.

Dalam buku ini, mereka menguatkan argumen mengenai pentingnya menetapkan tujuan yang spesifik dan menantang. Prinsip-prinsip penetapan tujuan adalah sebagai berikut:

a. Clarity.

Tujuan harus jelas, terukur, tidak ambigu, dan memiliki jangka waktu tertentu untuk penyelesaian tugas. Keuntungannya ketika terjadi sedikit kesalahpahaman dalam perilaku adalah orang tetap akan menghargai atau menunjukkan toleransi. Individu memahami harapan yang ada, dan mereka dapat memanfaatkan hasil tertentu sebagai sumber motivasi.

b. Challenge.

Salah satu karakteristik utama dari tujuan adalah tingkat tantangannya. Individu sering kali termotivasi oleh prestasi, dan mereka akan mengevaluasi tujuan berdasarkan signifikansi pencapaian yang telah diharapkan. Ketika individu menyadari bahwa tindakan mereka akan diterima dengan positif, akan muncul motivasi intrinsik untuk melaksanakan tugas dengan baik. Dengan catatan, sangat penting untuk memperhatikan keseimbangan yang tepat antara tujuan yang ambisius dan tujuan yang realistis.

c. Commitment.

Tujuan harus dipahami untuk mencapai efektivitas. Employees are more likely to possess objectives if they perceive themselves as integral to the formulation of those objectives. Konsep manajemen partisipatif berfokus pada

keterlibatan karyawan dalam penetapan tujuan dan pengambilan keputusan. Memotivasi karyawan untuk menetapkan tujuan pribadi dan mendorong mereka untuk secara proaktif mengumpulkan informasi mengenai perkembangan di bagian lain organisasi. Dengan demikian, mereka dapat memastikan bahwa tujuan mereka selaras dengan visi dan misi perusahaan secara keseluruhan.

d. Umpan balik.

Umpan balik menawarkan kesempatan untuk mengklarifikasi ekspektasi, menyesuaikan tingkat kesulitan tujuan, dan memperoleh pengakuan. Adalah krusial untuk menyediakan kesempatan untuk benchmark atau target, agar individu dapat menilai secara mandiri kinerja mereka dalam menyelesaikan tugas.

e. Complexity of the task.

Faktor terakhir dalam teori penetapan tujuan mengemukakan dua syarat tambahan untuk mencapai keberhasilan. Untuk tugas yang sangat kompleks, manajer harus berhati-hati agar pekerjaan tidak menjadi terlalu berlebihan. Individuals engaged in complex roles may already possess a high level of motivation. Namun, mereka sering memaksakan diri secara berlebihan jika tindakan tidak diselaraskan dengan harapan tujuan untuk menjelaskan kompleksitas tugas, sehingga penting untuk memberikan individu waktu yang memadai untuk mencapai tujuan atau meningkatkan kinerja. Alokasikan waktu yang memadai bagi individu untuk berlatih atau mempelajari apa yang diharapkan dan diperlukan untuk mencapai kesuksesan. Esensi dari penetapan tujuan adalah untuk mendukung keberhasilan. Oleh karena itu, pastikan bahwa lingkungan sekitar tujuan tidak menimbulkan frustrasi atau menghalangi individu dalam mencapai tujuan mereka. Penetapan tujuan merupakan elemen krusial untuk mencapai kesuksesan. Dengan pemahaman teori penetapan tujuan, dapat secara efektif menerapkan prinsip-prinsip untuk tujuan yang akan ditentukan.

The implication of this theory is that companies can apply it to influence how organisations assess their performance. Dengan menerapkan konsep penetapan tujuan, terdapat kejelasan, tantangan yang signifikan, dan komitmen untuk mencapainya. Memberikan umpan balik terhadap kinerja dan mempertimbangkan kompleksitas tugas.

The management can conduct a readiness diagnosis, for instance, assessing whether the workforce, organisation, and technology align with the goal-setting program.

Fourteen. Teori Agensi

Teori agensi adalah konsep yang menjelaskan hubungan kontraktual antara prinsipal dan agen. Pihak principles adalah entitas yang memberikan mandat kepada agen untuk melaksanakan semua kegiatan atas nama principals dalam kapasitas sebagai pengambil keputusan (Jensen dan Smith, 1984).

Tujuan teori agensi adalah, pertama, untuk meningkatkan kemampuan individu (baik prinsipal maupun agen) dalam mengevaluasi lingkungan di mana keputusan harus diambil (peran revisi keyakinan). Kedua, untuk menilai hasil dari keputusan yang telah diambil agar memfasilitasi pengalokasian hasil antara prinsipal dan agen sesuai dengan kontrak kerja (peran evaluasi kinerja). Theory of agency is broadly categorised into two groups (Eisenhardt, 1989): positive agency research and principal-agent research.

Penelitian agen positif berfokus pada identifikasi situasi di mana agen dan prinsipal memiliki tujuan yang saling bertentangan serta mekanisme pengendalian yang terbatas, yang hanya mempertahankan perilaku egois agen. Secara eksklusif, kelompok ini hanya memfokuskan perhatian pada konflik tujuan antara pemilik (pemegang saham) dan manajer.

Penelitian agen-prinsipal berfokus pada kontrak optimum antara perilaku dan hasil, dengan penekanan pada hubungan antara prinsipal dan agen. Penelitian tentang principal-agent menunjukkan bahwa hubungan antara agen dan principal dapat diterapkan secara lebih luas, contohnya untuk menggambarkan hubungan antara pekerja dan pemberi kerja, pengacara dengan klien, serta auditor dengan auditee.

Teori agensi tidak dapat dipisahkan dari kedua pihak tersebut, baik prinsipal maupun agen, yang merupakan aktor utama dan masing-masing memiliki posisi tawar dalam menentukan posisi, peran, dan kedudukan mereka. Prinsipal, sebagai pemilik modal, memiliki akses terhadap informasi internal perusahaan, sedangkan agen, sebagai pelaku dalam praktik operasional, memiliki pengetahuan mengenai operasi dan kinerja perusahaan secara nyata dan komprehensif. Perbedaan posisi, fungsi, situasi, tujuan, kepentingan, dan latar belakang antara prinsipal dan agen akan menghasilkan pertentangan yang disebabkan oleh tarik-menarik kepentingan (*conflict of interest*) serta pengaruh timbal balik di antara keduanya. Dalam konteks auditing, baik prinsipal maupun agen diasumsikan sebagai individu yang memiliki rasionalitas ekonomi, di mana setiap tindakan yang diambil termotivasi oleh kepentingan pribadi atau akan memenuhi kepentingannya terlebih dahulu sebelum memenuhi kepentingan pihak lain. Teori keagenan menyatakan bahwa sulit untuk meyakini bahwa manajemen (agen) akan selalu bertindak sesuai dengan kepentingan pemegang saham (prinsipal), sehingga diperlukan pengawasan dari pemegang saham (Copeland dan Weston, 1992:20).

Shareholder atau prinsipal mengontrak agen untuk melaksanakan tugas, termasuk pengambilan keputusan ekonomi, dalam konteks yang tidak pasti, seperti perusahaan yang mengalami kesulitan finansial. Agen, sebagai manajer, akan membuat keputusan untuk

menerapkan berbagai strategy demi mempertahankan keberlangsungan usaha perusahaan. Di sisi lain, agen adalah entitas yang diberi wewenang oleh prinsipal dan berkewajiban untuk mempertanggungjawabkan amanah yang diterimanya. Teori keagenan mengemukakan bahwa dalam pengelolaan perusahaan selalu terdapat konflik kepentingan (Brigham dan Gapenski, 1996) antara (1) manajer dan pemilik perusahaan, (2) manajer dan bawahan, serta (3) pemilik perusahaan dengan kreditor.

Oleh karena itu, diperlukan entitas yang melaksanakan pemantauan dan pemeriksaan terhadap aktivitas yang dilakukan oleh pihak-pihak tersebut di atas. Aktivitas para pihak tersebut dievaluasi melalui kinerja keuangan yang tercermin dalam laporan keuangan. Dalam teori agensi, pemilik perusahaan memerlukan auditor untuk mengautentikasi informasi yang disampaikan oleh manajemen kepada pihak perusahaan. Conversely, management requires auditors to confer legitimacy upon their performance (in the form of financial reports), so justifying their entitlement to incentives based on that performance. Di sisi lain, kreditor memerlukan auditor untuk memastikan bahwa dana yang disalurkan untuk mendanai kegiatan perusahaan benar-benar digunakan sesuai dengan persetujuan yang ada, sehingga kreditor dapat menerima bunga atas pinjaman yang diberikan.

Pengawasan independen memerlukan biaya, atau biaya monitoring, dalam bentuk biaya audit, yang merupakan salah satu jenis biaya agensi (Jensen dan Meckling, 1976). Biaya pengawasan adalah biaya yang dikeluarkan untuk memantau perilaku agen, memastikan bahwa agen bertindak sesuai dengan kepentingan prinsipal dengan melaporkan secara akurat semua aktivitas yang sudah ditugaskan kepada manajer. Deskripsi di atas mengindikasikan bahwa auditor berfungsi sebagai mediator antara pemegang saham (principal) dan manajer (agent) dalam pengelolaan keuangan perusahaan (Setiawan, 2006),

termasuk dalam evaluasi kelayakan strategi manajemen untuk mengatasi kesulitan keuangan perusahaan. Auditor independen melaksanakan fungsi pengawasan terhadap kinerja manajer melalui laporan keuangan, sehingga auditor melakukan proses audit untuk menilai kewajaran laporan keuangan yang mencakup neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas, beserta catatan atas laporan keuangan, yang kemudian menghasilkan opini audit sebagai hasil dari pekerjaan audit tersebut. Auditor independen melakukan pengawasan atau pemantauan karena manajer berupaya menyajikan laporan keuangan agar terlihat lebih baik daripada kondisi sebenarnya (Cosserat, 1999). Sejalan dengan pendekatan audit top-down holistik, auditor berkewajiban untuk menilai risiko bisnis klien (Boynton, 2002). Perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan memiliki risiko bisnis yang lebih tinggi. Consequently, the auditor will evaluate the strategic plans and actions undertaken by management, particularly those management plans that are excessively optimistic (Hackenbrack and Nelson, 1996).

Pengguna laporan keuangan akan membuat keputusan ekonomi berdasarkan laporan keuangan yang diaudit. Oleh karena itu, penilaian mengenai kemampuan perusahaan untuk mempertahankan operasionalnya adalah informasi krusial bagi pengguna laporan keuangan. Opini going concern, yang secara eksplisit menyatakan keraguan auditor mengenai kemampuan perusahaan untuk melanjutkan operasionalnya, merupakan sinyal bahwa perusahaan menghadapi permasalahan going concern, seperti kesulitan finansial.

C. Persepsi

1. Pengertian Persepsi

Persepsi merupakan salah satu aspek psikologis yang penting bagi manusia dalam merespon kehadiran berbagai aspek dan gejala di sekitarnya. Persepsi mengandung

pengertian yang sangat luas, menyangkut intern dan ekstern. Berbagai ahli telah memberikan definisi yang beragam tentang persepsi, walaupun pada prinsipnya mengandung makna yang sama. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, persepsi adalah tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu. Proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya. Sugihartono, dkk (2007: 8) mengemukakan bahwa persepsi adalah kemampuan otak dalam menerjemahkan stimulus atau proses untuk menerjemahkan stimulus yang masuk ke dalam alat indera manusia.

Persepsi manusia terdapat perbedaan sudut pandang dalam penginderaan. Ada yang mempersepsikan sesuatu itu baik atau persepsi yang positif maupun persepsi negatif yang akan mempengaruhi tindakan manusia yang tampak atau nyata. Bimo Walgito (2004: 70) mengungkapkan bahwa persepsi merupakan suatu proses pengorganisasian, penginterpretasian terhadap stimulus yang diterima oleh organisme atau individu sehingga menjadi sesuatu yang berarti, dan merupakan aktivitas yang integrated dalam diri individu. Respon sebagai akibat dari persepsi dapat diambil oleh individu dengan berbagai macam bentuk. Stimulus mana yang akan mendapatkan respon dari individu tergantung pada perhatian individu yang bersangkutan. Berdasarkan hal tersebut, perasaan, kemampuan berfikir, pengalaman pengalaman yang dimiliki individu tidak sama, maka dalam mempersepsi sesuatu stimulus, hasil persepsi mungkin akan berbeda antar individu satu dengan individu lain.

