

ASPEK PSIKOLOGIS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN KEUANGAN

Fachrudy Asj'ari

fachrudyasjari1109@gmail.com

Program Studi Manajemen – Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Abstract

Financial decision making is an important aspect in the life of the company as well as private. This decision not only depends on the intellectual ability but also psychological abilities. The proper decision making requires tranquility psychologically and mental maturity of a person. This research intended to analyze the psychology aspect and finance decision making. Finance decision making was facilitated by Psychology aspect. Investors as individual and institutional settings conducive to the development of high level of organizational capital. The research by utilizing literature study to analyze variables. Financial decision making and psychological abilities needs a few variables to support them get the goals. These variables in this study revealed which needed by companies. The results of this research were empirical data of the development of the theoretical of human resources, behavior finance and practical in management.

Key words: Psychological Aspect and Financial Decision

PENDAHULUAN

Manusia berhutang amat banyak pada kekuatan emosi karena dengan adanya emosi manusia dapat menunjukkan keberadaannya dalam masalah-masalah manusiawi bukan hanya sebagai seorang pemikir saja. Sebagaimana kita tahu dari pengalaman, apabila masalahnya menyangkut pengambilan keputusan dan tindakan, aspek emosi sama pentingnya dan seringkali lebih penting daripada nalar. Sebutan homo sapiens atau spesies yang berfikir, merupakan hal yang keliru dalam pola pemahaman serta visi baru yang ditawarkan oleh sains saat ini, karena emosi juga berperan dalam kehidupan manusia. Kita sudah terlampaui lama menekankan pentingnya nilai dan makna rasional murni yang menjadi tolak ukur *Intelligence Quotient* dalam kehidupan manusia, padahal kecerdasan tidak berarti apa-apa bila emosi yang berkuasa. Ini berarti aspek psikologis memiliki peranan penting dalam kehidupan setiap manusia.

Goleman (1997:12), menggambarkan sebuah ilustrasi dimana kisah tersebut merupakan bukti paling meyakinkan akan pengaruh rasa takut dan

kecemasan terhadap kejernihan akal berfikir. Hal ini disebabkan karena salah satu ciri pikiran emosional adalah pikiran emosional lebih cepat daripada pikiran rasional, langsung melompat bertindak tanpa mempertimbangkan bahkan dalam bergerak cepat terhadap apa yang dilakukannya. Kecepatannya itu mengesampingkan pikiran hati-hati analitis yang merupakan ciri khas dari akal berfikir.

Begitu juga yang terjadi pada pengambilan keputusan keuangan. Pada awalnya, investor dalam melakukan investasi tidak saja hanya menggunakan estimasi atas prospek instrumen investasi, tetapi faktor psikologi sudah ikut menentukan investasi tersebut. Bahkan, berbagai pihak menyatakan bahwa faktor psikologi investor ini mempunyai peran yang paling besar dalam berinvestasi. Salah satu contoh yang cukup menarik dilihat adanya rasional terikat (*bounded rationality*) dalam berinvestasi.

TINJAUAN PUSTAKA

Aspek Psikologis

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Goleman (2000:46) melalui penelitiannya mengatakan bahwa kecerdasan emosi menyumbang 80% dari faktor penentu kesuksesan seseorang, sedangkan 20% yang lain ditentukan oleh *IQ (Intelligence Quotient)*. Menurut Suharsono (2005:120) kecerdasan emosional tidak hanya berfungsi untuk mengendalikan diri, tetapi lebih dari itu juga mencerminkan kemampuan dalam mengelola ide, konsep, karya atau produk, sehingga hal itu menjadi minat bagi banyak orang.

Orang mulai sadar pada saat ini bahwa tidak hanya keunggulan intelektual saja yang diperlukan untuk mencapai keberhasilan tetapi diperlukan sejenis keterampilan lain untuk menjadi yang terdepan. Pengkajian masalah pada dekade terakhir dilakukan oleh sebuah lembaga data bank raksasa bernama *Emotional Quality Inventory (EQI)*, yang menggagas sebuah riset IQ. Para profesional dari berbagai penjuru dunia dijadikan sampel. *Institute Teknologi Carnegie*. Hasilnya, secara teori, IQ hanya memberikan kontribusi sebesar maksimal 20%, bahkan rata-rata hanya berkisar 6% saja sebagai kesuksesan seseorang. menemukan bukti lain lagi. Penelitiannya terhadap 10.000 orang sukses menyimpulkan hanya 15% mengakui kemampuan teknis menjadi penentu keberhasilan mereka. Sedangkan 85% yang lain mengatakan faktor-faktor kepribadian lebih dominan. (Agustian, 2009:351).

