

DIMENSI IRASIONALITAS MENDOMINASI RASIONALITAS DALAM *FINANCIAL BEHAVIOR*

Hanif¹

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie¹
hanif.ismail@kwikkiangie.ac.id¹

ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah menyusun konsep baru financial behavior melalui observasi lapangan. Metode penelitian menggunakan studi kasus dengan paradigma interpretif untuk memahami realitas sosial financial behavior. Data diperoleh dari partisipan observation dengan wawancara tidak terstruktur dengan informan. Analisis data menggunakan pendekatan induktif, yakni data lapangan dinarasikan, kemudian dianalisis dan diabstraksi. Temuan penelitian adalah dihasilkannya konsep financial behavior dari konteks penelitian pada empat individu pelaku bisnis, yang berposisi sebagai pimpinan perusahaan. Hasil penelitian menguraikan dua dimensi financial behavior, dimensi psikologis dan dimensi keuangan. Dimensi psikologis terdiri dari tiga belas unsur indikator, terdiri dari enam butir pernyataan positif dan tujuh indikator pernyataan negatif. Sedangkan dimensi keuangan terurai menjadi tujuh indikator, terdiri dari lima butir pernyataan positif dan dua butir pernyataan negatif. Simpulan penelitian adalah pengambilan keputusan keuangan oleh pimpinan perusahaan tidak hanya didasarkan pada analisis ekonomi, tetapi setiap keputusan melibatkan seluruh kondisi psikologis mereka. Bahkan dalam kondisi tertentu irasionalitas lebih mendominasi aspek rasionalitas dalam pengambilan keputusan bisnis.

Kata Kunci: *Financial Behavior*, Induktif, *Participant Observation*, Studi Kasus

ABSTRACT

The purpose of the research is to compile a new concept of financial behavior through field observation. The research method uses case studies with an interpretive paradigm to understand the social reality of financial behavior. Data was obtained from participant observation with unstructured interviews with informants. Data analysis uses an inductive approach, that is, the field data is narrated, then analyzed and abstracted. The findings of the research is the production of the concept of financial behavior from the context of research on four individual business people, who are in the position of company leaders. The research results describe two dimensions of financial behavior, the psychological dimension and the financial dimension. The psychological dimension consists of thirteen indicator elements, consisting of six positive statement items and seven negative statement indicators. While the financial dimension is broken down into seven indicators, consisting of five positive statements and two negative statements. The conclusion of the research is that financial decision-making by company leaders is not only based on economic analysis, but every decision involves their entire psychological condition. Even in certain conditions, irrationality dominates the aspect of rationality in business decision-making.

Keywords: *Case Studies*, *Financial Behavior*, *Inductive*, *Participant Observation*

PENDAHULUAN

Penelitian ini terinspirasi dari pemikiran Richard Thaler, ahli ekonomi berperilaku (*behavioural economics*) yang memperoleh Nobel bidang ekonomi di tahun 2017, yang berpendapat bahwa terdapat hubungan yang erat bidang psikologi dan ekonomi (Barberis, 2002). Setiap keputusan individu di tingkat strategis dalam bidang ekonomi dan keuangan, tidak hanya didasarkan pada kalkulasi ekonomi, dengan menggunakan analisis biaya dan manfaat, tetapi juga melibatkan seluruh kondisi psikologis individu dalam mengambil keputusan (Barberis, 2018). Dalam skala makro, bisa terjadi pada pengambilan kebijakan di tingkat negara. Penetapan kebijakan didasarkan banyak pertimbangan, dan hasil sebuah kebijakan yang diambil dapat memajukan ekonomi negara tersebut atau sebaliknya. Penulisan *paper* ini juga dipicu oleh kejadian Negara Sri Lanka yang telah dinyatakan bangkrut, akibat kebijakan yang akhirnya disadari keliru, yang mengarah pada “Besak Pasak Dari Pada Tiang” dalam pengelolaan keuangan negara karena harus diinjeksi dengan hutang.

Hobi berhutang dari pemimpin organisasi menjadi isu penting ketika keputusan didominasi faktor psikologi (Dai et al., 2019). Artinya, keputusan didominasi aspek *judgment* dan kurang mempertimbangkan kalkulasi ekonomi dengan cermat. Dalam kondisi ini pimpinan organisasi mengambil keputusan, didominasi oleh aspek irasional dari pada rasionalitas dalam dirinya (Barberis, 2002).

Pengeluaran uang, tanpa rencana akan membahayakan organisasi. Pada tingkat individu, kita juga dapat menyaksikan bahwa ada sebagian orang menjalani kehidupan ekonominya dengan perilaku “Tutup

Lobang Gali Lobang” demi memenuhi gaya hidup agar terlihat eksis. Hal inilah yang menjadi fokus studi Richard Thaler, baik perilaku keuangan di tingkat individu, organisasi, maupun negara sehingga maju dan mundurnya dalam skala apapun paralel dengan perilaku ekonomi dan keuangan (Barberis, 2018).

Bidang kajian perilaku ekonomi atau keuangan terus berkembang dan Barberis (2018) mengemukakan pemikiran Thaler tentang akhir dari ekonomi perilaku yang diramalkan akan sama posisinya dengan bidang ekonomi lain, di mana tidak diperlukan lagi suatu konferensi terpisah dalam ekonomi perilaku. Namun, ide-ide ekonomi perilaku akan sepenuhnya diintegrasikan ke dalam ekonomi keuangan, ekonomi tenaga kerja, ekonomi makro.

Perkembangan bidang *economics behavior* dan *financial behavior* menggembirakan (Thaler, 2016). Minat besar di bidang ekonomi perilaku yang menggabungkan ilmu ekonomi dengan ilmu pengetahuan sosial, terutama psikologi berkembang pesat, bahkan begawan ekonomi dunia seperti Adam Smith, telah berbicara tentang konsep-konsep kunci terkait psikologi ekonomi seperti: Kehilangan keengganan, terlalu percaya diri, dan pengendalian diri (Thaler, 2016).

Konsep perilaku ekonomi atau perilaku keuangan, dijelaskan oleh Anand & Lea (2011) yang memiliki tesis utamanya bahwa pengetahuan terperinci tentang pengalaman individu, kognisi dan faktor sosial dalam psikologi dan ilmu sosial lainnya akan melengkapi ilmu ekonomi tradisional pada instrumen kebijakan. Anand & Lea (2011) mengemukakan bahwa semakin hari semakin diakui bahwa kebijakan penanggulangan kemiskinan yang berwawasan perilaku

mungkin hasilnya lebih efektif. Sementara itu, Seuntjens et al. (2016) dalam penelitiannya di kalangan remaja, menemukan bahwa masalah keuangan pada remaja telah meningkat selama beberapa dekade terakhir, dan menyimpulkan bahwa perbedaan karakter individu dalam keserakahan berhubungan dengan perilaku keuangan.