Setiap orang mempunyai kecenderungan dalam melihat benda yang sama dengan cara yang berbeda-beda. Perbedaan tersebut bisa dipengaruhi oleh banyak faktor, diantaranya adalah pengetahuan, pengalaman dan sudut pandangnya. Persepsi juga bertautan dengan cara pandang seseorang terhadap suatu objek tertentu dengan cara yang berbeda-beda dengan menggunakan alat indera yang dimiliki, kemudian berusaha untuk menafsirkannya. Persepsi baik positif maupun negatif ibarat file yang sudah tersimpan rapi di dalam alam

pikiran bawah sadar kita. File itu akan segera muncul ketika ada stimulus yang memicunya, ada kejadian yang membukanya. Persepsi merupakan hasil kerja otak dalam memahami atau menilai suatu hal yang terjadi di sekitarnya (Waidi, 2006: 118). Jalaludin Rakhmat (2007: 51) menyatakan persepsi adalah pengamatan tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Sedangkan, Suharman (2005: 23) menyatakan: “persepsi merupakan suatu proses menginterpretasikan atau menafsir informasi yang diperoleh melalui system alat indera manusia”. Menurutnya ada tiga aspek di dalam persepsi yang dianggap relevan dengan kognisi manusia, yaitu pencatatan indera, pengenalan pola, dan perhatian.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik suatu kesamaan pendapat bahwa persepsi merupakan suatu proses yang dimulai dari penglihatan hingga terbentuk tanggapan yang terjadi dalam diri individu sehingga individu sadar akan segala sesuatu dalam lingkungannya melalui indera-indera yang dimilikinya.

Persepsi adalah bagaimana orang-orang melihat atau menginterpretasikan peristiwa, objek, serta manusia. Menurut kamus Bahasa Indonesia, persepsi adalah sebagai tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu atau proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca indra. Sedang dalam lingkup yang lebih luas persepsi merupakan suatu proses yang melibatkan pengetahuan sebelumnya dalam memperoleh dan menginterpretasikan stimulus yang ditunjukkan oleh panca indra.

Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi adalah:

- a. Faktor dalam situasi, yang terdiri dari waktu, keadaan (tempat kerja), keadaan sosial.
- b. Faktor pada pemersepsian, yang terdiri dari sikap, motif, kepentingan, pengalaman dan pengharapan.
- c. Faktor pada target, yang terdiri dari hal baru, gerakan, bunyi, ukuran, latar belakang, kedekatan.

Rangsangan Fisik VS Kecenderungan Individu

Rangsangan Fisik adalah input yang berhubungan dengan perasaan, seperti pegelihan dan sentuhan. Sedangkan Kecenderungan Individu meliputi alasan, kebutuhan, sikap, pelajaran dari masa lalu dan harapan. Perbedaan persepsi antar orang-orang disebabkan karena perasaan individu yang menerimanya berbeda fungsi dan hal ini terutama disebabkan oleh kecenderungan perbedaan. Empat faktor lain yang berhubungan dengan kecenderungan individu adalah kekerabatan, perasaan, arti penting dan emosi.

Keterkaitan Persepsi Bagi Para Akuntan

Perilaku para akuntan dapat menerapkan pengetahuan persepsi terhadap banyak aktivitas organisasi. Misalnya dalam evaluasi kinerja, cara penilaian atas seseorang mungkin dipengaruhi oleh ketelitian persepsi penilai. Kesalahan atau bias penilaian mungkin diakibatkan oleh sandiwara yang mencoba untuk menakut-nakuti sehingga karyawan merasa tidak puas dan meninggalkan perusahaan. Oleh karena itu para penilai perlu mengenali perasaan mereka terhadap bawahannya. Bawahan tertentu dapat mempengaruhi evaluasi mereka, dan harus waspada terhadap sumber penyimpangan persepsi ini. Kesalahan persepsi dapat juga mendorong kearah ketegangan hubungan antar pribadi karyawan. Ketika sesuatu dilihat sebagai sesuatu yang menegangkan seorang penilai perlu menentukan penyebab terjadinya peristiwa bisnis yang dipandang berbeda oleh orang-orang yang berbeda.

Persepsi Orang Membuat Penilaian Mengenai Orang Lain

Dalam bahasan mengenai persepsi orang dalam membuat penilaian terhadap orang lain, hal ini akan dikaitkan dengan teori atribusi. Teori atribusi merupakan dari penjelasan cara-cara manusia menilai orang secara berlainan, bergantung pada makna apa yang dihubungkan ke suatu perilaku tertentu. Pada dasarnya teori ini menyarankan bahwa jika seseorang mengamati perilaku seorang individu, orang tersebut berusaha menentukan apakah perilaku itu disebabkan oleh faktor internal

atau eksternal, tetapi penentuan tersebut sebagian besar bergantung pada tiga factor berikut:

- a. Kekhususan (ketersendirian) merujuk pada apakah seorang individu memperlihatkan perilaku-prilaku yang berlainan dalam situasi yang berlainan.
- b. Konsensus yaitu jika semua orang yang menghadapi suatu situasi yang serupa bereaksi dengan cara yang sama. Contoh perilaku karyawan yang terlambat akan memenuhi kriteria ini jika semua karyawan yang mengambil rute yang sama ke tempat kerja juga terlambat.
- c. Konsistensi. Disini dicari konsistensi dari tindakan seseorang apakah orang tersebut memberikan reaksi yang sama dari waktu ke waktu. Contoh Apabila seorang karyawan datang terlambat beberapa menit saja tidak dipersepsikan dengan cara yang sama oleh karyawan yang baginya keterlambatan itu kasus yang luabiasa (karena tidak pernah terlambat).

2. Nilai

Nilai secara mendasar dinyatakan sebagai suatu modus perilaku atau keadaan akhir dari eksistensi yang khas dan lebih disukai secara pribadi atau sosial dibandingkan dengan suatu modus perilaku atau keadaan akhir yang berlawanan.

Arti Penting Nilai

Dalam mempelajari perilaku dalam organisasi, nilai dinyatakan penting karena nilai meletakkan dasar untuk memahami sikap serta motivasi dan karena nilai memengaruhi sikap manusia. seseorang memasuki organisasi dengan gagasan yang dikonsepkan sebelumnya mengenai apa yang seharusnya dan apa yang tidak seharusnya.

Nilai dan Dilema Etika

Permasalahan profesi akuntansi sekarang ini banyak dipengaruhi masalah kemerosotan standar etika dan krisis kepercayaan. Krisis kepercayaan ini seharusnya menjadi pelajaran bagi para akuntan untuk lebih berbenah diri, memperkuat kedisiplinan mengatur dirinya dengan benar,

serta menjalin hubungan yang lebih baik dengan para klien atau masyarakat luas. Misal: skandal Enron yang melibatkan Arthur Anderson, serta skandal Worldcom, Merck, dan Xerox, profesi akuntan menjadi gempar.

Ihksan menambahkan cara yang lebih baik dan ideal dalam mengatasi dilema ini adalah dengan mempertimbangkan kecukupan dari kesempatan yang ada selanjutnya memberikan reaksi terhadap apa yang menjadi kekawatiran di dalamnya.

Pembelajaran

Pembelajaran adalah proses dimana perilaku baru diperlukan. pembelajaran terjadi sebagai hasil dari motivasi, pengalaman, dan pengulangan dalam merespon situasi. Kombinasi dari motivasi, pengalaman dan pengulangan dalam merespons situasi ini terjadi dalam tiga bentuk: pengaruh keadaan klasik, pengaruh keadaan operant, dan pembelajaran sosial.

Pengondisian Keadaan Klasik

Dapat diringkaskan bahwa pengondisian klasik pada hakikatnya merupakan proses pembelajaran suatu respons dan suatu rangsangan yang tidak terkondisi. Dengan menggunakan rangsangan yang berpasangan, yang satu memaksa yang lain netral, rangsangan yang netral menjadi suatu rangsangan terkondisi yang kemudian meneruskan sifat-sifat dari rangsangan tidak terkondisi.

Pengondisian Operant

Pengondisian *operant* menyatakan bahwa perilaku merupakan suatu fungsi dari konsekuensi-konsekuensi. Perilaku *operant* berarti perilaku yang bersifat sukarela atau perilaku yang dipelajari sebagai kontras terhadap perilaku semacam itu, yang dipengaruhi oleh ada atau tidak adanya penguatan yang ditimbulkan oleh konsekuensi-konsekuensi dari perilaku tersebut.

Pembelajaran Sosial

Walaupun teori pembelajaran sosial merupakan suatu perpanjangan dari pengondisian *operant*, di mana teori tersebut mengandalkan perilaku sebagai suatu fungsi dari konsekuensi-

konsekuensi, teori itu juga mengakui eksistensi pembelajaran observasional(lewat pengamatan) dan pentingnya persepsi dalam belajar.

Kepribadian

Aplikasi utama dari teori kepribadian dalam organisasi adalah memprediksikan perilaku. Pengujian terhadap perilaku ditentukan oleh banyaknya efektivitas dalam tekanan pekerjaan, siapa yang akan menanggapi kritikan dengan baik, siapa yang pertama harus dipuji dahulu sebelum berbicara mengenai perilaku tidak diinginkan, siapa yang menjadi seorang pemimpin potensial. Semuanya itu merupakan bentuk-bentuk pemahaman atau kepribadian.

Penentu Kepribadian

Suatu argumen dini dalam riset kepribadian adalah apakah kepribadian seseorang merupakan hasil keturunan atau lingkungan. Kepribadian tampaknya merupakan hasil dari kedua pengaruh tersebut. Selain itu, dewasa ini dikenal faktor ketiga, yaitu faktor situasi

a. Keturunan

Pendekatan keturunan berargumentasi bahwa penjelasan paling akhir dari kepribadian seseorang individu adalah struktur molekul dari gen yang terletak dalam kromosom.

b. Lingkungan

Di antara faktor-faktor yang menekankan pada pembentukan kepribadian adalah budaya dimana seseorang dibesarkan, pengondisian dini, norma-norma di antara keluarga, teman-teman, dan kelompok-kelompok sosial, serta pengaruh lain yang dialami.

c. Situasi

Faktor ini mempengaruhi dampak keturunan dan lingkungan terhadap kepribadian. Kepribadian seseorang walaupun kelihatannya mantap dan konsisten , dapat berubah pada kondisi yang berbeda

D. Sikap Keuangan

Sikap keuangan pribadi merupakan kontributor penting untuk sukses tidaknya keuangan seseorang. Beberapa studi telah dilakukan tentang pengelolaan uang mahasiswa dan sikap keuangan pribadi, baik secara sendiri atau secara bersamaan dengan pengetahuan dan perilaku keuangan. Sikap adalah keadaan mental dan taraf dari kesiapan, yang diatur melalui pengalaman yang memberikan pengaruh dinamik atau terarah terhadap respons individu pada semua objek dan situasi yang berkaitan dengannya (G.W. Allport:1935,10).

Menurut Ningsih dan Rita (2010), sikap keuangan diartikan sebagai keadaan pikiran, pendapat, serta penilaian tentang keuangan. Kesuksesan atau kegagalan keuangan konsumen sangat ditentukan oleh sikap keuangan pribadi. Dalam arti sederhana keuangan pribadi terdiri dari 2 (dua) bagian. "keuangan" yang berkaitan dengan keuangan, atau uang, atau juga dapat diartikan sebagai ilmu mengelola uang. "Pribadi" berarti orang, atau seseorang. Dalam konteks ini , keuangan pribadi dapat didefinisikan sebagai manajemen keuangan individu atau keluarga yang diperlukan untuk mendapatkan anggaran, tabungan, dan membelanjakan sumber uang dari waktu ke waktu, dengan mempertimbangkan berbagai resiko keuangan untuk masa depan.

Sikap keuangan pribadi merupakan kontributor penting untuk kesuksesan atau kegagalan keuangan konsumen. Meskipun demikian, beberapa studi telah dilakukan yang meneliti pengelolaan uang mahasiswa dan sikap keuangan pribadi, baik secara sendiri atau secara bersamaan dengan pengetahuan atau dengan perilaku keuangan. Sikap adalah keadaan mental dan taraf dari kesiapan, yang diatur melalui pengalaman yang memberikan pengaruh dinamik atau terarah terhadap respons individu pada semua objek dan situasi yang berkaitan dengannya (G.W. Allport: 1935, 10).

Penelitian tentang mahasiswa dan keuangan pribadi cenderung punya hubungan dengan pembelian kompulsif. Roberts dan Jones (2001) berusaha untuk menemukan bagaimana sikap

keuangan mempunyai peran dalam pembelian kompulsif di kalangan mahasiswa. Roberts dan Jones (2001) mencatat bahwa konsumen yang tidak peduli terhadap harga menyebabkan terjadinya pembelian yang kompulsif. Mereka juga menemukan hubungan positif antara perilaku pembelian kompulsif dengan konsumen yang mengalami tingkat kecemasan yang besar dan stres tentang uang. Sikap mahasiswa terhadap permasalahan keuangan pribadi, menjelaskan sikap keuangan pribadi mahasiswa mempunyai keterkaitan dengan perilaku keuangan pribadi dan pengetahuan keuangan.

