

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bagian berikut ini akan membahas tinjauan teoritis yang menyangkut penelitian terdahulu tentang topik yang relevan dengan pengambilan keputusan investasi. Selanjutnya dikemukakan definisi dan teori-teori tentang dasar-dasar teori *overconfidence*, *heuristic*, persepsi terhadap risiko, dan pengambilan keputusan investasi.

#### **2.1. Penelitian Terdahulu**

Penelitian tentang dimensi perilaku pengambilan keputusan banyak dilakukan antara lain, sebagai berikut :

1. ***Nosić & Weber, 2007, Determinants of Risk Taking Behavior: The role of Risk Attitudes, Risk Perceptions and Beliefs***

Telah banyak penelitian yang memberi argumentasi bahwa tidak hanya perilaku risiko yang mempengaruhi pengambilan keputusan berisiko, tetapi subyektifitas individu (*belief*) juga (Nosić & Weber, 2007). Penelitian yang menghubungkan antara perilaku *overconfidence* dengan sikap terhadap risiko dan perilaku pengambilan keputusan berisiko dilakukan oleh (Nosić & Weber, 2007). Nosić dan Weber melakukannya pada dua domain yaitu saham dan lotere dengan cara eksperimental dan menggunakan obyek mahasiswa jurusan bisnis. Penelitian ini membuktikan bahwa sikap terhadap risiko dan persepsi subyektif yang diukur dengan *optimism* dan *overconfidence* bisa memprediksi perilaku berisiko.

**Persamaan Penelitian :**

Tujuan penelitian Nosić & Weber, 2007 sama dengan peneliti sekarang yaitu meneliti faktor *overconfidence* yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

**Perbedaan Penelitian :**

Variabel Independen yang digunakan penelitian Nosić & Weber, 2007 yaitu *overconfidence* dan perilaku pengambilan keputusan berisiko sebagai variabel dependennya. Berbeda dengan penelitian sekarang yang menggunakan *overconfidence* dan *heuristic* sebagai variabel independen dan pengambilan keputusan sebagai variabel dependen. Selain itu, yang juga menjadi faktor pembeda pada penelitian Nosić & Weber penelitiannya pada investor saham dan lotere, pada penelitian sekarang pada pengusaha kecil menengah.

**2. *Lammers, Willebrands, & Hartog, 2010, Risk Attitude and Profits among Small Enterprises in Nigeria.***

Penelitian tentang persepsi risiko entrepreneur oleh Lammers, di tahun 2010 di Lagos Nigeria. Variabel yang diteliti adalah *risk attitude* yang diukur dengan dua jenis risiko antara lain persepsi terhadap risiko dan kecenderungan terhadap risiko. Disini persepsi terhadap risiko adalah ukuran seberapa berisikonya suatu keputusan dalam pandangan pengambil keputusan. Disamping itu, kecenderungan terhadap risiko diartikan sebagai kecenderungan seseorang untuk mengambil risiko atau tidak. Orang yang kecenderungan terhadap risikonya tinggi dapat dianggap sebagai *risk seeker*. Selain variabel utama, penelitian ini juga menguji pengaruh variabel demografi perusahaan antara lain umur, *size*,

lokasi dan sektor industri, dengan pemikiran, secara garis besar faktor-faktor tersebut mempengaruhi profit perusahaan.

Penelitian ini dilakukan dengan metode survey dan hasilnya adalah bahwa persepsi terhadap risiko yang tinggi mempunyai pengaruh positif pada profit, sementara itu kecenderungan terhadap risiko berpengaruh negatif terhadap laba jika persepsi terhadap risiko tidak dimasukkan. Dengan kata lain, kecenderungan terhadap risiko jika bersama-sama dengan persepsi terhadap risiko tidak berpengaruh terhadap laba. Sebagai tambahan analisis, unsur demografi perusahaan mempunyai pengaruh terhadap laba perusahaan. Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa wirausaha yang kecenderungan terhadap risikonya tinggi malah cenderung kinerjanya rendah. Hasil semacam ini masih belum konsisten di berbagai penelitian.

**Persamaan Penelitian :**

Pada penelitian Lammers, Willebrands, & Hartog, 2010 dengan penelitian sekarang sama-sama mengukur persepsi terhadap risiko, seberapa berisikonya suatu keputusan dalam pandangan pengambil keputusan.