Penelitian Barbić et al. (2019) justru menitik pada penelitian perilaku penggunaan uang, yang tidak hanya mempengaruhi keuangan diri yang bersangkutan tetapi juga keadaan emosional mereka. Penelitian Barbić et al. (2019) mengkonfirmasi pembentukan perilaku keuangan yang bertanggung jawab melalui enam elemen: pengendalian diri dalam pengeluaran, perencanaan untuk masa depan, mencari informasi, pendidikan, pengambilan keputusan rasional dan solvabilitas.

Sesungguhnya perilaku keuangan justru banyak terlihat dalam keputusan bisnis di pasar uang dan pasar modal. Penelitian empiris Van der Sar, (2004) mengemukakan bahwa perilaku keuangan merupakan cara alternatif untuk melihat pasar uang dan pasar modal, ditandai dengan keputusan yang didasari irasionalitas (emosional) ketimbang rasionalitas. Artinya, memang mengakomodasi penyimpangan perilaku.

Tujuan penelitian untuk memahami realitas sosial perilaku keuangan di mana tema ini merupakan multidisiplin ilmu pengetahuan yakni: psikologi, ekonomi, keuangan, dan akuntansi manajemen. Untuk mencapai tujuan tersebut Penulis menggunakan paradigma interpretif, dengan desain studi kasus untuk memahami realitas sosial perilaku keuangan. Pimpinan organisasi adalah individu yang memiliki kecenderungan tertentu dalam

perilaku keuangan yang dipengaruhi perjalanan belajar sepanjang hidupnya, dan atas penanaman nilai-nilai hidup yang diterimanya dalam lingkungan sosial, sejak seseorang tumbuh dan berkembang sampai dewasa.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan paradigma interpretif untuk memahami realitas sosial financial behavior. Data dikumpulkan dengan berdiskusi dan wawancara secara intens dengan pelaku bisnis sebagai informan. Observasi dilakukan dengan waktu yang sangat lama sambil peneliti memahami secara keseluruhan proses bisnis dan tindak tanduk perilaku bisnis dari informan. Peneliti melakukan pencatatan secara rinci atas setiap peristiwa yang terjadi di sekitar persoalan pengelolaan bisnis dan keuangan dari informan. Hasil catatan itu kemudian dinarasikan untuk mendapatkan informasi yang utuh terkait tema penelitian masing-masing untuk Observasi SPT-I, Observasi SPT-II, Observasi SPT-III, dan Observasi SPT-IV

Oleh karena observasi dilakukan dalam kurun waktu yang sangat lama, yang menyebabkan tumpukan catatan atas peristiwa bisnis yang dilalui informan. Maka, diperlukan pendekatan agar tumpukan data tersebut bisa bermakna dan memberikan informasi. Pendekatan itu, antara lain, dilakukan seleksi atas data yang berhasil dikumpulkan, untuk masing-masing informan. Sampai pada satu titik, peneliti merasa cukup bahwa data siap dijadikan bahan untuk dituliskan narasi untuk setiap objek observasi (informan). Terdapat empat objek observasi sebagai sumber data yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Sumber Informasi Data Penelitian

No.	Sumber data	Keterangan
1	Observasi 1: SPT-I	Pemilik usaha perdagangan
2	Observasi 2: SPT-II	Pemilik usaha RMP
3	Observasi 3: SPT-III	Pemilik dan pimpinan perusahaan
4	Observasi 4: SPT-IV	Pemilik dan pimpinan perusahaan

(Sumber: Nama Sumber Data Informasi Dirahasiakan)

Penulisan narasi sangat penting karena analisis data kualitatif dimulai dari penulisan narasi hasil observasi. Penulisan narasi dilakukan secara berhati-hati agar jangan sampai ada informasi yang terlewatkan. Setelah peneliti merasa yakin narasi yang dituliskan untuk keempat informan pelaku bisnis, selanjutnya narasi tersebut direduksi. Cara yang ditempuh dalam melakukan reduksi adalah setiap data informan yang dinarasikan ditelaah ulang dengan membaca berkali-kali kemudian diidentifikasi dimensi dari *financial behavior* yang bersifat substansial dari paragraf demi paragraf narasi. Aktifitas ini mirip dengan langkah *bracketing* dalam pendekatan fenomenologi. Perbedaannya adalah pada tahapan "*bracketing*" tidak diambil dari kata atau frasa atau kalimat yang ada pada narasi, namun kata kunci atau frasa atau kalimat ditulis ulang dari substansi yang ditangkap dari narasi. Sehingga dalam proses tidak perlu dilakukan aksi tanda "[...]". Pada tahap ini akan dihasilkan temuan dimensi yang kemudian dikelompokkan ke dalam dua jenis: (1) Dimensi psikologi dan (2) Dimensi keuangan. Hasil kegiatan ini dapat dilihat di tabel 2. Selanjutnya, tahap menetapkan dimensi yang bersifat positif atau negatif. Pada proses penetapan ini sekaligus

dilakukan pula penggabungan pernyataan-pernyataan dimensi yang relatif sama untuk dijadikan satu dimensi. Hasil proses ini dapat dilihat pada tabel 3. Kemudian hasil analisis di tabel 3 ditindaklanjuti dengan penyusunan pernyataan dimensi positif maupun negatif. Terdapat 13 butir pernyataan terkait dimensi psikologi, di mana 6 butir pernyataan adalah positif dan 7 butir pernyataan negatif. Di samping itu, terdapat 7 butir pernyataan terkait dengan dimensi keuangan, terdiri dari 5 butir pernyataan positif dan 2 butir pernyataan negatif.

Tahap terakhir adalah mengembangkan konsep *financial behavior* berdasarkan 13 butir pernyataan dimensi psikologi dan 7 butir dimensi keuangan. Definisi baru *financial behavior* disandingkan dan diperbandingkan dengan temuan penelitian sebelumnya untuk memperkuat posisi konsep baru dari *financial behavior*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Narasi Hasil Data Lapangan dan Analisis Reduksi Data