Pengelolaan keuangan yang baik dimulai dari bagaimana seseorang mengaplikasikan sikap keuangannya. Dengan mengesampingkan sikap keuangan yang baik, maka akan sulit untuk seseorang untuk mempunyai surplus uang untuk tabungan masa depan atau modal investasi. Menurut Ayoep (2008), sikap keuangan yang harus diterapkan oleh masyarakat, yaitu:

1. Membayar segera tagihan bulanan

Membayar tagihan bulanan merupakan keharusan bagi setiap keluarga supaya kemudahan dapat terus dinikmati. Keterlambatan pembayaran tagihan tidak akan memberikan manfaat dan tidak akan menambah jumlah pendapatan yang ada, bahkan akan mempersulit jika uang tersebut digunakan untuk hal-hal lain, seperti bersenang-senang atau membeli barang. Ketidakmampuan membayar tagihan disebabkan seseorang tidak memikirkan kemampuan keuangan untuk membayar kembali nilai yang telah dibelanjakan. Kredit yang ditawarkan oleh institusi keuangan mengakibatkan adanya pembayaran bunga apabila tidak membayar dalam tempo yang ditetapkan. Penggunaan kartu kredit sebaiknya dibatasi dan hanya digunakan untuk pemakaian produk yang diperlukan, seperti tiket pesawat terbang atau memesan kamar hotel. Jika bukan merupakan keperluan yang mendesak, hendaklah ditunda apabila tidak mempunyai uang tunai.

2. Membuat perbandingan harga, kuantitas dan kualitas

Dalam pembelian produk, supaya kita tidak tergesa-gesa. Hendaklah mencari waktu yang sesuai dalam pembelian produk yang diinginkan. Dengan menyisihkan waktu yang khusus, maka kita dapat membuat perbandingan harga, kuantitas dan kualitas antara merek satu dengan yang lainnya.

3. Rencanakan pembelian

BAB 11

APAKAH KEUANGAN INKLUSIF ITU

A. Keuangan Inklusif

Sistem keuangan suatu negara semakin rumit, menuntut individu untuk bertanggung jawab dalam mengelola rincian keuangan mereka. Penguasaan dalam pengelolaan keuangan pribadi telah menjadi semakin krusial saat ini. Individu harus menyusun strategi investasi jangka panjang untuk pensiun dan pendidikan anak-anak mereka. Mereka juga harus membuat keputusan mengenai tabungan dan pinjaman jangka pendek untuk liburan, pembayaran rumah, kredit mobil, dan barang. Selain itu, mereka harus mengelola kebutuhan asuransi kesehatan dan jiwa mereka sendiri.

Literasi keuangan telah sering dibahas oleh berbagai pihak; namun, sebagian besar masyarakat masih belum memahami dan menyadari manfaatnya. Banyak masyarakat beranggapan bahwa literasi keuangan identik dengan keuangan inklusif, meskipun keduanya sebenarnya merupakan konsep yang berbeda. Oleh karena itu, masyarakat perlu memahami lebih mendalam tentang literasi keuangan dan manfaatnya.

Keuangan inklusif menjadi tren pasca krisis 2008, terutama dipicu oleh dampak krisis terhadap kelompok di dasar piramida (individu berpendapatan rendah dan tidak teratur, yang tinggal di daerah terpencil, penyandang disabilitas, buruh tanpa dokumen identitas legal, dan masyarakat marginal) yang umumnya tidak memiliki akses perbankan dan tercatat sangat tinggi di luar negara maju. Selama KTT Pittsburgh Kelompok Dua Puluh (G20) pada tahun 2009, anggota G20 sepakat tentang pentingnya meningkatkan akses keuangan untuk demografi ini, sebuah komitmen yang ditegaskan kembali pada KTT Toronto pada tahun 2010 dengan penerbitan 9 Prinsip untuk Inklusi Keuangan Inovatif sebagai pedoman untuk kemajuan keuangan inklusif. Kesembilan prinsip pengembangan keuangan inklusif adalah kepemimpinan,

keragaman, inovasi, perlindungan, pemberdayaan, kerjasama, pengetahuan, proporsionalitas, dan kerangka kerja.

Sejak tahun 2010, banyak forum internasional yang memfokuskan kegiatan pada keuangan inklusif, seperti Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Bank Dunia, Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), Asian Development Bank (ADB), Alliance for Financial Inclusion (AFI), serta badan standar seperti Bank for International Settlements (BIS) dan Financial Action Task Force (FATF), termasuk negara-negara berkembang dan Indonesia.

Indonesia and 19 other countries within the G20 have concurred on the necessity of enhancing financial access for impoverished individuals with low, irregular, and unpredictable incomes. Di sisi lain, mereka juga mengalami kekurangan product dan layanan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Masyarakat miskin yang tidak terjangkau oleh perbankan (unbankable) pada akhirnya teralienasi, tidak mampu melaksanakan kegiatan produksi secara optimum, sehingga tidak memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian.

Sektor keuangan, sebagai komponen yang mendukung perekonomian negara, memiliki peran krusial dalam membantu kegiatan ekonomi masyarakat miskin agar mereka dapat terus beroperasi, terutama dalam menghadapi masa-masa sulit pasca krisis global 2008 yang masih berpengaruh terhadap stabilitas perekonomian Indonesia hingga kini. Pemerintah Indonesia memberikan dukungan dengan menyediakan kesempatan bagi masyarakat yang belum terjangkau oleh sektor keuangan untuk mengakses dan memperoleh produk serta jasa perbankan dasar, seperti tabungan, pinjaman, layanan transfer, dan asuransi dengan harga yang terjangkau, wajar, dan transparan. Ini dikenal sebagai inklusi keuangan. Walaupun tidak terdapat definisi yang standar, secara umum, keuangan inklusif dapat diartikan sebagai upaya untuk mendorong individu agar "berbank" guna memperoleh product dan layanan perbankan.

Karena belum terdapat definisi yang standar mengenai keuangan inklusif, beberapa institusi berupaya untuk merumuskan definisinya.

Suatu kondisi ketika semua orang dewasa usia kerja memiliki akses efektif ke kredit, tabungan, sistem pembayaran, dan asuransi dari penyedia layanan formal. Akses yang efektif memerlukan penyediaan layanan yang nyaman dan bertanggung jawab dengan biaya yang terjangkau bagi klien dan berkelanjutan bagi penyedia, yang mengakibatkan individu yang dikecualikan secara finansial menggunakan layanan keuangan formal alih-alih alternatif informal” (CGAP-GPFI).

Inklusi keuangan memerlukan pemberian akses ke serangkaian layanan keuangan yang aman, nyaman, dan terjangkau yang memadai kepada populasi yang terpinggirkan dan rentan, termasuk individu berpenghasilan rendah, penduduk pedesaan, dan orang tidak berdokumen, yang tidak dilayani secara memadai atau dikeluarkan dari sektor keuangan formal (FATF).

Proses menjamin akses ke produk dan layanan keuangan yang sesuai untuk semua segmen masyarakat, khususnya kelompok rentan seperti populasi yang terpinggirkan dan berpenghasilan rendah, dengan biaya yang adil dan secara transparan oleh lembaga arus utama yang diatur.

Beragam faktor dapat membuat masyarakat tidak memiliki rekening bank, yang berasal dari penawaran (penyedia layanan) dan permintaan (penduduk), termasuk hambatan harga (mahal), hambatan informasi (kurangnya kesadaran), product design barriers (suitable products), and channel barriers (appropriate means). Keuangan inklusif dapat mengatasi berbagai faktor tersebut dengan menawarkan sejumlah manfaat yang dapat dirasakan oleh masyarakat, regulator, pemerintah, dan sektor swasta, antara lain secara berikut:

1. Meningkatkan efisiensi ekonomi.
2. Mendukung kestabilan sistem keuangan,
3. Mengurangi perbankan bayangan atau keuangan yang tidak bertanggung jawab,
4. Mendukung pengembangan pasar keuangan,

5. Menyediakan potensi pasar baru bagi sektor perbankan,
6. Mendukung peningkatan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Indonesia,
7. Memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional yang berkelanjutan.
8. Mengurangi kesenjangan dan rigiditas perangkat pendapatan rendah, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang pada akhirnya berujung pada penurunan tingkat kemiskinan.

Keuangan inklusif dapat diturunkan melalui dua pendekatan: secara komprehensif dengan merumuskan strategi nasional, seperti yang dilakukan oleh Indonesia, Nigeria, dan Tanzania, atau melalui berbagai program terpisah, seperti pendidikan keuangan yang diimplementasikan oleh pemerintah Amerika Serikat pasca krisis 2008. Secara umum, pendekatan melalui strategy nasional mencakup tiga aspek: penyediaan sarana layanan yang sesuai, penyediaan produk yang tepat, dan keuangan bertanggung jawab melalui edukasi finansial serta perlindungan konsumen. Penerapan keuangan inklusif umumnya dilakukan secara bertahap, dimulai dengan sasaran yang jelas, seperti penerima bantuan program sosial pemerintah atau tenaga kerja migran (TKI), sebelum secara bertahap dapat diakses oleh masyarakat umum.

Strategi keuangan inklusif bukanlah inisiatif yang terpisah, sehingga partisipasi dalam keuangan inklusif melibatkan tidak hanya Bank Indonesia, tetapi juga regulator, kementerian, dan lembaga lain dalam upaya memberikan pelayanan keuangan kepada masyarakat secara luas. Melalui strategy nasional keuangan inklusif, diharapkan kolaborasi antara lembaga pemerintah dan pemangku kepentingan dapat terjalin dengan baik dan terstruktur.

Secara umum, strategy nasional keuangan inklusif di berbagai negara, termasuk Indonesia, mencakup beberapa aspek.

1. Penyediaan produk dan layanan keuangan yang sesuai. Contohnya, tabungan yang tidak tergerus oleh biaya administrasi atau kredit yang bersifat harian atau mingguan.
2. Penyediaan infrastruktur untuk penyampaian jasa keuangan yang sesuai. Contohnya, melalui pemanfaatan layanan pihak ketiga yang ada di masyarakat atau penggunaan teknologi telekomunikasi.
3. Peningkatan perlindungan konsumen dan edukasi keuangan untuk memperbaiki literasi keuangan masyarakat.

Dalam pelaksanaannya, Bank Indonesia sebagai otoritas pengawasan perbankan dan system pembayaran nasional, menekankan pentingnya penyediaan infrastruktur layanan bank yang dapat menjangkau seluruh wilayah tanah air. Perhatian ini berlandaskan pada peran bank di dalam negeri yang belum memuaskan jika dibandingkan dengan negara-negara lain di kawasan Asia Pasifik.

Pada dasarnya, kebijakan keuangan inklusif adalah suatu bentuk pendalaman layanan keuangan yang ditujukan kepada masyarakat di lapisan terbawah piramida untuk memanfaatkan produk dan jasa keuangan formal, seperti sarana penyimpanan uang yang aman, transfer, menabung, pinjaman, dan asuransi. Ini dilakukan tidak hanya untuk menyediakan product dengan cara yang tepat, tetapi juga menggabungkan berbagai aspek.

Menurut Bank Indonesia, tingkat keterlibatan perbankan di kalangan penduduk masih rendah, sekitar 48%, dengan layanan perbankan yang sebagian besar terkonsentrasi di Jawa. Sementara itu, hanya 20% orang dewasa di Indonesia yang memiliki rekening di lembaga keuangan formal, jauh lebih rendah dibandingkan dengan Thailand 77%, Malaysia 66%, China 64%, India 35%, dan Filipina 25%. Demikian pula, pembiayaan kegiatan ekonomi UMKM tetap tidak signifikan, dengan pangsa kredit kurang lebih 20% atau sekitar Rp 612 triliun. Berdasarkan rasio deposit terhadap PDB di bawah 50% dan rasio pinjaman terhadap PDB sebesar 35%,

pembiayaan untuk kegiatan UMKM jauh di bawah rata-rata negara di kawasan Asia Pasifik.

Kegiatan yang menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya tanpa melalui jaringan kantor, tetapi melalui kerjasama dengan pihak ketiga dan didukung oleh teknologi informasi (perbankan tanpa cabang) berfungsi sebagai upaya untuk menjangkau masyarakat dalam perbankan. Jika pembukaan kantor cabang bank di daerah terpencil untuk menjangkau kegiatan ekonomi masyarakat marginal dianggap terlalu mahal, salah satu solusinya adalah perbankan tanpa cabang.

Bank Indonesia, dalam upaya mendorong inklusi keuangan melalui perbankan tanpa cabang, telah melibatkan berbagai penyedia layanan telekomunikasi untuk menjangkau pelayanan perbankan dengan memanfaatkan teknologi berbasis ponsel. Potensi layanan pembayaran bergerak sangat signifikan. Menurut data BPS, jumlah pengguna ponsel di Indonesia telah melebihi 240 juta, dengan operator telekomunikasi mencakup 95% wilayah Indonesia, serta terdapat 2 juta agen "telco" yang tersebar di seluruh negeri.

Beberapa bank telah berhasil menyediakan layanan e-money tanpa menggunakan kartu fisik, melainkan melalui aplikasi e-banking di ponsel. Kolaborasi perbankan dengan penyedia telekomunikasi telah diperluas untuk mencakup kerjasama dengan pedagang ritel. Potensi pengembangan layanan sistem pembayaran mobile sebagai komponen dari perbankan tanpa cabang perlu dimanfaatkan secara optimal untuk memenuhi kebutuhan keuangan inklusif dan pembiayaan UMKM.