Survey *CEO Character* internasional yang dilakukan oleh Kouzes and Postner (dalam Agustian, 2009:184), ditemukan bahwa umumnya CEO memiliki karakter sebagai berikut : jujur, mampu memberi inspirasi, adil, suka mendukung, mampu berkerjasama, memiliki empaty dan kepedulian, loyal dan mandiri. Energi-energi tersebut telah berhasil mengangkat mereka menjadi CEO-CEO kelas dunia dan *institute*

Carrage menganalisa catatan tentang “kesuksesan” 10.000 orang, dan berkesimpulan bahwa 15% kesuksesan mereka tercapai berkat latihan teknik, kemampuan berpikir otak dan ketrampilan bekerja, sementara 85% kesuksesan mereka diraih karena faktor-faktor kepribadian.

Menurut Snyder (dalam Goleman, 1997:34), apabila kemampuan intelektual masih dalam rentang yang sama, kemampuan emosional akan membuat perbedaan yang penting. Goleman (1997:42), mengatakan bahwa ada dua jenis pikiran pada manusia: Pertama, pikiran rasional yaitu model pemahaman yang lazimnya kita sadari, lebih menonjol kesadarannya, bijaksana mampu bertindak hati-hati dan merefleksi. Kedua, pikiran emosional merupakan sistem pemahaman yang lain yang impulsif dan berpengaruh besar serta kadang-kadang tidak logis. Selanjutnya Goleman (1997:46), mengatakan bahwa kehidupan emosi amat rumit. Emosi tidak langsung sempurna dan enak. Emosi dapat hebat, tidak terkendali dan menegangkan. Dalam hidup kita emosi sering dianggap kalah penting daripada pikiran, tetapi dalam kenyataannya hidup kita tidak pernah bebas dari pengaruh emosi.

Emosi didefinisikan sebagai sebuah perasaan yang terlibat ke dalam perubahan fisiologis dan diekspresikan melalui perilaku, Morris (dalam Parham, 1983). Menurut Thonhowi (1991) mengatakan bahwa emosi adalah pengalaman yang bersifat afektif, yang dihayati sebagai suka (*pleasentness*) atau ketidaksukaan (*unpleasentness*). Kesukaan atau ketidaksukaan itu timbul karena adanya perangsang-perangsang tertentu. Perangsang yang menyenangkan adalah perangsang yang disukai, yang diinginkan, sehingga diusahakan untuk diperolehnya. Sebaliknya perangsang yang tidak disukai, adalah perangsang yang tidak diinginkan dipisahkan untuk tidak mengenalinya. Menurut Goleman (1997), mengatakan bahwa emosi adalah suatu perasaan dan

pikiran-pikiran khususnya, suatu keadaan biologis dan psikologis dan serangkaian kecenderungannya untuk bertindak. Pengertian yang sama dikemukakan juga oleh Seamon dan Kenrick (dalam Rostiana, 1997) mengatakan bahwa emosi mempunyai tiga komponen yang saling terkait, diantaranya aspek fisiologis (yang mencakup sistem syaraf), aspek perilaku (khususnya gerakan atau ekspresi wajah), dan aspek pengalaman fenomenologis (yang melibatkan aspek kognisi dan perasaan).

Telaah teoritik tentang emosi ini pada dasarnya dapat disimpulkan dalam tiga kategori. Kategori pertama berasal dari teori James-Lange yang mengungkapkan bahwa emosi adalah semata-mata reaksi fisik. Kita merasakan sesuatu karena adanya reaksi fisik seperti detak jantung, kontraksi otot. Sebaliknya kategori kedua yang berasal dari teori Cannon-Bard mengatakan bahwa emosi adalah reaksi konitif yang menimbulkan gejala-gejala fisik. Karena takut maka jantung kita berdebar. Pendapat yang kontradiktif ini disatukan dalam Schachter-Singer yang mengemukakan bahwa emosi meliputi aspek fisiologis maupun aspek psikologis, Rostiana (1997).

Menurut Thonhowi (1991) ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya emosi.

- 1) Emosi dapat timbul jika individu mengalami suatu kebutuhan yang kuat, yang belum terpenuhi. Misalnya : seorang anak yang pulang sekolah dalam keadaan lapar, tetapi ketika sampai dirumah tidak segera dapat makan, bahkan disuruh melakukan pekerjaan, ia pun menjadi marah. Perintah melakukan pekerjaan mungkin akan menjadi lain akibatnya, jika dilakukan setelah anak makan.
- 2) Emosi dapat timbul jika kebutuhan yang dirasakan mendapat rintangan dalam memenuhinya. Seorang anak membutuhkan pujian. Pujian itu dapat diperoleh dengan memenangkan perlombaan. Tetapi betapa kecewanya

menjelang perlombaan dilaksanakan, namanya dicoret dari daftar peserta.

