

BAB II

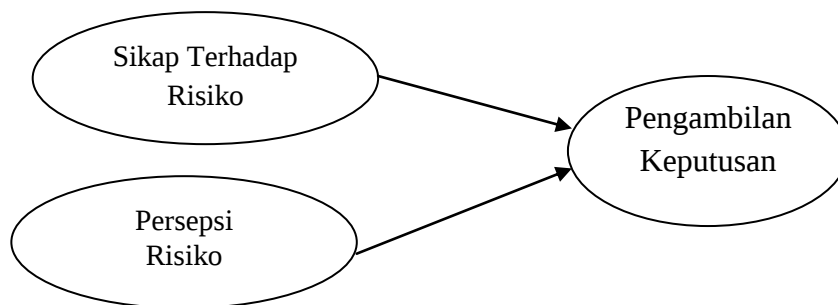
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka akan dipaparkan beberapa penelitian terdahulu yang digunakan sebagai sumber rujukan dalam meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi risiko, heuristik dan sikap terhadap risiko dalam pengambilan keputusan investasi pada wirausaha.

2.1.1 Clare Brindley (2005), *Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential Risk (Woman and Risk)*

Tujuan penelitian ini untuk mengkaji hambatan apa saja yang dihadapi oleh wirausaha wanita dalam pengambilan keputusan di Inggris. Hambatan itu terdiri dari persepsi dan sikap terhadap risiko. Objek yang diteliti oleh Brindley (2005) tentang persepsi risiko dan sikap terhadap risiko yang dihadapi oleh wirausaha wanita dalam pengambilan keputusan di Inggris.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Clare Brindley (2005)

Sumber : *Barriers To Women Achieving Their Entrepreneurial Potential Risk (Woman And Risk)* Oleh Clare Brindley (2005)

Dalam penelitiannya, Brindley (2005) menggunakan responden yang berwirausaha pada UKM dengan menggunakan SEM (*Stuctur Equal Modelling*).

Dan dari pengujian tersebut Brindley (2005) mendapatkan hasil bahwa hambatan yang terdiri dari persepsi risiko dan sikap terhadap risiko ternyata mempengaruhi pengambilan keputusan pada pengusaha wanita.

Persamaan :

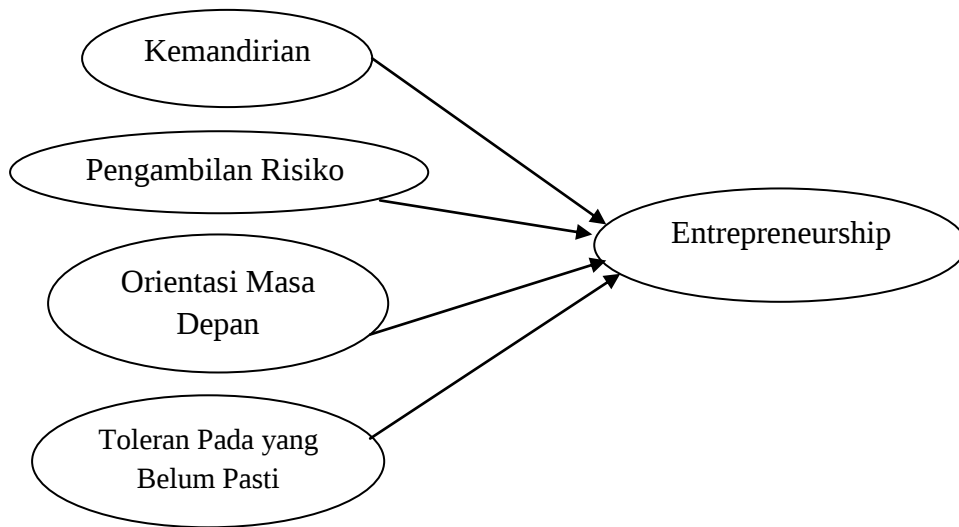
1. Tujuan Penelitian Brindley (2005) sama dengan peneliti sekarang yaitu meneliti faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan.
2. Peneliti tersebut membahas mengenai wirausaha begitu pula dengan peneliti sekarang.

Perbedaan :

1. Responden dalam penelitian menggunakan wirausaha wanita saja sedangkan peneliti sekarang menggunakan wirausaha wanita maupun pria.
2. Penelitian tersebut dilakukan di Inggris sedangkan penelitian sekarang dilakukan di Sidoarjo

2.1.2 Ribhan (2006), Analisis Perbandingan Kemampuan *Entrepreneurship* Antara Pengusaha Wanita dan Pria Pada Usaha Kecil dan Menengah di Bandar Lampung

Tujuan penelitian ini untuk mengkaji perbandingan kemampuan berwirausaha antara pengusaha wanita dan pria dalam pengambilan keputusan di Bandar Lampung. Dimana kemampuan berwirausaha ini berkaitan dengan sikap terhadap risiko dalam pengambilan keputusan. Objek yang diteliti oleh Ribhan (2006) tentang sikap terhadap risiko dalam pengambilan keputusan di Bandar Lampung.