**Perbedaan Penelitian :**

Pada penelitian Lammers, Willebrands, & Hartog (2010) menguji pengaruh variabel demografi perusahaan antara lain umur, *size*, lokasi dan sektor industri, dengan pemikiran, secara garis besar faktor-faktor tersebut mempengaruhi profit perusahaan, berbeda dengan penelitian sekarang yang tidak menghubungkan pada pengaruh profit perusahaan. Variabel independen yang digunakan oleh Lammers

yaitu *risk perception* sedangkan pada penelitian sekarang *risk perception* digunakan sebagai variabel intervening.

**3. Nurul Badriyah (2010), Pengaruh Karakteristik Individu, Sikap dan Persepsi terhadap Perilaku Wirausahawan (Studi Pada Industri Kecil Kerajinan Tangan & Handycraft Di Kabupaten Lamongan).**

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh karakteristik individu, sikap dan persepsi secara simultan terhadap perilaku kewirausahaan. Menganalisis pengaruh karakteristik individu, sikap dan kewirausahaan secara parsial terhadap perilaku kewirausahaan, serta menganalisis variabel yang dominan mempengaruhi perilaku kewirausahaan. Penelitian ini dilaksanakan pada para pengusaha industri kerajinan tangan & Handycraft di Kabupaten Lamongan. Penelitian ini menggunakan data interval sedangkan pengumpulan data primer dilakukan melalui penyebaran kuisioner pada 67 pengusaha kerajinan tangan & Handycraft yang tersebar di Kabupaten Lamongan. Dalam hal ini terdapat tiga variabel independent yang dianalisis yaitu: Karakteristik individu, sikap dan Persepsi. Sementara variabel dependennya adalah Perilaku Kewirausahaan. Selanjutnya data yang telah terkumpul selanjutnya dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa karakteristik individu, sikap, dan persepsi secara positif berpengaruh secara simultan terhadap perilaku kewirausahaan. Adapun secara parsial semua variabel dependen berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku kewirausahaan, persepsi merupakan variabel yang dominan berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan.

**Persamaan Penelitian :**

Salah satu variabel yang digunakan pada penelitian Nurul Badriyah (2010) yaitu persepsi yang berpengaruh terhadap perilaku wirausaha, sedangkan peneliti sekarang memasukan variabel persepsi sebagai variabel yang berpengaruh terhadap pengambilan keputusan wirausaha.

**Perbedaan Penelitian :**

Pada penelitian Nurul Badriyah (2010) variabel dependennya adalah perilaku wirausaha, sedangkan peneliti sekarang adalah pengambilan keputusan investasi wirausaha. Selain itu yang menjadi faktor pembeda dengan penelitian sekarang, pada penelitian Nurul Badriyah (2010), penelitian dilakukan pada wirausaha di Lamongan sedangkan peneliti sekarang dilakukan pada wirausaha muslim di Sidoarjo.

**4. Meirdina Kurniati, 2009, Hubungan antara faktor psikologi terhadap perilaku investor, jenis investasi dan besarnya dana yang diinvestasikan.**

Topik yang diangkat oleh Meirdina Kurniati mengenai *financial behavior* dengan judul penelitian “Hubungan Faktor Psikologi Pemodal Surabaya dengan Jenis Investasi, Besarnya Dana yang di Investasikan dan Perilaku Pemodal Terhadap Risiko” menguji faktor psikologi apa saja yang membentuk perilaku pemodal. Selain itu peneliti juga berusaha menguji apakah faktor psikologi pemodal dapat digunakan untuk memprediksi jenis investasi, perilaku pemodal terhadap risiko, dan besarnya dana yang digunakan dalam berinvestasi. Populasi dari penelitian adalah pemodal yang menginvestasikan dananya pada sektor perbankan, pasar modal, dan sektor riil. Penyebaran wilayahnya mencakup

wilayah-wilayah yang berada di Surabaya dan sekitarnya. Dari prespektif metode pengumpulan data yang dilakukan Meirdina Kurniati merupakan penelitian observasi dan survei, yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan melakukan pengamatan terhadap gejala yang diteliti dan mengambil sampel dari populasi dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengambilan data. Teknik analisis data yang di gunakan yaitu dengan analisis faktor dan *logistic regression*. Peneliti mendapatkan hasil bahwa faktor-faktor yang dianalisis dapat digunakan untuk memprediksi jenis investasi, perilaku terhadap risiko, dan besarnya dana yang diinvestasikan.