- 3) Emosi dapat timbul jika tujuan yang akan dicapai, yang dapat memenuhi kebutuhannya tiba-tiba dialihkan. Seorang anak mempunyai cita-cita untuk memasuki fakultas hukum setelah tamat Sekolah Menengah Atas. Tetapi oleh orang tuanya dipaksakan agar memasuki fakultas ekonomi, agar kelak dapat meneruskan perusahaan orang tuanya. Ia menjadi sangat kecewa.

Selanjutnya, menurut Thonhowi (1991) mengatakan bahwa emosi yang positif adalah emosi yang dihayati dengan matang dan akan memberikan banyak manfaat bagi kehidupan. Sebaliknya emosi yang dihargai dengan tidak matang dapat menimbulkan bermacam-macam akibat yang tidak menguntungkan dalam kehidupan, baik bagi anak yang bersangkutan ataupun bagi anak-anak lain. Maka dikatakan bahwa anak mengalami gangguan emosi. Penyebab gangguan emosi bermacam-macam. Dari beberapa faktor yang mempengaruhi emosi, Thonhowi (1991) memberikan beberapa penyebab gangguan emosi.

1. Faktor kegagalan

Kegagalan dalam mencapai cita-cita atau tujuan adalah faktor yang bersifat motivasional. Setiap individu mempunyai cita-cita atau tujuan tertentu yang ingin dicapainya. Jika berhasil akan merasa puas, tetapi jika gagal akan menimbulkan kekecewaan atau frustrasi.

2. Faktor kondisi patologis

Kondisi patologis sebagai penyebab kekacauan atau gangguan emosi adalah faktor-faktor yang bersifat fisiologis atau organik, yaitu kondisi syaraf atau kelenjar-kelenjar endokrin.

3. Gangguan fungsional

Gangguan ini timbul akibat miskinnya kesanggupan menyesuaikan diri terhadap lingkungan. Walaupun akibat kesalahan pendidikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berhasilnya pendidikan tidak

semata-mata tergantung pada tingkat kecerdasan, faktor emosi ternyata ikut juga mempengaruhi. Karena pengakuan yang mantap terhadap kewibawaan. Demikian pula jenis-jenis emosi yang lain seperti rasa takut, benci atau bosan terhadap bahan atau mata pelajaran, sifat mudah putus asa didalam melakukan tugas, kecemasan yang terus menerus dan lain sebagainya, akan sangat mempengaruhi prestasi (Thonthowi, 1991).

Emosi tidak selalu bersifat negatif, emosi bisa bersifat positif. Mudah marah, kurang percaya pada diri sendiri, cemas gugup merupakan beberapa contoh dari emosi negatif. Sedangkan kasih sayang dan perhatian, cinta dan kenikmatan merupakan contoh dari emosi positif. Aspek psikologis investor salah satunya adalah mengontrol emosi negatifnya agar mampu melihat peluang bisnis dengan tepat dan mengambil keputusan ke arah hal-hal yang positif dan konstruktif bahkan untuk mengontrol emosi bisa di bawa ke arah pengambilan keputusan yang cerdas.

Selanjutnya Goleman (1997), mengatakan bahwa kecerdasan dapat dibawa kedalam emosi. Model yang telah diperluas tentang apa menjadi cerdas ini menempatkan emosi sebagai inti daya hidup. Pelajaran-pelajaran emosi yang kita peroleh semasa kanak-kanak dirumah dan disekolah akan membuat sirkuit-sirkuit emosi, membuat kita cakap atau tidak cakap dalam hal kecerdasan emosional. Ciri-ciri kecerdasan emosional adalah kemampuan untuk memotivasi diri sendiri dan bertahan menghadapi frustrasi, mengendalikan dorongan hati dan tidak melebih-lebihkan kesenangan, mengatur suasana hati dan menjaga agar beban stress tidak melumpuhkan kemampuan berfikir, berempati dan berdo'a. Intelektualitas tidak bisa bekerja dengan sebaik-baiknya tanpa kecerdasan emosional.