Observasi-1 : SPT I

Sang Pemimpin Tertinggi (selanjutnya disingkat dengan sebutan "SPT") dari subjek observasi-1 untuk selanjutnya disingkat Observasi-I SPT I adalah seorang pemilik usaha perdagangan, dalam bentuk perusahaan perorangan. Karakter yang mudah bergaul, suka berdiskusi dan punya pengalaman dalam dunia perdagangan sejak usia belia, sekitar SMP. Memiliki pengalaman hidup dan malang melintang di dunia perdagangan. Memiliki jiwa pemasaran dan kemampuan diplomasi di atas rata-rata. Memiliki pengalaman panjang dalam dunia perdagangan, berpengalaman merantau dan berdagang berpindah-

pindah tempat, di Riau, Batam, Aceh, Kalimantan, dan Jakarta. Di samping itu, pernah berdagang keliling di kecamatan tertinggi di Jawa Timur sampai ke Bali, dengan membuka dagangan di mobil *pick up*, kemudian menggelar dagangan di tempat acara hajatan dan keramaian masyarakat, suasananya seperti orang berpetualangan, dan mengalami kerasnya kehidupan. SPT – I, sangat memahami dan yakin dengan nilai-nilai bahwa tidak selamanya dunia bisnis selalu dalam musim panen tetapi pasti akan datang waktunya paceklik. Dalam perjalanan hidupnya, ia pernah sampai pada titik nadir kehidupan, tidak memiliki uang, terhutang ke banyak pihak dan merasakan pahitnya hidup dengan kesulitan keuangan, dan dijauhi dari pergaulan sosial. Pengalaman pahit, terutama pengalaman dalam kesulitan keuangan menjadi pengalaman yang sangat berharga, ilmu yang diperoleh dari lapangan, dan akhirnya mungkin masuk dalam kesadarannya. Pengalaman-pengalaman tersebut terbawa dalam perilaku SPT-I dalam mengelola keuangan pribadi maupun usaha: disiplin, hemat, dan cermat dalam investasi. Uang dibelanjakan dengan perhitungan dan kalkulasi menyerupai “analisis biaya dan manfaat” dilakukan pada setiap pilihan investasi yang tersedia.

Maka SPT-I lebih sabar dan tidak gegabah dalam membelanjakan uang. Selama puluhan tahun berdagang, dan mungkin dalam masa lima belas tahun terakhir, sampai dengan sebelum Pandemi Covid-19 adalah masa-masa emas bisnis dari SPT-I. Sebagian penjualan sudah memasuki ekspor.

Namun, badai Pandemi Covid-19 bisnis SPT-I sempat membuat roda bisnis anjlok. Untunglah karena SPT-I memiliki generasi kedua yang sedang

mendalami *entrepreneurship* dan memiliki minat besar untuk melanjutkan usaha orang tua, pelan-pelan di saat Pandemi Covid-19, SPT-I banting setir melanjutkan roda bisnis dengan menggunakan *online*, karena SPT-I terbantu oleh generasi kedua ini, yang memang telah memulai usaha *online* sejak satu tahun sebelum Pandemi Covid-19, tetapi masih bersifat sampingan, diperkirakan baru lebih kurang 5% dari total *revenue* pada saat itu. Seiring terjadinya Covid-19, selama masa PSBB, SPT-I akhirnya menjalankan bisnis *online* 100%, sampai masa PSBB dihentikan. Saat ini, SPT-I melaksanakan bisnis secara kombinasi, berdagang langsung di pusat perdagangan dan melalui *online*. Saat ini Juni 2022, proporsinya 75% dari bisnis *online* dan 25% di pusat perdagangan.

Dalam rentang masa keemasan lima belas tahun tersebut, ia cerdas mengelola keuntungan usaha, diinvestasikan dengan membeli tanah, kemudian dibangun sendiri, lalu dikontrakkan, dan tanah yang dibeli di pusat kota di Jakarta, yang tidak jauh dari rumah tinggal, agar mudah dikendalikan. SPT-I telah memiliki beberapa rumah kontrakan, dan terus ekspansi membangun rumah sewa (rumah kos). Semua dana adalah dari dana hasil usaha. Kebetulan juga tidak ada hutang sama sekali, baik hutang Bank maupun hutang pada *Supplier*.

Ketika PSBB telah dikurangi dan masyarakat sudah mulai beraktivitas dan berbisnis kembali, SPT-I dengan cepat menangkap peluang ini, karena di zaman Pandemi sangat berat, SPT-I tetap berhasil bertahan, walaupun hasil yang diperoleh hanya untuk menutup biaya operasional. Sepertinya, pasca Pandemi SPT-I akan menjalankan bisnis lebih produktif karena pengalaman mampu bertahan selama

Pandemi, memberikan lecutan motivasi tersendiri untuk berlari semakin kencang ke depannya dalam memacu pertumbuhan bisnis, dan yang menguntungkan SPT I adalah sikap dan perilaku disiplin dalam pengelolaan keuangan. Di titik ini, pasca Pandemi, ia memiliki dana tunai yang sangat kuat dalam menopang bangkitnya bisnis ke arah normal.

Observasi 2: SPT-II

Beberapa orang masyarakat yang berasal dari suatu kampung tertentu dari Jawa Tengah yang menjatuhkan pilihan berbisnis Rumah Makan Padang (RMP) di Jakarta, khususnya yang menjadi objek observasi penelitian ini individu Pengusaha RMP di Jakarta Utara. Terdapat lebih kurang 80 *outlet* RMP oleh masyarakat Jawa Tengah. Bermula dari mereka, yang pernah lama bekerja di RMP yang dimiliki oleh orang Minang, Sumatera Barat di sekitar Jakarta Utara. Dari sanalah mereka banyak belajar pengelolaan RMP, mulai dari pelayanan, pengelolaan keuangan sampai dengan memahami dan pandai memasak berbagai macam ragam jenis masakan Padang tersebut.

Keunikan sistem pengelolaan RMP asli dari warga Minang Sumatera Barat, pada umumnya dengan sistem bagi hasil, juga mereka adopsi dan lakukan yang disesuaikan dengan keadaan masing-masing. Mereka, mengelola keuangan dengan transparan dan disiplin. Oleh karena menggunakan bagi hasil, maka karyawan atau para pekerja tidak mendapatkan upah dan gaji tetap setiap bulannya. Mereka menerima hasil dari perhitungan hasil usaha dalam setiap 100 hari kerja, persis sama dengan RMP yang dikelola orang Minang tersebut dengan sistem bagi hasil. Keunikan RMP oleh masyarakat Jawa Tengah ini adalah

seluruh pemangku kepentingan, semua berasal dari suatu kampung Jawa Tengah, mulai dari bagian cuci piring, pelayanan, kepala tukang masak, sampai investor (pemodal) semuanya berasal dari masyarakat tersebut. Kelezatan masakan RMP Jawa Tengah ini, relatif hampir sama dengan RMP yang dikelola orang Minang dengan kepala tukang masak orang Minang.

Namun ada yang unik dalam pencarian sumber dana untuk pengembangan usaha atau pembukaan cabang baru RMP versi masyarakat ini. Mereka memiliki kreativitas keuangan, dan kreativitas itu digali dari budaya komunal mereka, gotong royong. Idealnya, pendanaan investasi adalah dari laba yang tercipta atau dari dana pinjaman Bank. Namun, tentu bila menunggu dari laba yang tercipta, tentulah pengembangan usaha akan menjadi sangat terbatas. Meminjam uang ke Bank membutuhkan keterampilan administrasi yang baik, dan hal itu sulit dipenuhi RMP ini.