#### **Persamaan Penelitian :**

Topik yang diangkat dalam penlitian Meirdina Kurniati (2009) adalah *behavioral finance*. Selain itu, Faktor-faktor psikologi digunakan untuk menjelaskan mengenai gejala perilaku investor.

#### **Perbedaan Penelitian :**

Penelitian Meirdina Kurniati (2009) meneliti perilaku investor dan jenis investasi disektor perbankan, sektor pasar modal, dan sektor riil, sedangkan penelitian sekarang, meneliti perilaku wirausaha dan khususnya pada jenis usaha kecil menengah. Faktor-faktor yang akan diteliti dalam penelitian sekarang adalah *overconfidence, heuristic*, persepsi risiko dan pengambilan keputusan wirausaha. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Meirdina Kurniati (2009) faktor yang diteliti adalah *Overconfidence, Herdlike Behavior, Status Quo, Mental Accounting, Vividness Bias, Anchoring, Considering The Past, Loss Aversion, Emotion*, dan *Self Control*.

Tabel 2.1  
PERSAMAAN DAN PERBEDAAN PENELITIAN

| Peneliti                    | <i>Nosić &amp; Weber</i>   | <i>Lammers, Willebrands, &amp; Hartog</i> | Nurul Badriyah  | Meirdina Kurniati   | Peneliti Sekarang                           |
|-----------------------------|--|---|---|---|---|
| <b>Variabel Dependen</b>    | Perilaku Pengambilan Keputusan                                   | Kecenderungan terhadap risiko             | Karakteristik Individu, Sikap dan Persepsi terhadap risiko          | Jenis Investasi, Besarnya Dana yang di Investasikan           | Perilaku Pengambilan Keputusan              |
| <b>Variabel Independen</b>  | <i>Overconfidence</i>  | Persepsi Risiko                           | Perilaku Wirausahawan   | Perilaku investor   | <i>Overconfidence dan Heuristic</i>         |
| <b>Variabel Intervening</b> | -  | -   | -   | -   | Persepsi Risiko                             |
| <b>Populasi</b>             | Investor Saham Mahasiswa di Jurusan Bisnis Universitas Mannheim. | Wirausahawan UKM di Lagos, Nigeria.       | Industri Kecil Kerajinan Tangan & Handycraft di Kabupaten Lamongan. | Investor pada sektor perbankan, pasar modal, dan sektor riil. | Wirausahawan di Sidoarjo.                   |
| <b>Periode Penelitian</b>   | 2007   | 2010                                      | 2010  | 2009  | 2012  |
| <b>Teknik Sampling</b>      | <i>Purposive Sampling</i>  | <i>Purposive Sampling</i>                 | <i>Purposive sampling</i>   | <i>Purposive Sampling</i>                                     | <i>Purposive &amp; Convenience Sampling</i> |
| <b>Teknik Analisis</b>      | Analisis Statistik   | Analisis Statistik                        | Analisis statistik  | Analisis Statistik  | GSCA  |
| <b>Jenis Data</b>           | Data Primer  | Data Primer                               | Data Primer   | Data Primer   | Data Primer                                 |
| <b>Metode</b>               | Kuesioner  | Kuesioner                                 | Observasi dan kuesioner   | Observasi dan Survei  | Kuesioner                                   |

## 2.2. Landasan Teori

Landasan teori yang digunakan di dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

### 2.2.1 *Overconfidence*

*Overconfidence* adalah perasaan percaya pada dirinya sendiri secara berlebihan. Berdasarkan penelitian empiris yang dilakukan oleh Griffin & Vary (1996), menyatakan bahwa *overconfidence* terbagi menjadi dua tipe yaitu seseorang yang bersikap *overconfidence* karena terlalu percaya akan pengetahuan yang dimilikinya dan dikarenakan terlalu percaya diri akan kemampuan dirinya sendiri.

Mahajan (1992, p. 330) dalam Ricciardi dan Simon (2000) mendefinisikan *overconfidence* sebagai “*an overestimation of the probabilities for a set of events*”. Berarti, *overconfidence* adalah terlalu tingginya penilaian seseorang terhadap kemampuan atau suatu kondisi. Pendapat lain adalah bahwa *overconfidence* dapat dikatakan sebagai suatu kondisi dimana seorang individu memiliki *positive rating* yang terlalu tinggi tentang karakteristik personal dan mempunyai optimism yang tak terbatas tentang masa depan atau memiliki perasaan mampu untuk mengontrol kejadian (Bazerman, 2002, p. 65).