Selanjutnya, pengambilan keputusan yang tepat juga tergantung dari keadaan psikologis seseorang. Ketika dalam seseorang dalam kondisi tenang maka

motif untuk melakukan keputusan yang tepat akan terjadi. Menurut Purwanto (1990) mengatakan bahwa motif adalah segala sesuatu yang mendorong seseorang untuk bertindak melakukan sesuatu. Atau seperti yang dikatakan Sartain (dalam Purwanto, 1990) mengatakan bahwa motif adalah suatu pernyataan yang kompleks didalam suatu organisme yang mengarahkan tingkah laku atau perbuatan ke suatu tujuan atau perangsang. Tujuan (*goal*) itu yang menentukan atau yang membatasi tingkah laku organisme. Jika yang ditekankan adalah faktanya atau obyeknya yang menarik organisme itu, maka yang dipengaruhi istilah perangsang (*incentive*).

Menurut Suryabrata (1971) mengatakan bahwa motif adalah keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai tujuan. Jadi, motif bukanlah yang dapat diamati, tetapi adalah hal yang dapat disimpulkan adanya karena sesuatu yang dapat kita saksikan. Tiap aktivitas yang dilakukan seseorang itu didorong oleh sesuatu kekuatan dalam diri orang itu. Kekuatan pendorong inilah yang kita sebut motif.

Masalah Intelegensi

Telaah tentang arti kecerdasan biasanya akan terkait dengan kemampuan seseorang dalam menggunakan aspek pikiran untuk memecahkan berbagai masalah dalam kehidupan. Oleh para ahli psikologi, konsep kecerdasan di- bakukan dalam suatu pengertian yang kita kenal dengan sebutan intelegensi. Menurut Terman (dalam Hamalik, 1990) mengatakan bahwa intelegensi adalah suatu kemampuan untuk berfikir abstrak. Menurut Thorndike (dalam Hamalik, 1990) mengatakan bahwa intelegensi adalah kemampuan melakukan respon-respon yang baik dan diperlihatkan dengan kecakapannya untuk berhubungan secara efektif dengan situasi-situasi baru. Menurut Wechsler (dalam Hamalik, 1990) mengatakan bahwa intelegensi adalah

kecakapan global dari individu untuk bertindak, berfikir secara rasional dan berhubungan dengan lingkungan secara efektif.

Dari definisi-definisi yang dikemukakan para ahli, dapat disimpulkan bahwa intelegensi adalah kemampuan untuk memudahkan penyesuaian secara tepat terhadap berbagai segi dari keseluruhan lingkungan seseorang.

Intelegensi dapat diukur secara obyektif dengan satuan pengukuran yang disebut IQ (*Intelligence Quotient*). Untuk beberapa dekade, konsep ini mendominasi riset para ahli yang menganggap bahwa IQ dapat menjawab permasalahan tentang keberhasilan maupun tentang kegagalan seseorang dalam menjalani kehidupan. Namun nyatanya banyak hipotesis yang meleset, bahkan upaya untuk mendefinisikan intelegensi dalam satu pengertianpun tidak pernah disepakati oleh para ahli. Dengan demikian timbul banyak teori tentang intelegensi. Namun semua hasil pengukuran tersebut akhirnya bermuara pada satu kehidupan, bahwa tinggi rendahnya IQ seseorang bukanlah faktor penentu keberhasilannya dalam menjalani kehidupan, Rostiana (1997).

Perilaku Keuangan

Behavioral atau behaviorisme adalah satu pandangan teoritis yang beranggapan ,bahwa persoalan psikologi adalah tingkah laku, tanpa mengaitkan konsepsi-konsepsi mengenai kesadaran dan mentalitas (Chaplin, 2002:254). Finance atau financial adalah mempelajari kemampuan individu, bisnis dan organisasi untuk mengelola, meningkatkan ,mengalokasi, juga menggunakan sumber daya moneter yang selajian dengan waktu serta menghitung resiko dan menentukan prospek.

Definisi Behavioral Finance: Ricciardi dan Simon (2000: 2), "*Behavioral finance attempts to explain and increase understanding of the reasoning patterns of investors, including the emotional processes involved and the*

degree to which they influence the decision-making process." *Behavioral finance* juga mencoba menjelaskan dan meningkatkan pemahaman tentang pola-pola dari alasan investor termasuk aspek emosional dan derajat dari aspek tersebut dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Secara lebih spesifik *behavioral finance* mencoba mencari jawaban atas "*what, why and how?*" keuangan dan investasi dari sudut pandang manusia.