Kreativitas keuangan yang dimaksud adalah biasanya dalam membuka satu cabang baru RMP, misalkan ada dua orang yang bekerja sama dengan investasi Fifty Fifty, Tuan A dan Tuan B dan di tangan mereka berdua tanggungjawab mengenai pendanaan RMP baru. Misalnya, satu cabang RMP baru dengan skala kecil (dengan karyawan 5 sampai dengan 8 orang) dibutuhkan dana tunai Rp.120 juta. Artinya, masing-masing dari mereka membutuhkan dana tunai masing-masing Rp. 60 juta untuk kongsi membuka RMP. Unsur gotong royong dalam mendapatkan dana Rp.60 juta masing-masingnya, Tuan A dan Tuan B mencari lagi orang-orang yang mau dan berminat investasi di RMP.

Tuan A dan Tuan B akan mengumpulkan lagi kelompok “investor”, di bawah kendali masing-

masing, misalnya 12 orang termasuk Tuan A dan 12 orang untuk kelompok Tuan B, dengan termasuk Tuan B sendiri yang mengumpulkan dana masing-masing, Rp. 5 juta per orang. Angka Rp. 5 juta merupakan angka psikologis, dimana banyak “orang kecil” bisa ikut investasi, memang betul investor akhirnya berasal dari kampung di kalangan kerabat para petani. Maka, kelompok Tuan A total 12 orang akan mengumpulkan dana Rp.60 juta, demikian juga Tuan B. Bila digabung dana Tuan A dan Tuan B akan menjadi Rp.120 juta. Inilah modal yang digunakan untuk membuka RMP baru: menyewa tempat, reparasi, peralatan dapur dan peralatan lainnya. Artinya, RMP dengan ukuran kecil dengan 5 sampai 8 orang tenaga kerja, siap beroperasi.

Namun, dalam perkongsian usaha ini, yang tampil ke “permukaan” dalam pengaturan bisnis dan pengelolaan hanya Tuan A dan Tuan B. Artinya, jika nanti ada anggota investor, tidak puas dengan kinerja RMP, ia tidak memiliki hak untuk intervensi langsung ke dalam operasional usaha, tetapi bisa “berkeluh kesah” pada koordinator kelompok, jika ia di bawah kelompok Tuan A, maka ia hanya bisa menyampaikan aspirasi pada Tuan A, tidak boleh ikut mencampuri manajemen yang ada. Kreativitas keuangan dalam pencarian pendanaan inilah, salah satu sebab cepatnya pertumbuhan dan perkembangan RMP masyarakat Jawa Tengah terutama di wilayah Jakarta Utara.

Observasi 3: SPT-III

SPT-III adalah seorang pemilik mayoritas usaha perdagangan yang badan hukum dan sekaligus menjadi pimpinannya dalam waktu lebih dari dua puluh tahun. SPT-III adalah *entrepreneur* otodidak. Artinya, ia

banyak belajar di lapangan. Tipikal *entrepreneur* sejati, memiliki jiwa kreatif, dan suka berinovasi dalam menghasilkan barang dan jasa, dan tidak hanya itu, ia juga mampu dengan cerdas memproteksi sistem yang ia buat sendiri dalam bidang pemasaran sehingga sulit ditiru oleh para pesaingnya. Dalam kurun waktu selama 15 tahun sampai sebelum Pandemi 19, bisnis maju pesat, terjadi pelipatgandaan kekayaan perusahaan yang luar biasa karena keuntungan perusahaan besar, dan tingkat kembalian investasi (return on investment) sangat tinggi. Terjadi pelipatgandaan kekayaan perusahaan ratusan kali lebih besar.

Sebetulnya, sampai saat awal Pandemi, dana kas perusahaan masih melimpah. Bila dana berlimpah itu ditahan di perusahaan dan dikelola dengan instrumen yang paling aman risiko, melalui instrumen Deposito, perusahaan tetap bisa dijalankan, walaupun bisnis utama SPT-III, terhalang oleh Pandemi dan mungkin juga regulasi. Diperkirakan, dari hasil bunga deposito, tanpa ada revenue dari operasional bisnis sama sekali, tetap cukup untuk membiayai operasional perusahaan: gaji karyawan, energi dan listrik, bensin dan biaya transpor lainnya. Artinya, masa *survive* dua tahun bahkan sampai empat tahun ke depan, tanpa *revenue* dari operasional perusahaan pun, diperkirakan bisa dilalui karena kebetulan pula perusahaan tidak punya hutang, biaya operasional aman untuk mendanai kegiatan sampai suatu saat bisnis bisa bangkit kembali.

Langkah mengamankan operasional perusahaan dengan strategi deposito telah didiskusikan dengan SPT-III. Namun, keputusan SPT-III tidak demikian, yang terjadi adalah sebaliknya, uang ditarik sampai

terkurus habis, untuk keperluan yang tidak sejalan dengan arah dan pengembangan usaha, bahkan banyak digunakan dan habis untuk berbagai kegiatan di luar usaha. Artinya, andaikan dana tidak ditarik, prediksi Penulis, SPT-III tetap dapat menjalankan kehidupan perusahaan secara layak selama empat tahun Pandemi.

Kontrasnya, keputusan yang diambil adalah sebagian dana diinvestasikan pada aset yang sulit mendatangkan tingkat pengembalian bahkan untuk dijual kembali saja juga sulit. Padahal SPT III telah memiliki pengalaman, dan asam garam, jatuh bangun dalam menjalankan bisnis sebelumnya. Artinya, SPT III pernah mengalami suatu fase, betapa pahitnya kehidupan, tanpa uang yang cukup. Artinya, sebagai entrepreneur ia tahu risiko bisnis, tahu risiko bila tidak ada pengendalian diri atas keuangan. Sepetinya, SPT III memiliki kecenderungan psikologis sendiri, dan kurang sadar atas risiko keuangan akibat keputusannya. Tindakan kurang sadar memperhatikan risiko misalnya terlihat dari keputusan investasi bukan atas dasar perhitungan kelayakan usaha tetapi dengan konsep “beli saja dulu”, berdasarkan keinginan saja, padahal mungkin disadari secara bisnis, keputusan investasi itu tidak layak. Dampak selanjutnya, dari kelalaian dalam pengendalian diri atas keuangan adalah perusahaan tidak aktif sama sekali, semua karyawan akhirnya di-PHK.