Indeks Keuangan Inklusif (IKI) merupakan metode alternatif untuk mengukur keuangan inklusif yang using indeks multidimensional berdasarkan data makroekonomi, khususnya terkait jangkauan layanan sektor perbankan. Pengukuran IKI pada dasarnya adalah inisiatif Bank Indonesia untuk mengintegrasikan berbagai indikator sektor perbankan, sehingga IKI dapat menyatukan informasi mengenai berbagai dimensi dari sistem keuangan yang inklusif, yaitu akses, penggunaan, dan kualitas layanan perbankan.

Dari penjelasan di atas, keuangan inklusif merupakan inovasi dari para ahli dan praktisi keuangan, perbankan, serta lembaga keuangan global, yang bertujuan untuk mengubah paradigma yang biasanya berfokus pada keuntungan dari pengembangan sistem keuangan dan layanan perbankan, menjadi pendekatan baru yang berpartisipasi dalam pemberdayaan masyarakat dan pembangunan untuk mengatasi kemiskinan serta meningkatkan akses yang lebih mudah bagi masyarakat, terutama keluarga kurang mampu, kepada lembaga keuangan atau bank di mana pun mereka berada.

B. Pengelolaan Keuangan Pribadi

Pengelolaan keuangan pribadi merupakan tugas yang cukup menantang. Walaupun tidak banyak individu yang menggemari sektor keuangan, setiap orang pasti akan berinteraksi dengan aspek keuangan pribadi. Buku ini menyajikan kisah tiga individu terkenal mengenai pengelolaan keuangan pribadi, kesalahan yang mereka lakukan, serta pelajaran dari praktik pengelolaan keuangan yang efektif.

Raja properti Donald Trump telah mengajukan kebangkrutan perusahaannya sebanyak empat kali dalam dua dekade, yaitu pada tahun 1991, 1992, 2004, dan 2009. Mayoritas disebabkan oleh penurunan harga saham properti. Kebangkrutan yang dialami Donald Trump adalah kebangkrutan perusahaan, bukan kebangkrutan pribadi. Kecerdasan keuangan Donald Trump memungkinkan dia untuk bangkit dari kasus kebangkrutan dan kembali menjadi milyuner. Pelajaran utama yang dapat diambil dari kisah Donald Trump adalah bahwa memisahkan keuangan pribadi dari keuangan perusahaan adalah metode yang optimal untuk melindungi posisi keuangan pribadi. Apabila terjadi sesuatu yang merugikan bagi bisnis, maka hal tersebut tidak akan mempengaruhi keuangan pribadi. Di Indonesia, pemisahan kekayaan pribadi dan perusahaan dapat dilakukan dengan mendirikan perusahaan berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT) dan diperkuat melalui perjanjian pemisahan harta dengan pasangan. Pelajaran kedua adalah kemampuan individu untuk

mengalami kejatuhan dan kebangkitan. Walaupun banyak individu yang mencapai kekayaan melalui warisan, harta orang tua, lotere, perjudian, hadiah, pernikahan dengan keturunan orang kaya, atau bisnis yang mengalami lonjakan penjualan, hanya sedikit yang mampu jatuh miskin dan kemudian bangkit kembali menjadi kaya.

Michael Jackson adalah penyanyi yang dikenal hingga tahun 2009, serta seorang entertainer yang sukses, tidak hanya di Amerika Serikat tetapi juga di seluruh dunia. Pada tahun 1991, Michael Jackson menandatangani kontrak senilai \$1.000.000.000 dan menjual lebih dari 750.000.000 rekaman. Sayangnya, Michael Jackson memiliki kebiasaan buruk, salah satunya adalah kecenderungan berbelanja. Salah satu pembelian termahal adalah rumahnya di Neverland Ranch. Pada tahun 1998, Michael Jackson mengakuisisi Neverland Ranch seharga \$17.000.000, dengan biaya pemeliharaan tahunan mencapai \$10.000.000. Michael Jackson juga tidak berhasil mewariskan kekayaannya karena polis asuransinya telah kadaluarsa. Hal ini disebabkan oleh penghentian pembayaran polis asuransi oleh orang kepercayaannya beberapa bulan sebelum kematian Michael Jackson. Membeli sebuah rumah tidak selalu berarti memperoleh sebuah aset yang sesungguhnya. Kontrak yang ditandatangani Michael Jackson bernilai \$1.000.000.000, sementara rumah yang dibeli seharga \$17.000.000 dengan biaya perawatan sebesar \$10.000.000. Keinginan untuk memamerkan atau mengejar pengakuan dapat menjadi motivasi bagi Michael Jackson. Individu yang belum memiliki pemahaman finansial cenderung melakukan banyak kesalahan dalam pengelolaan keuangan pribadi.

Mike Tyson, seorang petinju dunia yang dijuluki Si Leher Beton, merupakan contoh individu yang tidak berhasil mengelola keuangan pribadi. Sepanjang karirnya, Mike Tyson berhasil memperoleh pendapatan sebesar \$400.000.000. Kasus ini serupa dengan Michael Jackson, di mana Mike Tyson mengejar WAH, yang mengakibatkan pembelian barang-barang mewah, gaya hidup berlebihan, dan perceraian yang kosten tinggi. Penyebab kebangkrutan Mike Tyson adalah perceraian pada tahun 2003 yang

disertai utang sebesar \$27.000.000. Diakui atau tidak, karir seorang atlet memiliki puncaknya. Stamina seorang atlet pasti akan mengalami penurunan akibat faktor usia. Akumulasi kekayaan selama karir yang mencapai puncak harus dialokasikan untuk biaya hidup di masa mendatang. Seorang petinju menjalani perjalanan karir dari usia 17 hingga 35 tahun (18 tahun berkarir). Setelah itu, harapan hidup individu mencapai usia 75 tahun (40 tahun sisa hidup). Tanpa rencana keuangan untuk mengelola keuangan pribadi, akan terjadi kehancuran finansial. Rencana keuangan tidak hanya bentuk investasi, asuransi, tetapi juga strategi untuk mengelola keuangan pribadi yang komprehensif.

C. Perencanaan Keuangan merupakan suatu seni.

Apa perbedaan antara dokter dan rencana keuangan? Dokter umumnya akan mengamati gejala yang muncul pada pasien, menganalisis hasil tes laboratorium, dan merumuskan pengobatan berdasarkan prinsip-prinsip kedokteran. Profesi perencana keuangan dimulai dengan pengumpulan data dan wawancara untuk menentukan kebutuhan. Selanjutnya perencana keuangan harus bekerja melihat client-nya sebagai seorang individu yang memiliki harapan, cita-cita atau tujuan keuangan, perilakunya berkenaan dengan keuangan (behavioral finance), gaya investasi (kecemasan, kepanikan, tingkat agresif) dan sebagainya. Inilah yang mengharuskan ilmu keuangan disesuaikan dengan kondisi klien. Seorang perencana keuangan bernama Rachele Bouchand (seorang perencana keuangan di Bellevue, Wash) mengatakan “financial planning is an art that uses scientific tools. You have to have both” (perencana keuangan adalah seni yang menggunakan ilmu-ilmu keuangan).

Sebagai contoh, seseorang yang mempunyai profil risikonya konservatif, apakah mungkin orang tersebut berinvestasi di produk-produk keuangan? Seorang individu konservatif dapat berinvestasi dalam produk-produk yang memiliki potensi risiko. Orang tersebut harus meningkatkan pengetahuan tentang perencanaan keuangan, pengalaman dan menggunakan dana dengan sebaik-baiknya. Dalam ilmu perencanaan keuangan tidak

ada sesuatu yang pasti baik untuk semua orang. Produk ini dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan. Asuransi umumnya digunakan untuk melindungi jiwa atau kesehatan. Produk asuransi juga memungkinkan untuk digunakan sebagai salah satu metode untuk melakukan warisan atau pemindahan kekayaan ke generasi selanjutnya.

Apakah seseorang dapat menjadi perencana keuangan mandiri? Sangat mungkin dan sangat bisa. Seperti yang dijelaskan oleh perencana keuangan Rachele B, perencanaan keuangan adalah seni yang menggunakan ilmu-ilmu keuangan. Oleh karena itu jika seseorang ingin melakukan perencanaan keuangan sendiri, ada baiknya orang tersebut mempelajari inti dari ilmu perencanaan keuangan.

BAB 12

LITERASI KEUANGAN

A. Literasi Keuangan

Apakah literasi keuangan atau literasi keuangan? Berbagai definisi literasi keuangan telah dikembangkan oleh berbagai individu dan lembaga. Literasi keuangan, sebagaimana dijelaskan oleh Investopedia, mengacu pada kondisi seseorang yang memiliki pengetahuan dan kesadaran akan aspek keuangan.

Isu literasi keuangan menarik perhatian signifikan dari berbagai pemangku kepentingan, termasuk sektor perbankan, instansi pemerintah, kelompok masyarakat, konsumen, dan organisasi lainnya. Para pengamat, yang terdiri dari para pembuat kebijakan, prihatin dengan kesulitan literasi keuangan yang diakibatkan oleh kurangnya pemahaman masyarakat mengenai wesel keuangan dan kurangnya instrumen yang diperlukan untuk membuat keputusan ekonomi yang lebih menguntungkan.

Braunstein dan Welsh (2002) berpendapat bahwa meningkatnya fokus pada literasi keuangan disebabkan oleh beberapa faktor, termasuk kemajuan teknologi yang pesat, inovasi pasar, praktik peminjaman utang yang dipertanyakan, munculnya masalah konsumen seperti pinjaman predator, tingginya tingkat utang konsumen, dan tingkat tabungan yang tidak memadai. Beberapa faktor signifikan yang berkontribusi terhadap meningkatnya fokus pada literasi keuangan antara lain perubahan sosial (keragaman demografi) dan dinamika pasar, dengan semakin kurangnya pengelolaan pinjaman dan investasi oleh konsumen.

Berbagai definisi tentang literasi keuangan telah diajukan oleh banyak akademisi. Namun, berbagai definisi tersebut menunjukkan bahwa tidak ada definisi yang seragam. Houston (2010), setelah menelaah 71 publikasi, merumuskan enam definisi literasi keuangan dalam berbagai konteks. Noctor dkk. (1992) menggambarkan literasi keuangan sebagai kemampuan untuk

membuat penilaian yang terinformasi dan keputusan yang efektif terkait penggunaan dan pengelolaan uang.

Literasi keuangan didefinisikan sebagai kemampuan untuk menafsirkan, menganalisis, mengelola, dan mengomunikasikan kondisi keuangan yang memengaruhi kesejahteraan individu. Literasi keuangan mencakup kemampuan untuk membedakan pilihan pembiayaan, terlibat dalam diskusi keuangan tanpa rasa takut, menyusun strategi untuk masa depan, dan merespons dengan tepat peristiwa kehidupan yang memengaruhi keputusan keuangan sehari-hari, termasuk insiden ekonomi yang luas (Vitt dkk., 2000).

Literasi keuangan didefinisikan sebagai pengetahuan tentang fakta, konsep, prinsip, dan perangkat yang dibutuhkan untuk memahami keuangan secara cerdas (Garman & Gappinger, 2008). Mason dan Wilson (2000) mendefinisikan literasi keuangan sebagai proses pemahaman dan kreasi, di mana individu menggunakan gabungan keterampilan, sumber daya, kekuatan, dan pengetahuan kontekstual untuk memproses informasi dan membuat keputusan dengan kesadaran akan konsekuensi keuangan dari keputusan tersebut.

Literasi keuangan merupakan sintesis dari informasi, sikap, dan perilaku (Atkinson dan Messy, 2012). Signifikansi literasi keuangan dipengaruhi oleh deregulasi pasar keuangan dan meningkatnya aksesibilitas kredit, yang diakibatkan oleh persaingan yang ketat antar lembaga keuangan. Hal ini mendorong pertumbuhan pesat dalam pengembangan dan pemasaran produk keuangan, di samping dorongan pemerintah bagi individu untuk lebih terlibat dalam aktivitas keuangan, yang seringkali tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan pendapatan pensiun mereka (Beal & Delpachitra, 2003; Abraham & Marcolin, 2006). Lebih lanjut, pengetahuan keuangan membantu melindungi mahasiswa dari terjerat utang kartu kredit yang substansial.

Parrotta & Johnson (1996) mendefinisikan keuangan manajemen sebagai kerangka kerja perilaku yang mencakup perencanaan, implementasi, dan penilaian kas, kredit, investasi, asuransi, standar hidup, dan perencanaan pensiun. Banyak elemen

yang dapat memengaruhi kinerja individu dalam manajemen keuangan. Nyamute (2010) meneliti dampak literasi keuangan terhadap praktik manajemen keuangan pribadi, dengan fokus pada karyawan di lembaga keuangan dan perbankan sebagai unit analisis. Temuan studi menunjukkan disparitas yang cukup besar antara responden yang memiliki literasi keuangan dan yang tidak, dalam konteks praktik manajemen keuangan. Individu dengan literasi keuangan memiliki apresiasi dan penerapan praktik manajemen keuangan pribadi yang lebih baik, sehingga menunjukkan bahwa literasi keuangan memengaruhi praktik manajemen keuangan pribadi. Vitt dkk. (2000) mendefinisikan literasi keuangan sebagai kapasitas untuk memahami, menganalisis, mengelola, dan mengomunikasikan kondisi keuangan yang berdampak pada kesejahteraan individu. Literasi keuangan mencakup kemampuan untuk membedakan berbagai pilihan pembiayaan, terlibat dalam diskusi keuangan tanpa rasa khawatir, menyusun strategi untuk masa depan, dan merespons secara kompeten peristiwa kehidupan yang memengaruhi keputusan keuangan sehari-hari, termasuk insiden ekonomi yang lebih luas.