Litner (1998:7), "*Behavioral finance is the study of how humans interpret and act on information to make informed investment decisions*". Mengacu pada definisi tersebut, behavioral finance merupakan suatu ilmu yang mempelajari bagaimana manusia menyingkapi dan bereaksi atas informasi yang ada dalam upaya untuk mengambil keputusan yang dapat mengoptimalkan tingkat pengembalian dengan memperhatikan resiko yang melekat di dalamnya (unsur sikap dan tindakan manusia merupakan faktor penentu dalam berinvestasi). *Behavioral finance is simply open minded finance-claiming that sometimes in order to find the solution to an [financial] empirical puzzle it is necessary to entertain the possibility that some agents in the economy behave less than fully rationally some of the time*". Selanjutnya, Olsen (1998: 11), "*Behavioral Finance does not try to define "rational" behaviour or label decision making as biased or faulty; it seeks to understand and predict systematic financial market implications of psychological process*".

Tujuan dari *behavioral finance* adalah memahami dan memprediksi implikasi-implikasi sistematis pasar keuangan dari sudut pandang psikologi. Walaupun demikian, Olsen menekankan bahwa sejauh ini belum ada teori keuangan perilaku yang terintegrasi, dan sejauh ini yang ditemukan dalam literature adalah sebatas pada mengidentifikasi atribut-atribut pengambilan keputusan dalam berinvestasi di pasar. Menurut Ricciardi

(2000:45), *behavioral finance* merupakan suatu disiplin ilmu yang di dalamnya melekat interaksi berbagai disiplin ilmu (*interdisipliner*) dan terus menerus berintegrasi sehingga dalam pembahasannya tidak bisa dilakukan isolasi. *Behavioral finance* dibangun oleh berbagai asumsi dan ide dari perilaku ekonomi. Keterlibatan emosi, sifat, kesukaan dan berbagai macam hal yang melekat dalam diri manusia sebagai makhluk intelektual dan social akan berinteraksi melandasi munculnya keputusan melakukan suatu tindakan.

Shefrin (2000), mendefinisikan *behaviour finance* adalah studi yang mempelajari bagaimana fenomena psikologi mempengaruhi tingkah laku keuangannya. Tingkah laku dari para para pemain saham tersebut dimana Shefrin (2000) menyatakan tingkat laku para praktisi. Nofsinger (2001) mendefinisikan perilaku keuangan yaitu mempelajari bagaimana manusia secara actual berperilaku dalam sebuah penentuan keuangan (*financial setting*). Khususnya, mempelajari bagaimana psikologi mempengaruhi keputusan keuangan, perusahaan dan pasar keuangan. Kedua konsep yang diuraikan secara jelas menyatakan bahwa perilaku keuangan merupakan sebuah pendekatan yang menjelaskan bagaimana manusia melakukan investasi atau berhubungan dengan keuangan dipengaruhi oleh faktor psikologi.

Selanjutnya, Shefrin (2000) menyatakan ada tiga tema yang dibahas dalam Perilaku Keuangan, dimana tema tersebut dibuat dalam bentuk pertanyaan yaitu:

1) Apakah Praktisi keuangan mengakui adanya kesalahan karena selalu berpatokan kepada aturan yang telah ditentukan (*rules of thumb*). Bagi penganut perilaku keuangan mengakuinya sementara keuangan tradisional tidak mengakuinya. Penggunaan *rules of thumb* ini disebut dengan *Heuristics to Process data*.

Penganut keuangan tradisional selalu menggunakan alat statistik secara tepat dan benar untuk mengolah data. Sementara penganut Perilaku Keuangan melaksanakan *rules of thumb* seperti "*back-of-the-envelope calculations*" dimana ini secara umum tidak sempurna. Akibatnya, praktisi memegang "*biased beliefs*" yang mempengaruhi memenuhi janji terhadap kesalahan tersebut. Tema ini dikenal dengan *Heuristic-driven bias*.

- 2) Apakah bentuk termasuk inti persoalan (*substance*) mempengaruhi praktisi? Penganut perilaku keuangan menyatakan bahwa persepsi praktisi terhadap risiko dan tingkat pengembalian sangat dipengaruhi oleh bagaimana "*decision problem*" dikerangkannya (*framed*). Sementara penganut keuangan tradisional memandang semua keputusan berdasarkan transparansi dan objektifitas, tema ini dikenal dengan *frame dependence*.
- 3) Apakah kesalahan dan kerangka mengambil keputusan mempengaruhi harga yang dibangun pada pasar? Penganut perilaku keuangan menyatakan "*heuristic-driven bias*" dan pengaruh *framing* menyebabkan harga jauh dari nilai fundamentalnya sehingga pasar tidak efisien, tema ini dikenal dengan pasar tidak efisien (*inefficient market*). Sementara penganut keuangan tradisional mengasumsikan sebagai pasar efisien,