Agaknya, SPT III mungkin sedang menghadapi gejala batin seperti mengalami titik balik kehidupan, nilai sosial, dan spiritual mendominasi adalah nilai yang memarjinalkan jiwa ekonomi. Sementara, di saat ini ketika semua orang mulai bangkit dari situasi krisis

akibat Pandemi, SPT-III belum memiliki tanda-tanda untuk bangkit kembali, dan masih kesulitan untuk memulai usaha, dan mungkin cenderung tidak lagi berminat untuk melanjutkan usaha. Sebetulnya, jika dimulai, walaupun tidak langsung besar, mungkin pekerjaan yang kecil-kecil mungkin masih bisa diperoleh sembari menunggu yang besar. Sepertinya, ada kegamangan tersendiri dalam diri SPT III, dan keberanian dan kekuatan mental tangguh tidak seperti dulu lagi.

Observasi 4: SPT-IV

SPT-IV adalah subjek observasi keempat adalah pimpinan sebuah Organisasi Jasa (OJ) yang memiliki kekuasaan penuh dalam pengambilan keputusan karena memang SPT-IV pemilik mayoritas OJ tersebut. Di samping SPT-IV, OJ ini juga dimiliki oleh orang banyak, sekitar 10 orang, dalam porsi kepemilikan kecil (kepemilikan minoritas). SPT-IV, kebetulan juga seorang ahli di bidang jasa ini dan tentu dari *income* sebagai profesional jasa tersebut, sangat layak untuk hidup cukup dan bahkan mewah. Sebagai pimpinan tertinggi di OJ, pada awal kepemimpinannya, mampu membawa OJ menjadi maju, dan menghasilkan keuntungan financial sangat bagus, selama hampir lima belas tahun. Selama lima belas tahun tersebut, ia seorang *leader* dan sekaligus manajer yang bagus dan berani, sehingga dihasilkan pelipatgandaan kekayaan OJ. Namun, dalam sembilan tahun terakhir, SPT-IV, seperti halnya, mengalami orientasi diri yang mulai menunjukkan perbedaan, di mana SPT-IV, yang telah lama malang melintang, dalam mengelola bisnis, dan berhasil meningkatkan total aset perusahaan hampir sepuluh kali lipat,

tentu mengerti dan paham tentang risiko bisnis.

Namun kali ini ia mulai lalai atas risiko bisnis dan keuangan. SPT-IV mudah tergoda untuk menyalurkan kesenangan dan hobi, yang jauh sama sekali dari keahlian jasa profesional yang dimilikinya, dan ada risiko bisnis yang terbentang di depannya. Perilaku yang cenderung mendahulukan kesenangan dan hobi ini mulai terkuak saat keputusan total SPT-IV untuk menyalurkan keuangan OJ untuk investasi dalam Spekulasi Usaha Baru (SUB), bergerak dalam bidang, yang tidak ada hubungan dengan OJ dan area operasi SUB jauh dari lokasi OJ, membutuhkan lima jam perjalanan dari pusat OJ. Nilai investasi di SUB tidak sedikit dan membutuhkan dana besar. Di samping itu, membutuhkan biaya operasional, upah tenaga kerja dan pengawasan, yang sangat besar. Artinya, bidang pengembangan usaha yang dipilih jauh dari keahliannya, dan tidak ada hubungan dengan OJ. SPT-IV tidak memiliki pengetahuan yang lengkap tentang SUB, sementara SPT-IV menangani langsung operasional SUB, yang menyebabkan pikiran dan waktu SPT-IV terpecah, dan menjadi tidak fokus. Akibatnya, OJ yang selama ini sebagai penghasil keuntungan ikut terganggu kondisi keuangannya dan tidak terurus, sementara itu SUB adalah proyek rugi dan menyedot sumber daya OJ.

Investasi di SUB tidak dilakukan dengan cermat karena lebih didasarkan kesenangan, intuisi saja meskipun dibalut prediksi bisnis, yang sangat spekulatif, bahwa pengembangan menjadi SUB juga kelak akan menguntungkan, namun hanya dinyatakan narasi lisan tanpa perhitungan yang didasarkan studi. Keputusan investasi tidak dilakukan dengan studi kelayakan yang cukup. SPT-IV tidak memahami dengan baik segi operasionalisasi dan lika-liku dari SUB, tetapi karena hobi dan kesenangan, maka SUB tetap terus dijalankan, padahal SPT-IV menyadari bahwa SUB sudah puluhan tahun dijalankan dan sampai saat ini, masih tetap sebagai *cost center*, dan SPT-IV sangat paham sumber *financial* adalah hasil dari OJ. Tentu, para pemilik minoritas memberikan masukan dan pandangan pada SPT-IV, bahwa ada risiko yang akan dialami nantinya. Semua nasehat dan pandangan tersebut tetap tidak dihiraukan SPT-IV, dan jalan terus dengan keyakinannya. Sepertinya, sebagai orang lama dalam bisnis dan pimpinan tertinggi di perusahaan, dan banyak pengalaman, mulai pelan-pelan mengalami penurunan kesadaran atas risiko keuangan yang menghadang di depan mata. Akibatnya, OJ sebagai organisasi mulai terganggu keuangannya, dan akhirnya harus dijual dan beralih kepemilikan, di tangan pemilik baru OJ mencetak kinerja keuangan yang baik sekali.

Tabel 2. Hasil Reduksi Data dan Temuan Dimensi

Informan	Dimensi <i>Financial Behavior</i>	Kategori	
		Psikologi/ Perilaku	Keuangan
(1)	(2)	(3)	(4)
SPT-1	1. Menggunakan kalkulasi biaya dan manfaat		V

Informan	Dimensi <i>Financial Behavior</i>	Kategori	
		Psikologi/ Perilaku	Keuangan
	2. Menggunakan analisis investasi sederhana “jika ditanamkan modal untuk membangun kontrakan, dalam berapa tahun modal kembali”		V
	3. Terbentuk kebiasaan kalkulasi bisnis	V	
	4. Memiliki nilai kuat bahwa tidak selamanya bisnis dalam masa panen, suatu saat akan datang masa paceklik”.	V	
	5. Tertanam dalam kesadaran pengalaman pahit hidup tanpa uang	V	
	6. Disiplin tinggi membelanjakan uang	V	
SPT-2	1. Kreatifitas mencari sumber pendanaan		V
	2. Menjadikan karyawan aset	V	
	3. Produktivitas tinggi dengan bagi hasil	V	
	4. Disiplin diri tinggi	V	
SPT-3	1. Ahli strategi Pemasaran		V
	2. Tidak mampu menahan diri dalam membelanjakan uang	V	
	3. Jiwa sosial yang berlebihan berdampak pada keuangan	V	
	4. Tidak ada perencanaan keuangan		V
	5. Mudah tergoda membelanjakan uang tanpa rencana	V	
SPT-4	1. Tidak ada perencanaan keuangan		V
	2. Lebih dikuasai naluri dan persepsi diri dari pada kalkulasi bisnis dalam mengambil keputusan	V	
	3. Jiwa spekulasi tinggi mengambil keputusan	V	
	4. Tidak mampu menahan diri, walaupun kondisi keuangan bangkrut	V	
	5. Tidak menyukai analisis kuantitatif keuangan.		V
	6. Irasional dalam keputusan	V	