Menurut Trevelyan (2008), *overconfidence* berbeda dengan optimism baik karakteristiknya maupun konsekuensi yang dihasilkannya. *Overconfidence* cenderung berakibat buruk. Salah satu cara mengukur *overconfidence* adalah dengan memberi pertanyaan umum sekaligus ditanyakan keyakinan kebenaran



jawabannya. *Confidence* dianggap *over* jika tingkat kebenaran jawaban lebih rendah dari pada anggapan terhadap kebenaran jawaban suatu pertanyaan.

Wirausahawan cenderung *overconfidence*. Menurut Trevelyan, (2008) *overconfidence* kadang diartikan sebagai *self efficacy* yang dalam kasus wirausaha studi empiris membuktikan dukungan *self efficacy* terhadap niat berwirausaha. Baik wirausaha maupun investor bisa terkena *overconfidence* bias (Koellinger, Minniti, & Schade, 2007) tetapi dalam hal yang berbeda. Kalau wirausaha berkaitan dengan produknya, melakukan *judgement* terhadap kemampuan manajerialnya ataupun kemampuan mengontrol keadaan.

### **2.2.2 Heuristic**

Istilah *heuristic* berasal dari bahasa Yunani yang berarti “melayani untuk mendapat sesuatu atau menemukan”. *Heuristik* diartikan sebagai pengambilan keputusan yang mendasarkan pada *rule of thumb*, *intuitive judgement* dan kebiasaan. Menurut Ritter, “*Heuristics, or rules of thumb, make decision-making easier. But they can sometimes lead to biases, especially when things change. These can lead to suboptimal investment decisions*” (Ritter, 2003).

Definisi lain adalah bahwa *heuristic* juga bisa dianggap sebagai strategi sebagaimana pendapat Gigerenzer & Gaissmaier, (2011) yang menyatakan “*strategies that ignore information to make decisions faster, more frugally, and/or more accurately than more complex methods*”. Dengan demikian, *heuristic* berarti strategi pengambilan keputusan yang cepat dan kadang tidak menggunakan banyak informasi karena pengambil keputusan menganggap sebagai suatu kebiasaan.

Terdapat dua jenis *heuristic* yaitu *heuristic* tipe pertama adalah pengambilan keputusan dengan cepat karena tidak terlalu penting, misalnya lebih memilih burger dibanding hot dog karena biasanya begitu. *Heuristic* tipe kedua adalah jika pengambilan keputusan yang diambil lebih membutuhkan upaya, misalnya “sekarang lebih memilih hot dog karena disajikan dengan cara berbeda dan saya suka mencoba sesuatu yang baru”. (Ackert & Deaves, 2010, pp 86).

### **2.2.3 Persepsi risiko (*risk perception*)**

Persepsi terhadap risiko memainkan peran penting dalam perilaku manusia khususnya terkait pengambilan keputusan dalam keadaan tidak pasti. Meskipun demikian, masih sedikit ditemui penelitian tentang elemen risiko, persepsi risiko dan kecenderungan terhadap risiko terhadap pengambilan keputusan (David Forlani & John W Mullins, 2000).

Seseorang cenderung mendefinisikan situasi berisiko apabila mengalami kerugian akibat jeleknya suatu keputusan, khususnya jika kerugian tersebut berdampak pada situasi keuangannya. Karena persepsi risiko merupakan penilaian seseorang pada situasi berisiko, maka penilaian tersebut sangat tergantung pada karakteristik psikologis dan keadaan orang tersebut. Derajat ketidakpastian akan dievaluasi dan dinilai secara berbeda oleh pengambil keputusan yang berbeda-beda. Dalam hal perilaku wirausaha, Lammer, *et.al*, (2010), menyatakan “*Risk perception measures how risky the decision is perceived by the entrepreneur, where a higher risk perception leads c.p. to less risky behavior*”.

Lebih lanjut jika dihubungkan dengan rasa percaya diri dikatakan bahwa orang yang memiliki rasa percaya diri tinggi akan mempersepsi dirinya mampu menganalisis, memproses dan membuat kesimpulan berdasarkan informasi yang terbatas atau informasi yang tidak jelas. Jadi rasa percaya diri dapat mempengaruhi penilaian seseorang terhadap derajat ketidakpastian situasi tertentu. Dengan kata lain, rasa percaya diri merupakan penilaian subyektif terhadap kemampuan seseorang menjalankan tugas utama dalam situasi pengambilan keputusan. hal diatas yang mungkin juga memberi bukti bahwa wirausahawan sering *overconfidence* dan *over optimistic*.