Pengambilan Keputusan Keuangan

Keputusan adalah alokasi sumber daya dan tidak dapat ditarik kembali, kecuali dengan keputusan baru untuk membatalkannya. Faktor perilaku mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Beberapa darinya hanya mempengaruhi aspek tertentu saja dari proses, sedangkan lainnya adapula yang mempengaruhi seluruh proses. Nilai menjadi pedoman bagi semua orang saat mereka berada

dalam dalam situasi harus mengambil keputusan. Pengambilan keputusan dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis, baik sadar maupun tidak sadar. Salah satunya kepribadian. Pengambilan keputusan sangat beragam kecenderungannya untuk mengambil risiko, yang merupakan aspek khusus dari kepribadian yang mempunyai pengaruh cukup kuat terhadap proses pengambilan keputusan.

Banyak perhatian dicurahkan pada kekuatan yang mempengaruhi pengambilan keputusan sebelum keputusan itu sendiri dibuat dan dampaknya terhadap keputusan itu sendiri. Proses Pengambilan keputusan secara Kelompok dan Individu Proses pengambilan keputusan secara kelompok biasanya membutuhkan waktu yang lebih lama untuk mencapai keputusan dibandingkan dengan individu tapi mengikut sertakan spesialis dan ahli menguntungkan karna interaksi diantara mereka akan menghasilkan keputusan yang lebih baik.

Langkah-langkah dalam proses pengambilan keputusan

Proses pengambilan keputusan pada hakekatnya terdiri atas tiga langkah utama, yaitu:

- 1) Kegiatan Intelijen. Menyangkut pencarian berbagai kondisi lingkungan yang diperlukan bagi keputusan.
- 2) Kegiatan Desain. Tahap ini menyangkut pembuatan pengembangan dan penganalisaan berbagai rangkaian kegiatan yang mungkin dilakukan.
- 3) Kegiatan Pemilihan. Pemilihan serangkaian kegiatan tertentu dari alternatif yang tersedia.

Tipe Keputusan

- 1) Programmed Decision. Prosedur khusus yang dikembangkan menangani untuk masalah yang rutin dan berulang-ulang.
- 2) Nonprogrammed Decision. Keputusan yang bersifat baru dan tdk terstruktur,

diperlukan pada situasi permasalahan yang unik dan kompleks.

Menurut Purwanto (1990) mengatakan bahwa motif adalah segala sesuatu yang mendorong seseorang untuk bertindak melakukan sesuatu. Atau seperti yang dikatakan Sartain (dalam Purwanto, 1990) mengatakan bahwa motif adalah suatu pernyataan yang kompleks didalam suatu organisme yang mengarahkan tingkah laku atau perbuatan ke suatu tujuan atau perangsang. Tujuan (*goal*) itu yang menentukan atau yang membatasi tingkah laku organisme. Jika yang ditekankan adalah faktanya atau obyeknya yang menarik organisme itu, maka yang dipengaruhi istilah perangsang (*incentive*).

Menurut Suryabrata (1971) mengatakan bahwa motif adalah keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai tujuan. Jadi, motif bukanlah yang dapat diamati, tetapi adalah hal yang dapat disimpulkan adanya karena sesuatu yang dapat kita saksikan. Tiap aktivitas yang dilakukan seseorang itu didorong oleh sesuatu kekuatan dalam diri orang itu. Kekuatan pendorong inilah yang kita sebut motif. Hal ini sesuai dengan pendapat Purwanto (1990) mengenai fungsi dari motif-motif.

- a. Motif itu mendorong manusia untuk berbuat atau bertindak. Motif itu berfungsi sebagai penggerak atau sebagai motor yang memberikan energi atau kekuatan kepada seseorang untuk melakukan suatu tugas.
- b. Motif itu menentukan arah perbuatan kita. Yaitu kearah perwujudan suatu tujuan atau cita-cita. Motif mencegah penyelewengan dari jalan yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan itu. Makin jelas pula terbentang jalan yang harus ditempuh.
- c. Motif menyeleksi perbuatan kita. Artinya menentukan perbuatan-perbuatan mana yang harus dilakukan yang serasi guna mencapai tujuan itu dengan menyampingkan perbuatan yang tak bermanfaat bagi tujuan kita.

Purba (1999:64) berpendapat bahwa kecerdasan emosi adalah kemampuan di bidang emosi yaitu kesanggupan menghadapi frustrasi, kemampuan mengendalikan emosi, semangat optimisme, dan kemampuan menjalin hubungan dengan orang lain atau empati. Hal tersebut seperti yang dikemukakan Patton (1998:3) bahwa penggunaan emosi yang efektif akan dapat mencapai tujuan dalam membangun hubungan yang produktif dan meraih keberhasilan kerja.