Kim (2001) menggambarkan literasi keuangan sebagai informasi esensial yang dibutuhkan untuk bernegosiasi dalam urusan publik terkini. Bowen (2003) mendefinisikan literasi keuangan sebagai pemahaman istilah dan konsep keuangan yang esensial untuk penerapan kehidupan sehari-hari di masyarakat. Courchane dkk. (2008) mendefinisikan konsumen yang literat sebagai pemahaman subjektif individu terhadap pengetahuan keuangan atau informasi objektif. Servon dan Kaestner (2008) menegaskan bahwa literasi keuangan mencerminkan kapasitas individu untuk memahami dan menerapkan konsep keuangan. Atkinson dan Messy (2012) dari OECD menegaskan bahwa literasi keuangan merupakan gabungan dari pengetahuan, sikap, dan perilaku.

Terdapat ketidakkonsistenan di antara definisi-definisi tersebut, dengan perbedaan tidak hanya pada isinya tetapi juga pada terminologi yang digunakan. Bowen menyebut konsep

literasi keuangan sebagai keuangan berbasis pengetahuan, sementara Courchane dkk. menggunakan istilah konsumen yang melek huruf.

Hogarth (2002) secara luas mendefinisikan literasi keuangan sebagai pemahaman tentang masalah ekonomi dan dampak kondisi ekonomi terhadap pengambilan keputusan rumah tangga. Dalam arti sempit, literasi keuangan mengacu pada kemampuan mengelola keuangan, yang mencakup penganggaran, tabungan, investasi, dan asuransi. Definisi ini merupakan ekstrapolasi dari definisi literasi keuangan berikut:

1. Untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai literasi keuangan, yang mencakup pengelolaan uang dan aset, perbankan, investasi, kredit, asuransi, dan perpajakan.
2. Pemahaman mendasar tentang manajemen keuangan dan aset.
3. Menggunakan pengetahuan dan pemahaman untuk pembuatan dan penerapan keputusan keuangan.

Dua metodologi dapat digunakan untuk menilai tingkat literasi keuangan: pendekatan evaluasi independen dan teknik pengukuran objektif (Kharchenko, 2011). Responden meminta evaluasi diri atas kemampuan literasi keuangan mereka, serta informasi mengenai sikap mereka terhadap pengambilan keputusan keuangan, pengetahuan keuangan, dan pendekatan keuangan. Metodologi ini digunakan oleh Jappelli (2010), yang membandingkan tingkat literasi keuangan di 55 negara menggunakan indikator literasi keuangan.

Tetapkan tujuan pengukuran yang selaras dengan tujuan pengujian untuk menilai pengetahuan responden tentang terminologi keuangan, pemahaman berbagai rancangan keuangan, dan kemampuan menerapkan keterampilan numerik dalam konteks keuangan tertentu. Penilaian objektif menilai pengetahuan keuangan responden lebih efektif daripada evaluasi mandiri (OECD, 2005).

Tujuan instrumen ini telah digunakan oleh berbagai penelitian dengan beragam cara untuk menilai literasi keuangan. Penilaian yang paling terkenal, yang terdiri dari tiga pertanyaan,

dirumuskan oleh Lusardi dan Mitchell (2006). Pertanyaan ketiga menilai pemahaman responden tentang bunga majemuk, inflasi, dan risiko diversifikasi, yang merupakan konsep-konsep penting untuk keputusan menabung dan aktivitas investasi. Almenberg dan S  ve-S  derbergh (2011) menggunakan pertanyaan serupa untuk menilai literasi keuangan di Swedia. Cole dkk. (2008) meneliti literasi keuangan di India dan Indonesia, sementara Klapper dan Panos (2011) menganalisis literasi keuangan di Rusia.

Peneliti lain melakukan penilaian yang berfokus pada pengukuran keterampilan keuangan siswa. Mandell (1998, 2004, dan 2008) serta Mandell dan Klein (2007) menggunakan pertanyaan dari Survei Koalisi Jump\$start untuk Literasi Survei Keuangan Pribadi untuk menilai siswa sekolah menengah atas (kelas 12), yang mencakup pertanyaan tentang pendapatan, tabungan, investasi, pengelolaan, pengeluaran, dan kredit. Chen dan Volpe (1998 dan 2002) dan Volpe dkk. (1996) menilai literasi keuangan siswa di Amerika Serikat berdasarkan respons mereka terhadap pertanyaan tentang keuangan, asuransi, investasi, tabungan, dan pinjaman.

Secara umum, literasi keuangan dapat diartikan sebagai serangkaian prosedur atau kegiatan yang disengaja untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan, dan keyakinan konsumen dan masyarakat, sehingga mereka dapat mengelola keuangan pribadi secara lebih efektif. Pengetahuan dan pemahaman tentang keuangan menuntut pemahaman tentang keuangan pribadi.

Sejumlah penelitian menunjukkan pentingnya literasi keuangan bagi kesejahteraan masyarakat dan stabilitas ekonomi. Nidar dan Bestari (2012) menyatakan bahwa perekonomian nasional akan terdampak signifikan oleh krisis ekonomi global jika masyarakat memahami sistem keuangan. Ketidaktahuan masyarakat terhadap sistem keuangan mengakibatkan banyak individu mengalami kerugian, termasuk konsumsi dan pengeluaran yang berlebihan, serta penyalahgunaan kartu kredit yang tidak sesuai harapan. Atkinson dan Messy (2012) dari OECD menyoroti bahwa krisis ekonomi baru-baru ini telah menunjukkan

kekurangan literasi keuangan yang signifikan di kalangan individu, yang berdampak sangat buruk terhadap perekonomian. Bank Danish Krone. McArdle dkk. (2009) Guiso dan Jappelli (2008); Alessie dkk. (2009) menunjukkan bahwa literasi keuangan memengaruhi akumulasi kekayaan dan pemilihan portofolio. Lebih lanjut, beberapa peneliti menegaskan bahwa literasi keuangan memengaruhi tingkat partisipasi di pasar keuangan formal dan pasar saham (Hogarth dkk.; 1999, Christelis dkk.; 2010, Cole dkk.; 2008). Penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan yang tidak memadai menyebabkan pinjaman berbiaya tinggi dan beban utang yang substansial (Lusardi dan Tufano, 2009; Campbell, 2006; Stango dan Zinman, 2009). Beck dkk. (2009) menunjukkan bahwa keahlian keuangan berkaitan dengan pertumbuhan ekonomi dan memberikan dampak melalui tiga aspek: meningkatkan partisipasi di pasar modal, mendorong perilaku menabung yang lebih efisien yang meningkatkan pendapatan, dan menarik investasi yang lebih besar ke dalam perekonomian.

Salah satu teknik untuk menilai literasi keuangan seseorang adalah melalui evaluasi pemahaman mereka terhadap bahasa keuangan. Gambar 3 di bawah ini mengilustrasikan beberapa istilah kunci yang saling terkait dalam keuangan pribadi.

Terminologi yang disebutkan di atas mungkin terdengar familier, tetapi apakah ada yang benar-benar memahami maknanya? Pendidikan keuangan di kalangan individu di Indonesia masih jarang dan terkadang dianggap tabu untuk dibahas. Negara-negara maju telah memasukkan pendidikan keuangan pribadi ke dalam kurikulum dari tingkat dasar hingga universitas.

Perhatikan contoh berikut: (1) Di Amerika Serikat, terdapat seorang petinju yang sangat terkenal dengan reputasi yang signifikan. Di puncak ketenarannya, petinju tersebut hidup bergelimang harta dan terus-menerus mengejar sentimen "WOW". Pada tahun 2003, sebuah artikel di berita melaporkan bahwa seorang petinju telah bercerai dan terlilit utang sebesar US\$ 27.000.000. Di Amerika Serikat, terdapat seorang pengusaha real

estat yang sukses. Pengusaha tersebut memulai karier bisnisnya dari awal yang sederhana dan mencapai puncak kesuksesan. Layaknya roda yang berputar, seorang pengusaha mengalami siklus penurunan dan kebangkrutan. Semangat tinggi, ketekunan, dan kecerdasan di tempat kerja telah memungkinkan pengusaha ini meraih kesuksesan dan meningkatkan kekayaannya secara signifikan. Sebuah ungkapan yang umum diucapkan adalah "ANDA DIPECAT."

B. Strategi Peningkatan Literasi Keuangan

1. Tanggal Implementasi Keuangan

Menurut Mint (2014), penelitian menunjukkan bahwa individu sukses (jutaan) mengalokasikan rata-rata 8,4 jam per bulan untuk mengelola dan merencanakan keuangan mereka. Banyak individu yang bercita-cita mencapai status jutaan; namun, mayoritas enggan mendedikasikan waktu, tenaga, dan sumber daya mereka untuk mencapainya. Salah satu caranya adalah dengan melakukan manajemen keuangan dengan mengalokasikan minimal satu jam per minggu untuk perencanaan dan pengawasan keuangan. Menerapkan tanggal aktivitas keuangan sangat penting untuk memantau anggaran yang telah disusun, memperbarui data, melakukan tinjauan, memverifikasi faktur dan cicilan yang diterima, serta membahas keuangan keluarga (jika berlaku untuk pasangan). Berkencan dengan keuangan dapat diubah menjadi pengalaman yang menyenangkan, misalnya dengan musik pengiring dan dilakukan pada waktu yang telah ditentukan.

2. Komitmen 30 Menit Per Minggu

Dengan dedikasi yang teguh pada diri sendiri, saya bertujuan untuk mempelajari, memahami, dan menguasai keuangan pribadi. Banyak orang berjuang untuk mencapai kemajuan finansial dengan semangat awal, yang kemudian memudar seiring waktu. Mempelajari keuangan pribadi harus didekati dengan pola pikir yang rileks, memungkinkan Anda untuk menikmati prosesnya, sekaligus meluangkan waktu minimal 30 menit setiap minggu untuk meningkatkan literasi

keuangan individu. Pendekatan ini mencakup perolehan pengetahuan tentang keuangan pribadi melalui diskusi, menghadiri seminar, atau berkonsultasi dengan para ahli.

3. Terlibat dalam negosiasi

Salah satu strategi untuk meningkatkan pemahaman tentang keuangan pribadi adalah dengan berdiskusi dengan teman atau rekan kerja yang berpengetahuan luas di bidang tersebut, atau secara rutin berinteraksi dengan orang-orang yang telah mencapai kesuksesan finansial. Hal ini akan memberikan dampak positif, baik secara langsung maupun tidak langsung. Bergabunglah dengan komunitas yang berdiskusi tentang topik keuangan. Hal ini akan meningkatkan ketajaman finansial dan mendorong pembelajaran dari pengalaman finansial individu yang ditemui.

4. Eksperimen dan Pengalaman

Salah satu teknik untuk mempelajari keuangan pribadi adalah dengan mulai menerapkan apa yang telah dipelajari. Contoh relevan mencakup pentingnya mempelajari penganggaran pribadi dan memelihara catatan pengeluaran. Penting untuk menyusun anggaran bulanan, mendokumentasikan pengeluaran harian, dan melakukan tinjauan serta analisis pengeluaran. Untuk mendapatkan pengalaman dari pengetahuan yang diperoleh, penting untuk menerapkan pengetahuan tersebut melalui uji coba praktis dan transformasi konsep menjadi tindakan. Keberhasilan dalam pengelolaan keuangan pribadi dapat dicapai dengan tindakan tegas. Penting untuk menyadari bahwa setiap tindakan yang dipilih pasti akan melibatkan imbalan dan risiko. Akibatnya, risiko harus diukur dan dikendalikan. Seseorang bernama Dwipangga telah memperoleh pengetahuan tentang investasi saham melalui literatur, seminar, dan ceramah. Dwipangga saat ini cenderung untuk memulai investasi di ekuitas. Salah satu teknik untuk memitigasi risiko penerapan adalah dengan menetapkan stop loss maksimum yang dapat diterima. Dwipangga telah menetapkan bahwa ia hanya dapat menoleransi risiko kegagalan maksimum yang setara dengan

Rp. Lima juta. Setelah mengalami kerugian sebesar Rp. Dengan investasi sebesar 5.000.000 lembar saham, Dwipangga harus menghentikan investasinya dan melakukan evaluasi, serta meninjau kembali dan menganalisis permasalahan serta kesalahan yang ditemukan dalam investasinya (Dwipangga menganut falsafah coba-coba, belajar, dan perbaikan).