Lebih jauh Sitkin dan Pablo (Sitkin & Pablo, 1992) meramalkan, pengusaha yang memiliki kecenderungan risiko yang lebih besar cenderung memilih usaha berisiko. Menariknya, kecenderungan risiko tidak berpengaruh signifikan terhadap persepsi risiko usaha mereka, sehingga bertentangan dengan prediksi. Dengan demikian, kecenderungan risiko tampaknya merupakan dampak langsung perilaku usaha pilihan, bukan secara tidak langsung mempengaruhi perilaku melalui proses persepsi (David Forlani & John W Mullins, 2000).

Literatur tentang risiko yang ada umumnya terfokus pada persepsi risiko dan kecenderungan terhadap risiko. Kecenderungan risiko merupakan suatu kecenderungan seseorang apakah berani menghadapi risiko ataukah justru menghindari risiko (Sitkin & Pablo, 1992). Lebih jauh, Sitkin & Pablo memperoleh temuan yang tidak konsisten pada hubungan persepsi risiko dan perilaku risiko (yaitu pilihan risiko yang tinggi dalam situasi risiko yang tinggi) bila dihubungkan dengan upaya menghilangkan kecenderungan risiko.

#### 2.2.4 Teori Pengambilan Keputusan

Perkembangan teori pengambilan keputusan sangat luas dan menjadi area kajian berbagai bidang ilmu baik bisnis maupun psikologi dalam bidang keuangan, terhadap dua jenis keputusan yaitu keputusan investasi dan keputusan pendanaan. Pengambilan keputusan dari sudut pandang teori keperilakuan adalah sebagai respon dari suatu problem dan dilakukan dengan memilih alternatif yang paling bisa diterima dalam mencapai tujuan.

*Behavioral finance* muncul diawal tahun 1980-an digagas oleh ahli-ahli keuangan seperti DeBondt dan Thaler bersama dengan ahli-ahli psikologi termasuk Andersen dan Kahneman, yang mana dapat menyimpulkan bahwa dalam pengambilan keputusan, selain aspek perhitungan kuantitatif untuk mendapat *expected utility* tertinggi, aspek emosi dan perilaku juga merupakan hal yang dianggap sangat mempengaruhi pengambilan keputusan investasi. Dalam hal ini, perilaku pengambilan keputusan secara umum dipengaruhi faktor situasi dan faktor individu pengambil keputusan (Lammers & et.al, 2010).

Terlepas dari pentingnya perusahaan bisnis kecil, sebagian besar literatur dan survei yang terkait dengan penganggaran modal diperuntukkan bagi perusahaan besar. Fakta bahwa metode yang sesuai untuk perusahaan bisnis kecil mungkin berbeda dari yang diterapkan untuk perusahaan besar dibahas. Brigham menyarankan bahwa dalam penganggaran modal mungkin lebih penting bagi perusahaan yang lebih kecil daripada perusahaan yang lebih besar karena kurangnya akses ke pasar publik untuk mendapat pendanaan, risiko yang melekat dan kurangnya diversifikasi dalam perusahaan kecil.

### 2.2.5 Hubungan *overconfidence*, *heuristic*, persepsi risiko dan perilaku pengambilan keputusan

Hubungan antara *overconfidence*, *heuristic*, persepsi terhadap risiko dan pengambilan keputusan berisiko dijelaskan oleh *Theory Reasoned Action*. Teori ini pertama kali dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1980. Teori ini disusun menggunakan asumsi dasar bahwa manusia berperilaku dengan cara yang sadar dan mempertimbangkan segala informasi yang tersedia. Dalam TRA ini, Ajzen menyatakan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku menentukan akan dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tersebut. Lebih lanjut, Ajzen mengemukakan bahwa niat melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu dipengaruhi oleh dua penentu dasar, yang pertama berhubungan dengan sikap (*attitude towards behavior*) dan yang lain berhubungan dengan pengaruh sosial yaitu norma subjektif (*subjective norms*). Dalam upaya mengungkapkan pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap niat untuk dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku, Ajzen melengkapi TRA ini dengan keyakinan (*beliefs*). Dikemukakannya bahwa sikap berasal dari keyakinan terhadap perilaku (*behavioral beliefs*), sedangkan Norma subjektif berasal dari keyakinan normatif (*normative beliefs*) (Wong & Ho, 2005).

*Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan pengembangan lebih lanjut dari TRA. Ajzen (1991) menambahkan konstruk yang belum ada dalam TRA, yaitu kontrol perilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*). Konstruk ini ditambahkan dalam upaya memahami keterbatasan yang dimiliki individu dalam rangka melakukan perilaku tertentu. Secara lebih lengkap Ajzen

menambahkan faktor latar belakang individu ke dalam TPB, sehingga secara skematik TPB mengandung berbagai variabel yaitu:

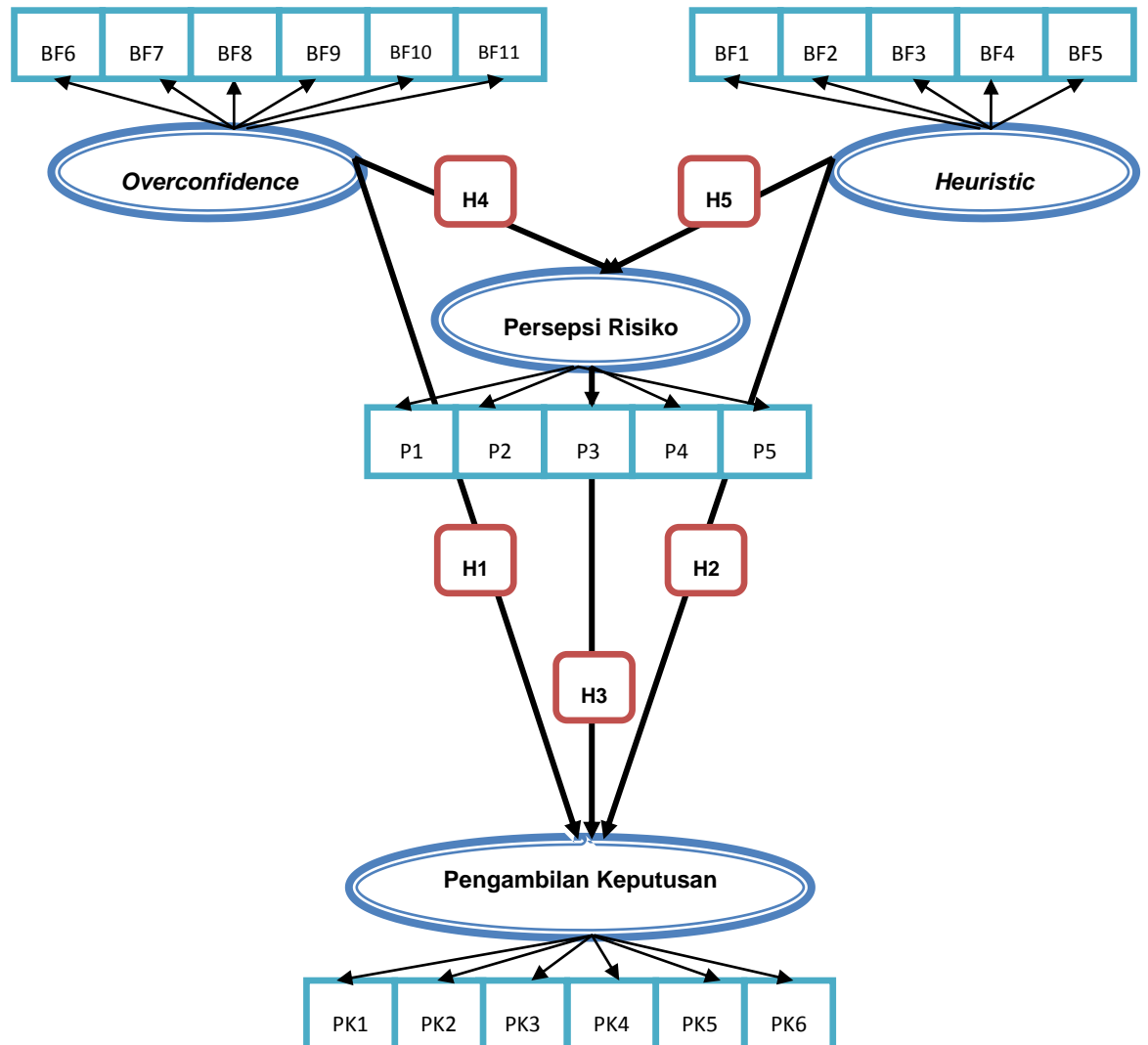
1. Latar belakang (*background factors*), seperti usia, jenis kelamin, suku, status sosial ekonomi, suasana hati, sifat kepribadian, dan pengetahuan mempengaruhi sikap dan perilaku individu terhadap sesuatu hal. Faktor personal adalah sikap umum seseorang terhadap sesuatu, sifat kepribadian (*personality traits*), nilai hidup (*values*), emosi, dan kecerdasan yang dimilikinya. Faktor sosial antara lain adalah usia, jenis kelamin (*gender*), etnis, pendidikan, penghasilan, dan agama. Faktor informasi adalah pengalaman, pengetahuan dan ekspose pada media.
2. Keyakinan Normatif (*Normative Beliefs*), yang berkaitan langsung dengan pengaruh lingkungan. Menurut Ajzen, faktor lingkungan sosial khususnya orang-orang yang berpengaruh bagi kehidupan individu (*significant others*) dapat mempengaruhi keputusan individu.
3. Norma subjektif (*Subjective Norm*) adalah sejauh mana seseorang memiliki motivasi untuk mengikuti pandangan orang terhadap perilaku yang akan dilakukannya (*Normative Belief*). Kalau individu merasa itu adalah hak pribadinya untuk menentukan apa yang akan dia lakukan, bukan ditentukan oleh orang lain disekitarnya, maka dia akan mengabaikan pandangan orang tentang perilaku yang akan dilakukannya.
4. Keyakinan bahwa suatu perilaku dapat dilaksanakan (*control beliefs*) diperoleh dari berbagai hal, pertama adalah pengalaman melakukan perilaku yang sama sebelumnya atau pengalaman yang diperoleh karena melihat orang lain