METODE PENELITIAN

Dalam studi ini, metode yang digunakan adalah studi kepustakaan. Menurut Nazir (2003:93), studi kepustakaan adalah menelusuri literatur yang ada serta menelaah secara tekun tanpa memperdulikan apakah sebuah penelitian menggunakan data primer atau sekunder, apakah penelitian itu dilakukan di lapangan, laboratorium atau museum.

Penelitian yang dilakukan semenjak tahun 1990-an menunjukkan bahwa teori-teori keuangan standard (*Standard finance/ traditional finance*) tidak memberikan kontribusi yang berarti dalam menjelaskan pergerakan harga saham atau surat berharga lainnya. Seringkali ditemukan fenomena dalam pasar modal/pasar keuangan yang bertentangan dengan teori keuangan standard dan teori ekonomi konvensional.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Forbes (2009), tentang individu yang membutuhkan pengetahuan keuangan dasar serta *skill* untuk mengelola sumber daya keuangan secara efektif demi kesejahteraan hidupnya. Penguasaan ilmu serta *skill* di bidang keuangan mendorong individu untuk memahami dan terlibat isu-isu nasional di bidang keuangan seperti biaya perawatan kesehatan, pajak, investasi dan memiliki akses ke dalam sistem keuangan. Kurangnya literasi keuangan dapat mengakibatkan rendahnya akses ke lembaga keuangan dan

menghambat kemakmuran. Kesulitan keuangan bukan hanya disebabkan oleh rendahnya tingkat penghasilan, tetapi dapat juga disebabkan kesalahan dalam manajemen keuangan, untuk itu dibutuhkan literasi keuangan yang memadai.

Literasi keuangan dalam bentuk semua aspek keuangan pribadi bukan ditujukan untuk mempersulit atau mengekang orang dalam menikmati hidup serta menggunakan uang yang mereka miliki, tetapi justru dengan literasi keuangan, individu atau keluarga dapat menikmati hidup dengan menggunakan sumber daya keuangannya dengan tepat dalam rangka mencapai tujuan keuangan pribadinya (Warsono, 2010). Dalam kehidupan, manusialah yang sebaiknya mengendalikan uang, bukan sebaliknya, kehidupan manusia dikendalikan oleh uang. Era konsumsi dewasa ini membuat semakin tidak rasionalnya konsumen dalam membeli kebutuhannya, termasuk diantaranya mahasiswa. Banyak hal yang mengakibatkan semakin masyarakat semakin konsumtif dan melakukan pembelian yang impulsif tanpa pertimbangan ke depan, seperti semakin maraknya sistem belanja *online* dan pusat perbelanjaan yang tersebar dimana-mana.

Kerangka dasar standard/traditional finance seringkali dikaitkan dengan teori *portfolio modern* dan hipotesis pasar efisien. *Modern portfolio theory* yang telah berkembang selama 50 tahun terakhir dipublikasikan Harry Markowitz (1952) dalam publikasinya *Portfolio Selection*. Teori ini mengungkapkan tentang pentingnya diversifikasi untuk mengurangi risiko suatu investasi, dengan asumsi bahwa investor akan berperilaku secara rasional, dapat diprediksi dan tidak menyimpang dari tata cara/kebiasaan yang berlaku umum. Treynor, Sharpe dan Litner memperkenalkan sebuah model dalam penilaian harga sekuritas, dengan menggambarkan hubungan antara risiko dan *return* yang diharapkan. Model tersebut merupakan pengembangan teori

portofolio yang dikemukakan oleh Markowitz dengan memperkenalkan istilah baru yaitu risiko sistematis (*systematic risk*) dan risiko spesifik/risiko tidak sistematis (*specific risk / unsystematic risk*).

Pada tahun 1970, William Sharpe memperoleh nobel ekonomi atas teori pembentukan harga aset keuangan yang kemudian disebut Capital Asset Pricing Model (CAPM). Pemikiran yang mendasari model ini adalah keuntungan investasi yang didapat oleh seorang investor didasari oleh faktor nilai waktu dari uang (*time value of money*) dan risiko. Nilai waktu dari uang diwakili oleh tingkat suku bunga bebas resiko (R_f) pada model, dimana R_f merupakan pengganti *opportunity cost* investor akibat menempatkan sejumlah uang pada investasi yang dipilihnya selama periode tertentu. Sisi lain dari model mewakili risiko serta menghitung tingkat kompensasi yang diterima oleh investor akibat bersedia mentolerir risiko tambahan dalam investasinya. Pengukuran risiko dalam model diwakili oleh β yang membandingkan antara tingkat pengembalian aset investasi dengan premi pasar selama periode tertentu ($R_m - R_f$).