(Sumber: Hasil Reduksi dan Temuan Dimensi Hasil Pengolahan Oleh Peneliti)

Tahap berikutnya dari ringkasan pernyataan positif ataupun negatif dimensi pada Tabel 2 dilanjutkan melalui analisis pengidentifikasian. analisis yakni analisis menetapkan jumlah dimensi psikologis dan dimensi keuangan masing-masing untuk butir

Tabel 3. Analisis Pengidentifikasian Kesamaan Indikator

SPT1 Dimensi Psikologi	SPT2 Dimensi Psikologi	SPT3 Dimensi Psikologi	SPT4 Dimensi Psikologi
Terbentuknya penjiwaan kebiasaan kalkulasi biaya	Menjadikan karyawan aset	Tidak mampu menahan diri dalam membelanjakan uang	Tidak mampu menahan diri membelanjakan uang walaupun kondisi keuangan ambruk
Memiliki nilai hidup bahwa dalam bisnis tidak selalu ada masa panen, tetapi akan ada masa paceklik	Produktivitas tinggi dengan bagi hasil	Jiwa sosial yang berlebihan berdampak keuangan	Memiliki kejiwaan spekulatif

SPT1 Dimensi Psikologi	SPT2 Dimensi Psikologi	SPT3 Dimensi Psikologi	SPT4 Dimensi Psikologi
Disiplin yang tinggi membelanjakan uang	Disiplin pengelolaan yang sangat tinggi	Mudah tergoda, terbujuk oleh lingkungan menghabiskan uang	Seperti ada “raksana godaan dalam jiwa” untuk membelanjakan uang yang dimiliki, yang sulit direm
Pengalaman pahit hidup tanpa uang, jadi pelajaran dan tertanam di dalam kesadaran		Ada kecenderungan, jiwa sosial dan spiritual lebih terasa dibanding jiwa bisnis	Irasional mendominasi rasional dalam pengambilan keputusan keuangan
Mahir menggunakan analisis biaya dan manfaat	Handal mencari alternatif pendanaan	Ahli dalam strategi pemasaran	Jijik dengan administrasi dan analisis kuantitatif keuangan
Mahir dalam kalkulasi kelayakan investasi		Tidak memiliki perencanaan dalam pengeluaran uang	Tidak memiliki perencanaan dalam pengeluaran uang
Punya pengetahuan dan pengalaman bidang keuangan yang cukup	Punya pengetahuan dan pengalaman bidang keuangan yang cukup		

(Sumber: Hasil Pengolahan Oleh Peneliti)

Kesamaan indikator dengan memblok indikator yang sama dengan menandainya dengan warna yang sama. Analisis tersebut disarikan pada Tabel 3. Selanjutnya, hasil analisis Tabel 3,

diringkas pada Tabel 4 Butir pernyataan setiap dimensi, baik butir pernyataan positif maupun pernyataan negatif.

Tabel 4. Daftar Butir Pernyataan Positif dan Negatif

No	Butir Pernyataan Dimensi Psikologi	Kriteria Pengukuran Dimensi Psikologi	Butir Pernyataan Dimensi Keuangan	Kriteria Pengukuran Dimensi Keuangan
1	Terbentuknya penjiwaan kebiasaan kalkulasi biaya	positif	Mahir menggunakan analisis biaya dan manfaat	positif
2	Menjadikan karyawan aset	positif	Handal mencari alternatif pendanaan	positif
3	Tidak mampu menahan diri dalam membelanjakan uang	negatif	Ahli dalam strategi pemasaran	positif
4	Memiliki nilai hidup bahwa dalam bisnis tidak selalu ada masa panen, tetapi akan ada masa paceklik	positif	Jijik dengan administrasi dan analisis kuantitatif keuangan	negatif
5	Produktivitas tinggi dengan bagi hasil	positif	Mahir dalam kalkulasi kelayakan investasi	positif

No	Butir Pernyataan Dimensi Psikologi	Kriteria Pengukuran Dimensi Psikologi	Butir Pernyataan Dimensi Keuangan	Kriteria Pengukuran Dimensi Keuangan
6	Jiwa sosial yang berlebihan berdampak keuangan	negatif	Tidak memiliki perencanaan dalam pengeluaran uang	negatif
7	Memiliki kejiwaan spekulatif	negatif	Punya pengetahuan dan pengalaman bidang keuangan yang cukup	positif
8	Disiplin yang tinggi membelanjakan uang	positif		
9	Mudah tergoda, terbujuk oleh lingkungan menghabiskan uang	negatif		
10	Seperti ada “raksana godaan dalam jiwa” untuk membelanjakan uang yang dimiliki, yang sulit direm	negatif		
11	Pengalaman pahit hidup tanpa uang, jadi pelajaran dan tertanam di dalam kesadaran	positif		
12	Ada kecenderungan, jiwa sosial dan spiritual lebih terasa dibanding jiwa bisnis	negatif		
13	Irasional mendominasi rasional dalam pengambilan keputusan keuangan	negatif		

(Sumber: Hasil Pengolahan oleh Peneliti)

Jadi, dimensi psikologi dari *financial behavior* terurai menjadi 13 butir pernyataan terdiri dari 6 pernyataan positif dan 7 pernyataan negatif. Sementara itu, dimensi keuangan dari *financial behavior* terurai menjadi 7 butir pernyataan terdiri dari 5 butir pernyataan positif dan 2 butir pernyataan negatif.

Pada kolom 3 dan 4 dari Tabel 2 diperoleh hasil analisis tahap pertama yang dilakukan setelah dimensi *financial behavior* diidentifikasi dari empat informan pelaku bisnis. Analisis itu mengkategorikan tipe dari dimensi yang dikelompokkan menjadi dua, yakni dimensi psikologi dan dimensi

keuangan. Selanjutnya pada Tabel 3, dihasilkan dimensi psikologi dan keuangan, yang merupakan gabungan untuk empat informan, kemudian dilanjutkan analisis pengkategorian setiap butir pernyataan menjadi positif atau negatif yang dapat dilihat pada Tabel 4.