(misalnya teman, keluarga dekat) melaksanakan perilaku itu sehingga ia memiliki keyakinan bahwa ia pun akan dapat melaksanakannya.

5. Persepsi kemampuan mengontrol (*Perceived Behavioral Control*), yaitu keyakinan (*beliefs*) bahwa individu pernah melaksanakan atau tidak pernah melaksanakan perilaku tertentu, individu memiliki fasilitas dan waktu untuk melakukan perilaku itu, kemudian individu melakukan estimasi atas kemampuan dirinya.
6. Niat untuk melakukan perilaku (*Intention*) adalah kecenderungan seseorang untuk memilih melakukan atau tidak melakukan sesuatu pekerjaan. Niat ini ditentukan oleh sejauh mana individu memiliki sikap positif pada perilaku tertentu.

Lebih lanjut, teori diatas diuji dibanyak area baik sosial, kesehatan, bisnis maupun keuangan. Penelitian-penelitian tersebut ada yang menguji secara menyeluruh, ada pula yang sebagian. Secara garis besar pendekatan yang digunakan oleh studi terhadap persepsi, sikap dan perilaku terhadap risiko dapat digolongkan menjadi dua besar yaitu *trait approach* dan *cognitive approach*. *Trait approach* menguji sejumlah karakter psikologi manusia sebagai bagian dari populasi. Dalam hal risiko, pendekatan ini menyatakan bahwa karakteristik wirausaha cenderung “*a high level of risk-taking propensity*”. Sementara itu *cognition-oriented approach* mengkaji bagaimana persepsi, kognisi dan *decision-making styles, heuristics, biases* dan *intentions affect behaviour, in this case entrepreneurial risk behaviour*.

### 2.3. Kerangka Penelitian



Gambar 2.1  
Kerangka Penelitian

### 2.4. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teori yang telah dipaparkan diatas, maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H1 : Ada pengaruh faktor *overconfidence* terhadap perilaku pengambilan keputusan wirausaha.



- H2 : Ada pengaruh faktor *heuristic* terhadap perilaku pengambilan keputusan wirausaha.
- H3 : Ada pengaruh faktor persepsi risiko terhadap perilaku pengambilan keputusan wirausaha.
- H4 : Ada pengaruh faktor *overconfidence* terhadap persepsi risiko.
- H5 : Ada pengaruh faktor *heuristic* terhadap persepsi risiko.