Capital Asset Pricing Model (CAPM), mengasumsikan bahwa para investor adalah perencana pada suatu periode tunggal yang memiliki persepsi yang sama mengenai keadaan pasar dan mencari mean-variance dari portofolio yang optimal. *Capital Asset Pricing Model* juga mengasumsikan bahwa saham yang ideal adalah pasar saham yang besar, dan para investor adalah para *price-takers*, tidak ada pajak maupun biaya transaksi, semua aset dapat diperdagangkan secara umum, dan para investor dapat meminjam maupun meminjamkan pada jumlah yang tidak terbatas pada tingkat suku bunga tetap yang tidak berisiko (*fixed risk free rate*). Dengan asumsi ini, semua investor memiliki portofolio yang risikonya cenderung identik.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Perilaku keuangan ini mulai dikenal berbagai pihak terutama akademisi setelah Solvic (1969 dan 1972) mengemukakan aspek psikologi pada investasi dan stokbroker Tversky dan Kahneman (1974) menyampaikan penilaian pada kondisi ketidakpastian yang bisa menghasilkan heuristik atau bias.

Konsep yang menguraikan secara jelas tentang pengambilan keputusan keuangan menyatakan bahwa perilaku keuangan merupakan sebuah pendekatan yang menjelaskan bagaimana manusia melakukan investasi atau berhubungan dengan keuangan dipengaruhi oleh faktor psikologi. Adanya faktor psikologi tersebut mempengaruhi individu dalam berinvestasi dan hasil yang akan dicapai. Oleh karenanya, analisis berinvestasi yang menggunakan ilmu psikologi dan ilmu keuangan dikenal dengan tingkah laku atau perilaku keuangan (*Behaviour Finance*). Begitu juga dengan pengambilan keputusan keuangan juga dipengaruhi oleh aspek-aspek psikologis.

Saran

Pengambilan keputusan keuangan tidak hanya dipengaruhi oleh aspek intelektual saja tetapi aspek psikologis juga merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh setiap individu apalagi oleh pengambil-pengambil keputusan seperti investor dan manajer. Seringkali motif untuk mengambil keputusan keuangan dipengaruhi oleh emosi negatif sehingga keputusan yang diambil cenderung tidak hati-hati yang mengakibatkan kerugian bagi investor dan bagi individu akan berakibat pada bertambahnya hutang dan berujung pada ketidaknyaman hidup. Emosi-emosi negatif dikendalikan dan dikelola sehingga pengambilan keputusan keuangan menjadi tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu dan Suprioyono, Widodo. 1990. Psikologi Belajar. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Goleman, Daniel. 1997. *Emotional Intelligence*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hadi, Sutrisno. 1987. Statistik Jilid II. Cet IX. Yogyakarta : Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM.
- Hadi, Sutrisno. 1993. Metodologi Research Jilid II. Cet. XXII. Yogyakarta : Andi Offset.
- Manurung, Adler Haymans. 2012. Teori Perilaku Keuangan : PT Adler Manurung Press.
- Martin Sewell. 2010. Perilaku Keuangan. University of Cambridge. www.behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf
- Nazir, Moh. 2004. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Parham, Christine. 1983. *Basic Psychology for The Work Life*. South Western Publishing Co.
- Pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2011/03/behavioural_finance.pdf
- Saphiro, Lawrence E. 1977. Mengajarkan Emotional Pada Anak. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Siagian P. Sondang. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Subrahmanyam, Avanidhar. 2007. Perilaku Keuangan: Sebuah Tinjauan dan Perpaduan. Manajemen Keuangan Eropa, Vol. 14, No. 1, 2007, 12-29. Los Angeles, USA. Anderson Graduate School of Management, University of California
- Suryabrata, Sumadi. 1984. Psikologi Pendidikan. Edisi IV Yogyakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Syah, Muhibbin. 1995. Psikologi Pendidikan Suatu Pendekatan Baru. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Thonthowi, Ahmad. 1991. Psikologi Pendidikan. Bandung : Angkasa Bandung.
- Warga, Richard G. 1983. *Personal Awareness A Psychology of Adjustment*. Third Edition : Hongton Mifflin Company.
- Warga, Richard G. 1983. *Personal Awareness A Psychology of Adjustment*. Third Edition: Hongton Mifflin Company.
- Widyastuti, Arie. 2011. *Behavioural Finance* dalam Proses Pengambilan Keputusan. LMFE UNPAD.