5. Simulasi

Salah satu metode pembelajaran yang paling efisien adalah melalui simulasi. Setelah menjalani pendidikan dan menyelesaikan simulasi penerbangan, seorang pilot belajar mengoperasikan pesawat. Demikian pula, terdapat metode untuk meningkatkan literasi keuangan. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah simulasi keuangan.

6. Konsultasi dengan Perencana Keuangan

Salah satu cara untuk meningkatkan literasi keuangan adalah dengan berkonsultasi dengan Perencana Keuangan Tersertifikasi (CFP) independen yang terdaftar. Perencana keuangan akan menjelaskan permasalahan keuangan pribadi dan menawarkan strategi untuk mengatasi tantangan keuangan.

C. Manajemen Keuangan Pribadi yang Tidak Memadai

Faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan individu dalam mengelola keuangan pribadi meliputi:

1. Keterbatasan dalam pembiayaan pendidikan

Pengelolaan keuangan pribadi merupakan aspek penting dalam kehidupan manusia. Namun, pengetahuan ini tidak diajarkan dalam pendidikan formal di sekolah atau perguruan tinggi. Akibatnya, banyak orang sukses yang berhasil mengumpulkan kekayaan tetapi kurang mampu mengelola keuangan mereka sendiri dengan bijak. Bagaimana strategi ini meningkatkan literasi keuangan individu? Temuan penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa metode pembelajaran individual. Prosesnya meliputi praktik, simulasi, bermain peran, percakapan, dan pada akhirnya, membaca.

Dapatkan pengetahuan dalam Keuangan Pribadi melalui membaca literatur, mendengarkan rekaman audio, dan menonton video.

Metode belajar yang paling mudah adalah dengan menggunakan buku untuk pembelajar visual, rekaman untuk pembelajar auditori, dan video untuk pembelajar audiovisual. Pendidikan keuangan pribadi dapat dilakukan melalui literatur, rekaman audio, dan media visual. Tersedia banyak buku tentang keuangan pribadi di pasaran, serta CD dan DVD audio. Contohnya termasuk karya Robert T. Kiyosaki dalam seri Rich Dad, serta publikasi dari perencana keuangan Indonesia seperti Aidil Akbar, Lidwina, dan Prita G, serta perencana keuangan lainnya.

Dapatkan pengetahuan keuangan pribadi melalui kuliah.

Seminar merupakan strategi untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang suatu bidang keilmuan. Dalam seminar, mencapai pemahaman yang mendalam mungkin menantang; oleh karena itu, pengalaman dan pendidikan yang lebih tinggi diperlukan untuk memahami seluk-beluk keuangan pribadi. Seminar keuangan di Indonesia biasanya diselenggarakan oleh motivator lokal, konselor keuangan lepas, dan lembaga keuangan seperti bank dan perusahaan asuransi. Jangan ragu untuk berinvestasi dalam program yang mendidik tentang keuangan pribadi, karena pemahaman tentang keuangan pribadi akan sangat bermanfaat dan dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Penelitian tentang Keuangan Pribadi melalui Permainan

Konsep penting bermain selama pembelajaran adalah simulasi. Metode apa yang efektif untuk mengajarkan pendidikan keuangan? Salah satu metodenya adalah simulasi. Apa saja jenis permainan? Konsep ini berasal dari permainan Monopoli, yang diadaptasi dengan perkembangan pemahaman keuangan pribadi.

2. Materialistis

Budaya materialistis dan psikologi individu dalam mengejar kekayaan dan prestise menghadirkan tantangan bagi banyak individu. Apakah materialisme dilarang? Materialisme tidak dianjurkan; namun, jika seseorang ingin menajarnya, hal itu diperbolehkan asalkan ada keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran. Contoh kesederhanaan adalah seseorang yang ingin membeli kendaraan mewah melalui rencana cicilan bulanan, sambil juga mencari sumber pendapatan tambahan tanpa mengganggu pendapatan mereka saat ini.

3. Ketidakmampuan dalam Melaksanakan Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan yang komprehensif dan ekstensif adalah metode untuk mengelola keuangan individu dan keluarga. Hal ini dapat dilakukan secara independen, karena perencanaan keuangan dan keuangan pribadi merupakan perpaduan antara pengetahuan dan seni keuangan.

BAB 13

PERILAKU INVESTASI

A. Definisi Perilaku Investasi

Perilaku investasi dapat didefinisikan sebagai serangkaian keputusan yang diambil oleh individu ataupun kelompok dalam rangka mengalokasikan sumber daya keuangan. Keputusan ini bisa meliputi pembelian saham, obligasi, real estate, atau berbagai instrumen keuangan lainnya. Dalam konteks ini, investor tidak hanya mempertimbangkan potensi keuntungan di masa depan tetapi juga risiko yang menyertainya. Memahami perilaku investasi adalah penting karena keputusan ini sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis, ekonomi, dan sosial yang dapat mengarah pada hasil yang berbeda dari yang diharapkan.

Pentingnya memahami perilaku investasi terletak pada kemampuannya untuk meningkatkan proses pengambilan keputusan. Dengan memahami pola pikir dan motivasi di balik keputusan investasi, individu dapat membuat pilihan yang lebih baik dan lebih terinformasi. Misalnya, seorang investor yang menyadari bahwa ketakutan dan keserakahan dapat mempengaruhi keputusan bisa lebih waspada dalam menanggapi fluktuasi pasar. Selain itu, pemahaman yang mendalam mengenai perilaku investasi juga dapat membantu dalam mengidentifikasi peluang dan menghindari kesalahan umum yang sering dilakukan oleh investor.

Untuk meningkatkan kemampuan dalam berinvestasi, pertimbangkan untuk selalu melakukan riset dan analisis sebelum mengambil keputusan. Menggunakan data historis dan menganalisis tren pasar dapat memberikan wawasan berharga yang membantu dalam mengurangi risiko dan meningkatkan potensi keuntungan. Selain itu, penting untuk senantiasa mengevaluasi keputusan investasi yang telah diambil, belajar dari kesalahan, dan menyesuaikan strategi agar selaras dengan tujuan keuangan jangka panjang.

B. Pentingnya Memahami Perilaku Investasi

Perilaku investasi sangat mempengaruhi dinamika pasar dan kestabilan ekonomi secara keseluruhan. Ketika investor membuat keputusan berdasarkan emosi, ketakutan, atau keserakahan, alih-alih berdasarkan analisis rasional, dampaknya dapat dirasakan di seluruh sistem keuangan. Misalnya, ketika banyak investor takut dan mulai menjual saham secara bersamaan, harga aset dapat turun drastis, yang dikenal sebagai kepanikan pasar. Sebaliknya, jika investor terlalu optimis dan tidak mempedulikan data fundamental, mereka dapat menciptakan gelembung aset yang akhirnya akan meletus. Perilaku ini menunjukkan bahwa keputusan investasi tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh psikologi. Dengan memahami perilaku investasi, kita dapat lebih baik meramalkan pergerakan pasar dan memahami risiko yang dihadapi oleh perekonomian. Mengingat pentingnya perilaku ini, baik dalam memperkirakan fluktuasi pasar maupun dalam strategi investasi individu, sangat jelas bahwa perilaku investor memiliki implikasi yang signifikan tidak hanya bagi mereka sendiri, tetapi juga bagi pasar secara keseluruhan.

Pemahaman tentang perilaku investor menjadi sangat penting, tidak hanya bagi para akademisi tetapi juga para praktisi di bidang keuangan. Di dunia yang terus berubah, para akademisi perlu memiliki landasan teori yang kuat untuk menganalisis perilaku pasar. Studi tentang psikologi investasi meningkatkan kualitas riset akademis dan membantu mencetak mahasiswa yang trendi dan relevan dalam ilmu keuangan. Bagi praktisi, pemahaman ini memungkinkan mereka untuk merancang produk dan layanan keuangan yang lebih sesuai dengan kebutuhan serta perilaku konsumen. Misalnya, jika seorang manajer portofolio mengetahui bahwa investor cenderung bereaksi berlebihan terhadap berita ekonomi, mereka dapat mengelola ekspektasi dan strategi investasi dengan lebih hati-hati untuk menghindari kerugian besar. Selain itu, pelatihan tentang keseimbangan emosi dan analisis mendalam juga dapat membantu investor individu

membuat keputusan yang lebih bijaksana dan mengurangi risiko yang dihadapi saat berinvestasi.

Untuk mencapai kesuksesan dalam investasi, penting bagi investor untuk menyadari faktor psikologis yang memengaruhi keputusan mereka. Mengidentifikasi dan mengelola emosi dapat menjadi langkah awal untuk meningkatkan performa investasi. Dengan meluangkan waktu untuk menganalisis kecenderungan mental dan perilaku, seorang investor dapat meminimalkan kesalahan yang dapat merugikan. Misalnya, pembuatan jurnal investasi yang mendokumentasikan keputusan serta rasa yang dialami selama proses investasi dapat membantu dalam refleksi dan perbaikan strategi di masa depan. Dalam jangka panjang, pemahaman yang mendalam tentang perilaku investasi bukan hanya membantu individu tetapi juga memperkuat sistem keuangan secara keseluruhan.

BAB 14

TEORI DASAR PERILAKU INVESTASI

A. Teori Keputusan Dalam Investasi

Teori keputusan merupakan dasar penting dalam memahami perilaku investor. Beberapa teori yang umum dibahas adalah Teori Ekspektasi, Teori Prospek, dan Teori Utilitas. Teori Ekspektasi menjelaskan bagaimana investor memperkirakan hasil dari investasi berdasarkan probabilitas dan imbal hasil yang diharapkan. Di sisi lain, Teori Prospek yang dikemukakan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky menyoroti bagaimana investor sering kali tidak rasional dalam membuat keputusan, terutama ketika dihadapkan pada risiko dan ketidakpastian. Investor cenderung lebih takut kehilangan uang daripada kesempatan untuk mendapatkan keuntungan, yang bisa menyebabkan mereka mengambil keputusan yang kurang optimal. Teori Utilitas mengaitkan nilai dari keputusan investasi dengan kepuasan yang diperoleh oleh investor, menunjukkan bahwa keputusan sering dipengaruhi oleh preferensi individu dan risiko yang dirasakan.

Dalam praktiknya, aplikasi dari teori-teori ini sangat relevan dalam konteks keputusan investasi. Misalnya, ketika investor mengevaluasi saham, mereka tidak hanya melihat angka dan laporan keuangan, tetapi juga bagaimana mereka merasa tentang potensi risiko investasi tersebut. Jika mereka merasa bahwa risiko terlalu besar, meskipun analisis menunjukkan bahwa potensi keuntungan tinggi, banyak yang memilih untuk tidak mengambil risiko tersebut. Penerapan Teori Prospek dapat dilihat dalam fenomena di pasar saham, di mana investor menjual saham yang mengalami penurunan nilai terlalu cepat untuk menghindari kerugian, namun tidak secepat itu membeli saham yang naik meski ada potensi profit. Ini membuat keputusan investasi sangat dipengaruhi oleh emosi dan bias psikologis, dengan hasil yang sering kali tidak rasional.

Memahami bagaimana berbagai teori keputusan berfungsi dapat membantu investor untuk lebih sadar akan perilaku mereka sendiri dan mengambil keputusan yang lebih baik. Salah satu cara praktis adalah dengan melakukan refleksi atas keputusan investasi yang diambil sebelumnya, menganalisis apakah keputusan tersebut dipengaruhi oleh rasa takut atau harapan, dan bagaimana ini berpengaruh terhadap hasil akhir investasi. Dengan cara ini, investor dapat meminimalkan pengaruh dari bias kognitif dan lebih fokus pada data dan analisis rasional dalam pembuatan keputusan investasi mereka.

B. Model Ekspektasi Investor

Ekspektasi adalah pandangan atau keyakinan seorang investor tentang bagaimana sebuah aset atau portofolio investasi akan berperforma di masa depan. Pemahaman ekspektasi ini sangat penting, karena menjadi salah satu dasar utama dalam pengambilan keputusan investasi. Investor tidak hanya menilai data historis, tetapi juga memperkirakan hasil di masa depan berdasarkan informasi yang tersedia. Dalam konteks ini, ekspektasi bisa dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kondisi ekonomi, sentimen pasar, dan analisis fundamental. Dengan memahami ekspektasi, investor bisa menentukan kapan waktu yang tepat untuk membeli atau menjual aset, serta bagaimana cara mengelola risiko.

Terdapat beberapa model ekspektasi yang umum digunakan oleh investor. Salah satunya adalah Model Capital Asset Pricing (CAPM), yang mempertimbangkan hubungan antara risiko dan pengembalian yang diharapkan dari suatu aset. Model ini membantu investor mengukur imbal hasil yang diharapkan berdasarkan risiko yang diambil. Selain itu, ada juga Model Gordon Growth atau Dividend Discount Model, yang digunakan untuk menilai nilai saham berdasarkan perkiraan dividen di masa depan. Model-model ini memberikan kerangka kerja bagi investor dalam mengevaluasi keputusannya, membuat analisis yang lebih terstruktur dan berdasarkan pada data yang ada. Dengan

menggunakan model-model ini, investor dapat lebih yakin dalam mengambil langkah positif di pasar investasi.