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran Ribhan (2006)

Sumber : Analisis Perbandingan Kemampuan *Entrepreneurship* Antara Pengusaha Wanita dan Pria Pada Usaha Kecil dan Menengah di Bandar Lampung oleh Ribhan (2006)

Dalam penelitiannya, Ribhan (2006) menggunakan 150 responden yang berwirausaha pada UKM. Dengan menggunakan AMOS, Ribhan (2006) mendapatkan hasil bahwa kemampuan berwirausaha dalam hal sikap terhadap risiko dalam pengambilan keputusan antara wanita dan pria mempunyai perbedaan tetapi tidak signifikan.

Persamaan :

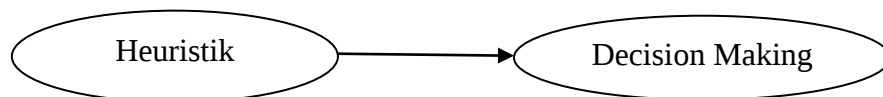
1. Tujuan Penelitian Ribhan (2006) sama dengan peneliti sekarang yaitu meneliti faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan.
2. Peneliti tersebut membahas mengenai wirausaha begitu pula dengan peneliti sekarang.

Perbedaan :

1. Responden dalam penelitian menggunakan analisis perbandingan perbedaan antara wirausaha wanita dengan pria sedangkan peneliti sekarang menggunakan wirausaha wanita maupun pria.
2. Penelitian tersebut dilakukan di Inggris sedangkan penelitian sekarang dilakukan di Sidoarjo

2.1.3 Gerd Gigerenzer and Wolfgang Gaissmaier (2011), *Heuristik Decision Making*

Tujuan penelitian ini untuk mengkaji tentang keputusan heuristik terkait dengan rawan kesalahan intuisi atau bahkan irasionalitas terhadap pengambilan keputusan pada individu berbeda. Objek yang diteliti oleh Gerd Gigerenzer and Wolfgang Gaissmaier (2011) tentang keputusan heuristik terkait dengan rawan kesalahan intuisi atau bahkan irasionalitas terhadap pengambilan keputusan.



Gambar 2.3
Kerangka Pemikiran Gigerenzer dan Gaissmaier (2011)

Sumber : *Heuristik Decision Making* oleh Gerd Gigerenzer and Wolfgang Gaissmaier (2011)

Dalam penelitiannya terhadap individu yang berbeda mendapatkan hasil bahwa adanya tiga alat dalam pengambilan keputusan yaitu permodelan logika, statistic dan heuristik belum diperlakukan sama. Karena masing-masing alat tersebut cocok untuk jenis masalah tertentu dan tiap individu yang berbeda. Pada akhirnya heuristik ternyata dapat lebih akurat daripada strategi berdasarkan statistic karena akurasi tergantung pada lingkungan dan cukup pengalaman.

Persamaan :

Tujuan Penelitian Gigerenzer dan Gaissmaier (2006) sama dengan peneliti sekarang yaitu meneliti faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan.

Perbedaan :

Penelitian tersebut di tujukan pada individu berbeda sedangkan peneliti sekarang ditujukan pada wirausaha kecil menengah

2.1.4 Jay B. Barney (1997), *Differences Between Entrepreneurs And Managers In Large Organizations: Biases And Heuristics In Strategic Decision-Making*

Tujuan penelitian ini untuk mengkaji tentang keputusan heuristik dalam pengambilan keputusan antara pengusaha dan manajer. Penelitian tersebut menggunakan 124 pengusaha dan 95 manajer. Dengan analisis regresi, penelitian ini membuktikan bahwa heuristik merupakan faktor pendukung utama dalam pengambilan keputusan.

Persamaan :

Tujuan Penelitian Barney (1997) sama dengan peneliti sekarang yaitu meneliti faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan.