Jadi, terdapat 13 butir pernyataan terkait dimensi psikologi, di mana 6 butir pernyataan adalah positif dan 7 butir pernyataan negatif. Di samping itu, terdapat 7 butir pernyataan terkait dengan dimensi keuangan, terdiri dari 5 butir pernyataan positif dan 2 butir pernyataan negatif. Enam pernyataan positif dari dimensi psikologi adalah:

terbentuknya penjiwaan kebiasaan kalkulasi biaya; menjadikan karyawan aset; memiliki nilai hidup bahwa dalam bisnis tidak selalu panen, tetapi akan ada masa paceklik; produktivitas tinggi dengan bagi hasil; disiplin yang tinggi membelanjakan uang; pengalaman pahit hidup tanpa uang, jadi pelajaran dan tertanam di dalam kesadaran. Tujuh butir pernyataan negatif dari dimensi psikologi adalah: tidak mampu menahan diri dalam membelanjakan uang; jiwa sosial yang berlebihan berdampak keuangan; memiliki kejiwaan spekulatif; mudah tergoda, terbujuk oleh lingkungan menghabiskan uang; seperti ada “raksasa godaan dalam jiwa” untuk membelanjakan uang yang dimiliki, yang sulit direm; ada kecenderungan, jiwa sosial dan spiritual lebih terasa dibanding jiwa bisnis; irasional mendominasi rasional dalam pengambilan keputusan keuangan.

Lima butir pernyataan positif dimensi keuangan sebagai berikut: mahir menggunakan analisis biaya dan manfaat; handal mencari alternatif pendanaan; ahli dalam strategi pemasaran; mahir dalam kalkulasi kelayakan investasi; dan punya pengetahuan dan pengalaman bidang keuangan yang cukup. Sedangkan 2 butir pernyataan negatif dari dimensi keuangan adalah: jijik dengan administrasi dan analisis kuantitatif keuangan; dan tidak memiliki perencanaan dalam pengeluaran uang.

Dari temuan tersebut terlihat bahwa keputusan para petinggi bisnis dalam suatu organisasi bisnis memang tidak selalu didasarkan pada analisis yang bersifat rasional tetapi juga sangat dipengaruhi aspek psikologi dari individu pengambil keputusan. Bahkan aspek irasionalitas mendominasi aspek rasional. Dalam kasus observasi-III SPT-III di satu sisi sangat lihai dalam

strategi bisnis dan pemasaran dan mengeksekusinya dengan sempurna, sehingga menghasilkan pelipatgandaan kekayaan perusahaan yang luar biasa. Namun, pada saat yang sama, SPT memiliki kelemahan yakni mudah sekali dan tanpa kendali dalam pengeluaran uang, mungkin karena *cash flow* terbiasa besar dan lupa antisipasi jika saat tertentu keberadaan *cash flow* terganggu.

Hal ini terbukti ketika bisnis mulai turun, SPT-III masih terbuai dengan keberhasilan masa lalu, tidak ada antisipasi atas ancaman keberlanjutan perusahaan, tidak ada antisipasi untuk memutuskan penyelamatan jangka pendek bidang keuangan, misalnya dengan mengamankan *cash flow* yang sangat besar itu dengan instrumen deposito, dan hasil deposito (bisa bunga atau dalam bentuk bagi hasil) akan dapat digunakan untuk operasional perusahaan dalam masa paceklik. Dalam konteks SPT-III, diperkirakan sampai lima tahun ke depan bila perusahaan tidak mendapatkan *income* dari operasional perusahaan masih bisa bertahan dari hasil investasi deposito, namun SPT III tidak melakukannya.

Demikian juga dengan observasi-IV, pada awalnya SPT-IV, dalam waktu lima belas tahun lebih memimpin perusahaan dengan baik dan berhasil mendapatkan keuntungan besar, terjadi pelipatgandaan kekayaan perusahaan. Namun, setelah itu, hampir sembilan tahun lamanya, sebagai pimpinan tertinggi perusahaan, SPT-IV mulai lepas kontrol dalam mengendalikan perusahaan terutama dalam penggunaan *cash flow*, yang tidak mengarah kepada kegiatan produktivitas yang terukur, namun spekulatif. Hal yang dilakukan oleh SPT-IV, justru mengurus *cash flow* untuk suatu pengembangan usaha yang

tidak didasarkan sama sekali pada perhitungan bisnis yang rasional, tetapi didasarkan pada kehendak diri pribadi dan hobi serta kesenangan. Banyak pihak yang telah mengingatkan langkah yang ditempuh oleh SPT-IV, di antaranya, tindakan spekulatif tersebut dapat membahayakan keberlangsungan hidup perusahaan yang sudah ada. Hal yang dikuatirkan itu terjadi, bisnis utama akhirnya terjual pada pihak lain. Jadi, SPT-III dan SPT-IV adalah representatif dari perilaku keuangan yang didominasi oleh aspek psikologi yang didominasi oleh dimensi irasional dari pada dimensi rasional.

Sebaliknya, observasi SPT-I dan observasi SPT-II adalah representatif perilaku keuangan yang baik. SPT-I secara cerdas mampu memproduksi *cash flow* yang melimpah dari keberhasilan bisnis dalam usaha perdagangan selama lima belas tahun terakhir sebelum terjadi pandemi. Investasi dilakukan secara cermat dengan kalkulasi biaya dan manfaat yang terukur, sehingga aset perusahaan terjaga dengan baik dan bahkan berkembang. SPT-I menginvestasikan pada bidang yang terkendali, seperti investasi membeli tanah, kemudian membangun rumah yang bisa dikontrakan. Sedangkan di masa pandemi di mana hampir setiap orang tiarap dalam menjalankan bisnis, SPT-I tidak tinggal diam, ia membaca situasi dan akhirnya banting setir ke dalam perdagangan berbasis digital. Walaupun hasil perdagangan digital hanya 30% dari total bisnis yang ada sebelumnya, namun SPT-I merasa dapat pengalaman baru yang sangat berharga di saat semua orang mengalami hal yang sama, karena faktor itu di luar kendali manusia di masa Pandemi Covid-19. Pengalaman SPT-I untuk dapat bertahan dan tetap menjalankan usaha selama pandemi

menjadi modal tersendiri bagi SPT-I untuk memacu produktivitas setelah pandemi “berakhir”. Intinya, SPT-I memiliki keteguhan diri dalam menghadapi situasi bisnis, baik dalam kondisi *cash flow* perusahaan melimpah maupun pada masa paceklik. SPT-I telah melakukan strategi yang tepat, yakni menyediakan *payung sebelum hujan*.

Hal yang sama juga berlaku dengan SPT-II, kecerdikan dalam pengelolaan keuangan, terlihat dari kemampuan mencari sumber pendanaan yang efisien dan memanfaatkan sosio kultural masyarakat sekitarnya. Di samping itu, keberanian untuk mengadopsi bagi hasil sistem mato rumah makan Padang berhasil dilaksanakan dengan baik (Hanif et al., 2019), di mana dalam konsep ini tidak hanya melakukan bagi hasil, tetapi juga berbagi risiko dengan seluruh pekerja. Bila pekerja tidak aktif, maka para pekerja tidak akan mendapatkan hasil, sebab para pekerja tidak mendapatkan upah dan gaji tetap per bulan. Maka pada masa pandemi, terlihat Rumah Makan Padang (RMP) yang dikelola SPT-II tetap eksis, walaupun sempat ditutup selama dua minggu pada saat masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di DKI Jakarta. Namun, saat ini SPT-II dan kelompok RMP yang dikelolanya mulai melaju kencang kegiatannya. Dalam hal ini, ada keteguhan mental dari seluruh tim RMP.