Dalam prakteknya, penting bagi investor untuk memahami dan terus memperbarui ekspektasi mereka. Pasar selalu berubah, dan informasi baru dapat mempengaruhi pandangan mereka. Dengan selalu mengkaji ulang ekspektasi dan menggunakan data terbaru, investor dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan mengoptimalkan hasil investasi mereka. Selalu mempertimbangkan faktor eksternal dan melakukan analisis mendalam ini adalah kunci untuk meraih sukses dalam dunia investasi.

C. Peran Ekspektasi dalam Keputusan Investasi

Ekspektasi berperan sangat penting dalam keputusan investasi karena ia membentuk bagaimana investor melihat risiko dan potensi keuntungan. Ketika seorang investor memiliki ekspektasi positif terhadap suatu investasi, ia cenderung menganggap risiko yang terlibat lebih rendah dan percaya bahwa potensi keuntungan yang bisa didapatkan lebih tinggi. Sebaliknya, jika ekspektasi negatif muncul, investor sering kali akan memperbesar persepsi risiko dan meragukan manfaat dari investasi tersebut. Persepsi ini bukan hanya berdasarkan pada data dan analisis, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor psikologis dan informasi yang tersedia. Oleh karena itu, ekspektasi bisa menjadi pendorong atau penghalang dalam pembuatan keputusan investasi.

Contoh konkret dari pengaruh ekspektasi dalam keputusan investasi dapat dilihat pada pasar saham, di mana berita dan rumor dapat secara dramatis mempengaruhi harga saham. Misalnya, jika ada laporan tentang perusahaan tertentu yang akan memperkenalkan produk baru yang inovatif, ekspektasi positif akan membuat investor tertarik untuk membeli saham perusahaan tersebut, sehingga menyebabkan harga saham naik. Sebaliknya, jika ada laporan mengenai potensi kerugian atau masalah manajemen, ekspektasi negatif bisa menyebabkan investor cepat-cepat menjual saham mereka, menyebabkan penurunan harga.

Kasus-kasus ini menunjukkan bahwa ekspektasi, baik yang realistis maupun tidak, memiliki dampak langsung pada keputusan investasi. Memahami hal ini bisa membantu investor untuk lebih bijaksana dan memperhitungkan ekspektasi mereka sebelum membuat keputusan.

Sebagai tips praktis, penting bagi investor untuk tidak hanya mengandalkan ekspektasi pribadi, tetapi juga melakukan analisis yang mendalam dan mempertimbangkan berbagai sumber informasi. Menggabungkan data dan analisa dengan pemahaman yang realistis tentang kemungkinan hasil dapat membantu dalam mengatur ekspektasi yang lebih seimbang. Hal ini pada gilirannya dapat mengurangi risiko pengambilan keputusan yang didasarkan pada emosi atau persepsi yang tidak akurat, sehingga meningkatkan peluang untuk meraih keuntungan dalam investasi.

BAB 15

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU INVESTASI

A. Faktor Ekonomi

Dalam menganalisis faktor ekonomi yang mempengaruhi keputusan investasi, kita perlu memperhatikan beberapa elemen penting seperti inflasi, suku bunga, dan pertumbuhan ekonomi. Inflasi merupakan tingkat kenaikan harga barang dan jasa dalam suatu ekonomi dalam periode tertentu. Ketika inflasi meningkat, daya beli masyarakat cenderung menurun, dan hal ini dapat mengurangi minat investor dalam menempatkan modal mereka, terutama pada instrumen yang memberikan imbal hasil tetap. Suku bunga, di sisi lain, adalah biaya pinjaman yang ditentukan oleh bank sentral. Ketika suku bunga tinggi, biaya untuk meminjam uang menjadi lebih mahal, yang dapat menekan investasi karena perusahaan harus mengeluarkan lebih banyak uang untuk membayar utang. Di sisi lain, jika suku bunga rendah, investasi bisa meningkat karena perusahaan dan individu lebih berani meminjam uang untuk membiayai proyek-proyek baru. Pertumbuhan ekonomi, yang sering diukur melalui Produk Domestik Bruto (PDB), juga memiliki dampak signifikan. Angka pertumbuhan yang positif menunjukkan kondisi ekonomi yang sehat, mendorong kepercayaan diri investor untuk berinvestasi lebih banyak.

Hubungan antara kondisi ekonomi makro dan perilaku investasi sangat erat. Ekonomi makro mencakup faktor-faktor seperti inflasi, suku bunga, dan kebijakan fiskal yang dapat mempengaruhi iklim investasi secara keseluruhan. Ketika kondisi ekonomi makro stabil dan positif, investor cenderung merasa lebih nyaman untuk berinvestasi karena ada harapan mendapatkan imbal hasil yang baik. Sebaliknya, ketidakpastian dalam ekonomi, seperti resesi atau fluktuasi tajam dalam inflasi, dapat menyebabkan investor menunda keputusan investasi atau menarik investasi yang sudah ada. Ini menunjukkan bahwa pemahaman yang mendalam tentang kondisi ekonomi makro penting bagi

investor untuk mengevaluasi risiko dan peluang yang ada. Keterkaitan ini juga membuktikan pentingnya analisis ekonomi dalam membuat keputusan yang tepat dalam dunia investasi.

B. Faktor Psikologis

Mengenali faktor-faktor psikologis yang membawa dampak signifikan terhadap perilaku investor sangat penting dalam dunia investasi. Rasa takut dan keserakahan sering kali menjadi dua emosi dominan yang mempengaruhi keputusan investasi seseorang. Rasa takut, seperti takut kehilangan uang atau takut bahwa pasar akan anjlok, dapat membuat investor menarik diri pada saat yang salah. Sebaliknya, keserakahan mendorong investor untuk mengambil risiko yang lebih besar dengan harapan mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. Kedua faktor ini sering kali saling berinteraksi, menciptakan siklus yang sulit diputus. Ketika pasar mulai naik, keserakahan muncul, membuat banyak investor membeli lebih banyak. Namun, saat pasar mulai menunjukkan tanda-tanda kemunduran, rasa takut dapat muncul dan menyebabkan penjualan besar-besaran, berkontribusi pada penurunan lebih lanjut. Hal ini menunjukkan bahwa psikologi individu sangat signifikan dalam menentukan pola perilaku investasi dan hasil akhirnya.

Psikologi kolektif berperan besar dalam mempengaruhi pola investasi, karena keputusan yang diambil oleh satu orang dapat memicu respons dari orang lain. Ketika banyak investor merasa optimis tentang pasar, mereka cenderung berinvestasi dengan lebih agresif. Sebaliknya, ketika terdapat berita negatif atau sentimen negatif yang menyebar, bisa terjadi kepanikan dalam skala besar. Hal ini terlihat jelas selama periode krisis keuangan, di mana reaksi berantai dari investor dapat menyebabkan penjualan masif. Fenomena ini dikenal sebagai *herd behavior*, di mana individu mengikuti tindakan orang lain alih-alih membuat keputusan berdasarkan analisis pribadi. Investor yang berhasil adalah mereka yang dapat memisahkan diri dari tekanan sosial dan mengambil keputusan investasi berdasarkan logika dan analisis yang rasional, bukan hanya berdasarkan emosi. Memahami

bagaimana psikologi kolektif berfungsi dapat membantu investor mengelola portofolio mereka dengan lebih baik, meminimalkan kesalahan yang diakibatkan oleh emosi yang tidak terkendali.

Penting untuk mengembangkan kesadaran akan dampak psikologi dalam investasi. Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan rutin melakukan evaluasi terhadap strategi investasi dan hasil yang telah dicapai. Dengan mencatat keputusan investasi dan alasan di baliknya, seorang investor dapat mengenali pola emosional yang mungkin berpengaruh, baik positif maupun negatif. Hal ini membantu dalam mengambil keputusan yang lebih rasional ke depannya. Selain itu, berinvestasi dengan pendekatan yang lebih terencana, seperti menetapkan tujuan investasi yang jelas dan membangun diversifikasi yang baik, juga dapat mengurangi pengaruh emosi di saat pasar berfluktuasi. Dengan cara ini, investor dapat lebih siap menghadapi tantangan yang ditimbulkan oleh faktor-faktor psikologis.

C. Faktor Sosial dan Budaya

Norma sosial dan budaya di masyarakat memiliki pengaruh besar terhadap perilaku investasi individu. Sebuah masyarakat yang menjunjung tinggi nilai kerja keras dan keberhasilan finansial cenderung mendorong anggotanya untuk berinvestasi lebih aktif. Misalnya, di negara-negara dengan budaya yang menghargai pendidikan dan pengetahuan, orang-orang lebih cenderung menginvestasikan waktu dan sumber daya mereka dalam peningkatan keterampilan dan pengetahuan sebelum mengambil langkah investasi. Di sisi lain, dalam budaya yang lebih kolaboratif, investasi bisa dilihat sebagai usaha kolektif, di mana kelompok komunitas saling mendukung untuk mengumpulkan modal dan berinvestasi bersama. Hal ini menunjukkan bahwa norma-norma sosial tertentu dapat membentuk sikap dan keputusan individu terhadap investasi, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pada berbagai budaya dan masyarakat, perilaku investasi juga menunjukkan perbedaan yang mencolok. Di beberapa negara, terutama yang memiliki tradisi kapitalisme yang kuat, kita sering melihat individu yang berani mengambil risiko dalam investasi

saham dan bisnis. Sementara itu, di negara-negara dengan pendekatan yang lebih konservatif, orang mungkin lebih memilih instrumen investasi yang lebih aman, seperti tabungan atau obligasi. Hal ini bisa dijelaskan oleh pengalaman masa lalu dan kepercayaan yang berkembang di antara anggota masyarakat. Misalnya, masyarakat yang pernah mengalami krisis keuangan cenderung lebih berhati-hati dan skeptis ketika berinvestasi, menunjukkan bahwa trauma kolektif dapat memengaruhi keputusan individu dalam berinvestasi.

Penting bagi investor untuk memahami konteks sosial dan budaya di mana mereka beroperasi. Melalui pemahaman ini, investor dapat menyesuaikan strategi mereka agar lebih resonan dengan nilai dan norma yang ada. Misalnya, dalam masyarakat yang mungkin lebih menghargai transparansi dan kejujuran, membangun reputasi yang baik dan memberikan informasi yang jelas tentang investasi dapat meningkatkan kepercayaan dan partisipasi dari calon investor. Selain itu, memahami perbedaan budaya ini memungkinkan investor untuk menemukan peluang yang mungkin tidak terlihat sebelumnya, serta menghindari kesalahan yang dapat merugikan mereka. Dengan demikian, memperhatikan faktor sosial dan budaya bukan hanya penting untuk memahami pasar, tetapi juga untuk meraih sukses dalam investasi.

BAB 16

BIAS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI

A. Bias Kognitif

Bias kognitif adalah kesalahan sistematis dalam berpikir yang memengaruhi keputusan dan penilaian seseorang. Dalam konteks investasi, terdapat beberapa jenis bias kognitif yang umum terjadi, seperti bias konfirmasi, di mana investor cenderung mencari informasi yang mendukung keyakinan mereka dan mengabaikan informasi yang bertentangan. Ada juga bias aversi terhadap kerugian, di mana investor lebih merasakan dampak negatif dari kerugian dibandingkan manfaat dari keuntungan yang setara. Bias lainnya adalah overconfidence, di mana investor memiliki keyakinan berlebihan terhadap kemampuan mereka dalam memprediksi pasar. Bias ketersediaan juga sering muncul, di mana informasi yang paling mudah diingat, seringkali yang paling baru, mempengaruhi keputusan investasi, meskipun informasi tersebut mungkin tidak relevan. Semua ini merupakan contoh bagaimana proses pengambilan keputusan dapat terdistorsi oleh faktor-faktor psikologis.

Contoh nyata bias kognitif terlihat dalam perilaku investor di pasar saham. Misalnya, seorang investor mungkin sangat percaya diri setelah memenangkan beberapa perdagangan berturut-turut, yang dapat membuat mereka mengambil risiko yang lebih besar dari yang seharusnya. Ketika mendengar berita tentang kenaikan harga saham tertentu, mereka mungkin berinvestasi tanpa melakukan analisis menyeluruh hanya karena mereka merasa ada kesuksesan di sekitarnya. Selain itu, saat suatu perusahaan mengalami penurunan nilai saham, investor yang terkena bias aversi terhadap kerugian bisa jadi sangat enggan untuk menjual, berharap bahwa harga saham akan kembali pulih, meskipun situasi pasar menunjukkan sebaliknya. Dalam jangka panjang, bias-bias ini bisa merugikan, membuat investor

kehilangan kesempatan untuk melakukan investasi yang lebih menguntungkan.

Untuk mengurangi pengaruh bias kognitif, penting bagi investor untuk mengadopsi pendekatan yang lebih rasional dalam pengambilan keputusan. Salah satu cara yang efektif adalah dengan melakukan analisis menyeluruh dan mendalami data, bukan hanya mengandalkan intuisi atau informasi yang dangkal. Menerapkan teknik diversifikasi investasi juga dapat membantu mengurangi dampak dari bias ini. Selain itu, berdiskusi dengan rekan atau berpartisipasi dalam forum investasi dapat memberikan perspektif baru yang mengurangi kemungkinan terjebak dalam pola pikir yang bias. Dengan menyadari adanya bias dalam proses pengambilan keputusan, seorang investor dapat lebih siap dan bijak dalam meraih tujuan investasinya.