Berdasarkan analisis tersebut, konsep baru *financial behavior* adalah seperangkat aspek psikologi yang meliputi dimensi irasionalitas yang dibalut oleh aspek emosi yang mendominasi dimensi rasionalitas dalam pengambilan keputusan keuangan perusahaan. Dimensi psikologi terdiri dari 13 dimensi, terdiri dari 6 dimensi bersifat positif dan 7

dimensi bersifat negatif. Di samping itu, terdapat dimensi rasionalitas yang didasarkan kognitif individu meliputi 7 dimensi, terdiri dari 5 dimensi bersifat positif, dan 2 dimensi bersifat negatif. Sementara itu konsep financial behavior sebelumnya, sebagaimana yang dikemukakan Thaler (2016) dan Barberis, (2018) tidak secara tegas memposisikan bagaimana aspek psikologi dan keuangan atau ekonomi membentuk unsur *financial behavior*.

SIMPULAN

Setiap saat manusia dihadapkan pada pilihan. Sebagian besar waktu dan pekerjaan pimpinan tertinggi perusahaan adalah membuat pilihan atau memutuskan suatu kebijakan tertentu. Pada saat memilih satu di antara alternatif yang tersedia, idealnya pimpinan tertinggi perusahaan mendasarkannya pada fakta, analisis yang bersifat rasional. Namun, dalam diri manusia banyak unsur yang mempengaruhinya untuk berperilaku atau bertindak, dimensi rasionalitas hanyalah salah satu unsur dalam diri manusia diberikan kemampuan untuk menjadi manusia ekonomi (*economic man*), yang memungkinkannya untuk melakukan kalkulasi, menganalisis apa manfaat yang diperoleh dari setiap keputusan yang menimbulkan biaya. Di samping itu manusia juga memiliki unsur *social man*, *religius man* dan *spiritual man*, kesemuanya menentukan seorang individu yang di dalam dirinya terdapat aspek rasional dan sekaligus irasional. Kedua hal tersebut sama-sama menentukan dalam berperilaku dan memutuskan sesuatu, termasuk keputusan dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Individu pimpinan tertinggi perusahaan, di suatu saat tertentu bisa didominasi dimensi rasional, yakni dengan melakukan analisis biaya dan manfaat. Namun di

saat lain, bisa jadi yang mendominasi adalah dimensi irasionalitas ketika mengambil keputusan.

Dalam kaitan dengan empat orang individu pelaku bisnis, pimpinan tertinggi perusahaan dan sekaligus pemilik, juga terlihat aspek rasional dan irasional dalam pengambilan keputusan ekonomi. Hanya saja, dalam penelitian ini kadar dimensi irasionalitas lebih mendominasi dimensi rasional dalam pengambilan keputusan. SPT-I dan SPT-II, lebih kuat dan dominan unsur rasionalitas dalam dirinya dibanding unsur irasionalitas dalam pengambilan keputusan. Sebaliknya SPT-III dan SPT-IV adalah cerminan dari *financial behavior* yang lebih didominasi dimensi psikologis emosional ketimbang aspek rasionalitas. Jadi, kedua unsur itu, irasionalitas dan rasionalitas senantiasa ada dalam diri manusia dalam tindakan atau perilaku termasuk dalam pengambilan keputusan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anand, P., & Lea, S. (2011). The psychology and behavioural economics of poverty. *Journal of Economic Psychology*. 32(2). 284–293. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.11.004>
- Barberis, N. (2018). Richard Thaler and the Rise of Behavioral Economics. *The Scandinavian Journal of Economics*. 120(3). 661–684. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12313>
- Barberis, N., & Thaler, R. (2002). Working Paper Series a Survey of Behavioral Finance. *NBER Working Paper Series*. 2–67. <http://www.nber.org/papers/w922>

- Barbić, D., Lučić, A., & Chen, J. M. (2019). Measuring responsible financial consumption behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, 43(1). e0001. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12489>
- Chan, W. S., Frankel, R., & Kothari, S. P. (2004). Testing behavioral finance theories using trends and consistency in financial performance. *Journal of Accounting and Economics*, 38, 3–50. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.07.003>
- Dai, R. M., Kostini, N., & Tresna, P. W. (2019). The Effect of Behavioral Finance on Financial Performance. *Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 4(1), 57–62. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v4i1.19801>
- Earl, P. E. (2005). Economics and psychology in the twenty-first century. *Cambridge Journal of Economics*, 29(6), 909–926. <https://doi.org/10.1093/cje/bei077>
- Garia-Fodor, M., & Csiszárík-Kocsír, Á. (2018). The validity of value-based consumer behavioral models in the financial consciousness of the Z generation. *Online Journal Modelling the New Europe*, 27, 107–131. <https://doi.org/10.24193/OJMNE.2018.27.05>
- Hanif, H., Rakhman, A., & Nurkholis, M. (2019). *Building a Concept of Entrepreneurial Control*. 8(4), 1198–1206. <https://doi.org/10.18421/TEM84-13>
- Hirshleifer, D. (2015). Behavioral Finance. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 133–159. [https://doi.org/10.1146/annurev-](https://doi.org/10.1146/annurev-financial-092214-043752)
- [financial-092214-043752](https://doi.org/10.1146/annurev-financial-092214-043752)
- Hogarth, J. M., Beverly, S. G., & Hilgert, M. (2003). Patterns of financial behaviors: Implications for community educators and policy makers. *Patterns of Financial Behaviors: Implications for Community Educators and Policy Makers*, 1–28. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.196.5257>
- Idawati, K., Yusuf, M. R., & Widiastuti. (2015). Disonansi Kognitif, Konsep Diri dan Pembenaran dalam Hubungannya dengan Kecurangan Akademik. *Seminar Hasil Penelitian*.
- Johnson, E., & Sherraden, M. S. (2007). From Financial Literacy to Financial Capability Among Youth Center for Social Development. *Journal of Sociology and Social Welfare*. 34(3). 119–145. <http://gwbweb.wustl.edu/csd>
- Kamayanti, A. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif Akuntansi*. Yayasan Peneleh. Jakarta
- Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. PT Remaja Rosdakarya. Bandung
- Seuntjens, T. G., van de Ven, N., Zeelenberg, M., & van der Schors, A. (2016). Greed and adolescent financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 57, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.09.002>
- Tang, N., & Baker, A. (2016). Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 54, 164–176. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.005>

- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*. 106(7). 1577–1600. <https://doi.org/10.1257/aer.106.7.1577>
- Van Der Sar, N. L. (2004). Behavioral finance: How matters stand. *Journal of Economic Psychology*. 25(3). 425–444. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2004.02.001>