B. Bias Emosional

Dampak emosi terhadap keputusan investasi sangat signifikan dan sering kali diabaikan oleh banyak investor. Ketika seseorang merasa optimis, mereka cenderung melakukan investasi yang lebih berisiko, berpikir bahwa pasar akan terus naik dan mengabaikan tanda-tanda peringatan. Sebaliknya, saat pesimisme menghampiri, investor mungkin menarik dana mereka dari pasar, meskipun sebenarnya ada peluang yang baik untuk mendapatkan keuntungan. Emosi seperti ketakutan dan keserakahan sering kali mempengaruhi cara orang berpikir dan bertindak dalam dunia investasi. Oleh karena itu, memahami bagaimana perasaan dapat mempengaruhi keputusan dapat membantu investor membuat pilihan yang lebih rasional dan berbasis data.

Pentingnya pengendalian emosi dalam pengambilan keputusan yang efektif tidak dapat diremehkan. Emosi yang tidak terkelola dapat menyebabkan pengambilan keputusan yang impulsif dan berakhir pada kerugian yang besar. Untuk mengurangi dampak negatif dari emosi, investor perlu menerapkan strategi manajemen emosional, seperti menciptakan rencana investasi yang jelas, menetapkan batasan kerugian, dan berpegang pada analisis yang objektif. Dengan cara ini, investor

dapat menjaga fokus dan mengambil keputusan yang lebih bijak, tidak tergoda oleh fluktuasi pasar jangka pendek. Mengembangkan kesadaran akan reaksi emosional saat berinvestasi adalah langkah penting dalam menciptakan strategi investasi yang sukses dan berkelanjutan.

C. Mengatasi Bias dalam Investasi

Dalam dunia investasi, banyak investor yang tidak menyadari bahwa keputusan mereka sering dipengaruhi oleh bias psikologis. Bias ini dapat muncul dalam berbagai bentuk, seperti bias konfirmasi, di mana investor mencari informasi yang mendukung keyakinan mereka, atau bias kehilangan, yang menyebabkan investor lebih cenderung menghindari risiko kehilangan daripada mengejar keuntungan. Untuk mengidentifikasi bias ini, penting untuk selalu melakukan evaluasi kritis terhadap sumber informasi dan mengajukan pertanyaan yang menantang asumsi yang sudah ada. Salah satu strategi efektif adalah mencoba menempatkan diri dari perspektif orang lain, sehingga dapat memberikan wawasan baru yang mengurangi pengaruh bias. Selain itu, membuat catatan tentang keputusan investasi sebelumnya dan mencatat rasional di baliknya dapat membantu dalam mengenali pola bias yang berulang.

Untuk mengurangi pengaruh bias pada keputusan investasi, ada beberapa pendekatan praktis yang dapat diterapkan. Salah satunya adalah menetapkan aturan investasi yang jelas dan terukur. Misalnya, menentukan batasan untuk membeli atau menjual sekuritas berdasarkan analisis rasio keuangan, tanpa dipengaruhi oleh emosi saat pasar bergejolak. Memanfaatkan alat dan teknologi, seperti aplikasi analisis data yang menawarkan informasi berbasis fakta, juga dapat membantu investor untuk lebih objektif dalam pengambilan keputusan. Selain itu, memperluas wawasan melalui pendidikan dan diskusi dengan rekan-rekan di komunitas investasi bisa menjadi cara yang efektif untuk mempertajam pemahaman dan mengurangi bias. Dengan berinvestasi dalam pengetahuan, investor dapat mendekati keputusan mereka dengan lebih rasional dan lebih sedikit dipengaruhi oleh bias psikologis yang bisa merugikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alqaydi, F, R & Ibrahim, M, E, (2013). Financial literacy, Personal Financial Attitude, and forms of Personal Debt among Residents of the UAE. *International Journal Of Economics and Finance*.
- Andrani, Novi & Sadalia, Isfenti. (2016). *Perilaku Keuangan : Teori dan Implementasi*. Medan : Pustaka Bangsa Press
- Barber, B.M., and Odean, T. (2000). Trading is Hazardous to your Wealth: The Common Stock Investment Performance of Individual Investor. *Journal of Finance*, 55 (2): 773 – 806.
- Bartik, A. W., (2020). How are small businesses adjusting to covid-19? Early evidence from a survey (No. w26989). National Bureau of Economic Research.
- Bourdieu, Pierre. (1990). *The Logic of Practice*. California: Atanford University Press. "The Space and Symbolic Power". *Springer* Vol.7, No.1, 2005, hal:14-25. <http://www.jstor.org/>
- Chen, H, (2008). An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Student. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Dahmen, P., and Rodriguez, E. (2014). " Financial Literacy and the success of Small Businesses: An Observation from a Small
- De Bondt, W. et al. (2008). Behavioral Finance: Quo Vadis ?. *Journal of Applied Finance*; Fall 2008; 18, 2; ABI/INFORM Research.
- Eichholtz and Yonder. (2011). CEO Overconfidence, Corporate Investment Activity, and Performance: Evidence from REITs. Working Paper. Faculty of Business and Economics. Maastricht University Netherlands.
- Elbannan, M.A. (2015). The Capital Asset Pricing Model: An Overview of the Theory. *International Journal of Economics and Finance*; Vol. 7, No. 1, pp. 216-228.
- Elster, Jon (2001). *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge University Press.
- Fama, E. (2004). The Capital Asset Pricing Model: Theory and Evidence. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 18, No. 3, pp. 25– 46.

- Fishchhoff, B., Slovic P., and Lichtenstein, S. (1977). Knowing with Certainty the Appropriateness of Extremes Confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3: 522 – 564.
- Forbes, William. (2009). *Behavioural Finance*. First Edition. John Wiley & Sons Ltd.
- Friedman, Henry. (2007). Does Overconfidence Affect Entrepreneurial Investment ?. *Wharton Research Scholars Journal*. 5-1-2007.
- Fuller, R. J. (2000). Behavioral Finance and the Sources of Alpha. *Forthcoming: Journal of Pension Plan Investing*. Vol. 2, No. 3, pp. 1-22.
- Gumanti, Ary Tatang. (2009), *Behavior Finance: Suatu Telaah*. Usahawan No. 1/Th,XXXVIII.
- Handi, A. K. & Mahastanti, L. A. (2012) *Perilaku Penggunaan Uang: Apakah Berbeda Untuk Jenis Kelamin Dan Kesulitan Keuangan*. eprints.unisbank.ac.id/257.
- Hilgert, M. A., Hogarth, M. & Baverly, S. G. (2003) "Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior".
- Hutabarat, Dody Dharma, Windasena Winarno, & Rizky Diananto, (2021). *Manajemen Keuangan Satuan Kerja Luar Negeri*, Penerbit Kementrian Keuangan, Jakarta.
- Kahneman, D., and Theversky, A., (2000), *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kannadhasan, M. (2009) Role of behavioral finance in investment decisions. <http://www.Behavioral finance.com>. 14 Maret 2009.
- Kholilah, Naila Al, and Rr Iramani. (2013). Studi Financial Management Behavior pada Masyarakat Surabaya. *Journal of Business & Banking (JBB)* 3.1 (2013): 69-80.
- Klontz, B, Beitt, S. L, Mentzer, J. & Klontz, T. (2011) "Money Beliefs and Financial ehaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory". *The Journal of Financial Therapy*, 2(1).
- Klontz, B., Kahler, R., & Klontz, T. (2008) "Facilitating Financial Health: Tools for Financial Planners, Coaches, and Therapists". *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1).

- Lintner, G. (1998). Behavioral Finance: Why Investors Make Bad Decisions. *The Planner*, 13 (1), 7- 8. Vol. 68, No.4.
- Lubis, Nurbaity Arlina, dkk. (2013). *Perilaku Investor Keuangan*. Medan: Usu Press Mahajan, J. (1992). The Overconfidence Effect in Marketing Management Predictions. *Journal of Marketing Research* 29: 329 – 342.
- Marsh B, A, (2008). Examining the personal Finance Attitudes, Behaviour and Knowledge levels Of first-year and senior student at Baptist University In the State of Texas
- Marsh, Brent A. (2006). Examining the personal financial attitudes, behavior and knowledge levels of first-year and senior students at Baptist Universities in the State of Texas. Bowling Green State University.
- Masuo, D. M, Malroux, Y. L, Hanashiro, R. & Kim, J.H. (2004) "College Students' Money Beliefs and Behaviors: An Asian Perspective". *Journal of Family and Economic Issues*, 25(4).
- Mien, Nguyen Thi (2015). Factors Affecting Personal Financial Management Behaviors: Evidence from Vietnam. *Proceedings of the Second Asia-Pacific Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (AP15 Vietnam Conference)* ISBN: 978-1-63415-833-6. 10-12 July, 2015. Danang-Vietnam.
- Mohammed, E (2013). Financial Literacy, Personal Financial Attitude, and Forms Of Personal Debt Among residents Of The UAE.
- Permana, Andi. dkk. (2017). Effect Of Performance-Base Budgeting Good Getting, Internal Control, And Reporting On Performance Accountability Government West Lombok. *International Conference And Call For Papers. Jember*.
- Pompian, Michael. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management*. United States of America : John Wiley & Sons, Inc.
- Purwaningsih, R., & Kusuma, P. D. (2015). The Analysis of Factors Affecting the Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) with the Structural Equation Modeling Method (Case Study of SMEs based on Creative Industries in Semarang). *Prosiding SNST Fakultas Teknik*, 1(1).

- Ramadhianisa, Amelia. (2017). Analisis Tingkat Financial Literacy dan Financial Behavior Karyawan PT Telkom Semarang. Jurnal : Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- Ramiah; Zhao; Graham and Moosa. (2012). Behavioural Aspects of Working Capital Managers. School of Economics, Finance and Marketing, RMIT University, Australia.
- Ricciardi, V. (2008). Risk: Traditional Finance Versus Behavioral Finance.
- Schwartz,H. (1998). Rationality Gone Awry? Decision Making Inconsistent With Economic and Financial Theory Westport – Connecticut, Greenwood Publishing Group.
- Shefrin, H. (2007). Behavioral Corporate Finance: Decision thar Create Value. Mc Grwall-Hill/Irwin.
- Sina, Peter Garlans. (2012). Analisis Literasi Ekonomi. Jurnal Ecnomia, volume 8, No.2, Oktober 2012.
- Statman, M. (2014). Behavioral finance: Finance with normal people. Borsa Istanbul Review, pp. 1-9
<http://dx.doi.org/10.1016/j.bir.2014.03.001>.
- Statman, Thorley and Vorkink. (2006). Investor Overconfidence and Trading Volume.The Review of Financial Studies, Vol. 19, No. 4, pp.1532-1565.
- Suriani, (2017). Moderation Of Information Asymmetry, Self Esteem To The Effect Of Participatory Budgeting On Budgetary Slack. Advances in Economics, Business and Management Research, volume 40. 2nd International Conference on Accounting, Management, and Economics (ICAME 2017).
- Tandelilin, Eduardus. (2010). Portofolio dan Investasi Teori dan Aplikasi. Edisi pertama. Yogyakarta : Kanisius
- Tang, T. L. (1992) "The meaning of money revisited". Journal of Organizational Behavior, 13(2), 197-202.
- Thaversky, A and Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases 3-20. Science New Series, Vol. 185. American

- Tom Bottomore, dkk. 1979. Karl Marx: Selected Writings in Sociology and Social Philosophy. Victoria: Penguin Books. page. 34
- Varian, H.R. (1987). The Arbitrage Principle in Financial Economics. The Journal Of Economic Perspectives. Vol. 1, No. 2, pp. 55-72.
- Wibisono, H, C. (2014). Keterkaitan Financial Attitudes, Financial Behaviour dan Financial Knowledge pada Mahasiswa Strata 1 Universitas atmajaya Yogyakarta.
- Yulistia, Rika. (2018). Faktor- faktor yang memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan keluarga di kabupaten tuban. Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.
- Zakaria, R. H, Jaafar, N. I. M. & Marican, S. (2012) "Financial Behavior And Financial Position: A Structural Equating Modelling Approach". Middle- East Journal of Scientific Research, 11(5), 602-609.

BIODATA PENULIS



Adalah dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta dan aktif berkontribusi sebagai peneliti. Peneliti dilahirkan di Banjarnegara, 16 Juni 1962. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dengan Konsentrasi Manajemen Keuangan pada Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Sudirman pada tahun 1992. Gelar Magister Manajemen diperolehnya pada tahun 2001 dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jakarta konsentrasi Manajemen Keuangan. Gelar Doktor penulis diperoleh dari Universitas Pancasila pada tahun 2017 dengan Konsentrasi Manajemen Keuangan

MEMAHAMI PERILAKU KEUANGAN