Perbedaan :

Penelitian tersebut di tujukan pada manajer dan pengusaha sedangkan peneliti sekarang ditujukan pada wirausaha

Tabel 2.1
PERSAMAAN DAN PERBEDAAN PENELITIAN

Keterangan	Clare Brindley (2005)	Ribhan (2006)	Gerd Gigerenzer and Wolfgang Gaissmaier (2011)	Jay B. Barney (1997)	Penelitian Sekarang (2012)
Objek Penelitian	Persepsi Risiko dan Sikap Terhadap Risiko	Sikap Terhadap Risiko	<i>Heuristik Decision making</i>	Bias dan <i>Heuristik</i> Terhadap Pengambilan Keputusan	Persepsi Risiko, Heuristik dan Sikap Terhadap Risiko Dalam Pengambilan Keputusan
Variabel Eksogen	1. Persepsi Risiko 2. Sikap Terhadap Risiko	Sikap Terhadap Risiko	Heuristik	1. Bias 2. Heuristik	1. Persepsi Risiko 2. Heuristik
Variabel Endogen	Pengambilan Keputusan	Pengambilan Keputusan	Pengambilan Keputusan	Pengambilan Keputusan	1. Sikap Terhadap Risiko 2. Pengambilan Keputusan
Teknik Sampling	<i>Judgmental Sampling</i>	<i>Stratified dan random Sampling</i>	<i>Judgmental Sampling</i>	<i>Judgmental Sampling</i>	<i>Purposive, Stratified dan Cluster Random Sampling</i>
Pengukuran Variabel	Skala Likert	Skala Likert	Skala Likert	Skala Likert	Skala Likert
Teknik Analisis	SEM	SEM	SEM	Regresi	SEM
Instrumen Penelitian	AMOS	AMOS	AMOS	SPSS	AMOS

Sumber : Clare Brindley (2005), Ribhan (2006), Gigerenzer dan Gaissmaier (2011), Jay B. Barney (1997), diolah.

Pada Tabel 2.1 di atas dapat diketahui persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan saat ini.

2.2 Landasan Teori

Adapun landasan teori yang digunakan sebagai dasar penelitian ini adalah sebagai berikut :

2.2.1 Wirausaha (Entrepreneur)

Dalam aktivitas sehari-hari banyak kegiatan yang berjalan. Diantaranya adalah seseorang atau sekelompok orang mengeluarkan uang untuk melakukan transaksi

jual beli, proses pembelian bahan baku menjadi barang jadi, pegawai toko yang menunggu kedatangan konsumennya, dll. Kemudian ketika hari akan berakhir maka kegiatan selanjutnya bagi pemilik toko adalah menghitung pendapatan pada hari itu, bisa saja yang terjadi adalah untung atau rugi.

Tetapi kegiatan yang dilakukan bukan hanya sekedar itu, pengaturan waktu yang tepat, memilih bahan yang baik untuk digunakan, pandai membaca keinginan konsumen, menentukan strategi pemasaran dan harga, membagi tugas dengan karyawan dan menjalankan aktivitas tanpa rasa malu atau minder merupakan aktivitas sehari-hari dari seorang wirausaha.

“Secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha diberbagai kesempatan” (Kasmir,2011:19). Sehingga dapat dikatakan bahwa seorang wirausaha itu tidak pernah takut mengambil risiko karena memiliki mental yang tangguh dan tidak diliputi rasa cemas walaupun dalam keadaan yang tidak pasti. Seorang wirausaha memiliki prinsip dimana ketika ada peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan maka akan diambil. Meskipun risiko akan kerugian cukup besar karena menurut seorang wirausaha kerugian itu adalah hal yang biasa dan pasti ada. “Semakin besar risiko kerugian yang bakal dihadapi, semakin besar pula keuntungan yang dapat diraih” (Kasmir,2011:20)

2.2.2 Persepsi Risiko

Terkadang ketika ada suatu hal atau peristiwa yang akan terjadi maupun yang telah terjadi maka tiap orang dapat mengartikannya secara sama maupun berbeda. Hal itulah yang membentuk persepsi. Persepsi adalah proses dimana individu

mengatur dan menginterpretasikan kesan-kesan sensoris mereka guna memberikan arti bagi lingkungan mereka (Robins and Judge,2008:175).

Karena itu, kecenderungan persepsi dan kesiapan upaya dapat dilakukan untuk mengidentifikasi dan mengisolasi risiko kewirausahaan dan membandingkannya dengan perilaku sebenarnya. Brindley (2005) mendefinisikan persepsi risiko sebagai interpretasi subjektif kerugian yang diharapkan. Persepsi ini dipengaruhi oleh pandangan individu terhadap ketidakpastian keputusan dan konsekuensi dari keputusan. Persepsi dapat mengubah sebagai akibat dari faktor internal dan eksternal. Pendekatan mengambil risiko dapat ditemukan pada sebuah kontinum dari menjadi seorang pencari risiko ke *risk averter*.

Masalah persepsi dan kecenderungan tampaknya kemudian berdampak pada individu kesiapan untuk mengambil risiko. Kesiapan risiko individu mungkin tergantung baik pada ketidakpastian hasil karena pengetahuan yang tidak sempurna atau pada skala potensi kerugian atau keuntungan. Persepsi terhadap risiko memainkan peran penting dalam perilaku manusia khususnya terkait pengambilan keputusan dalam keadaan tidak pasti.

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.

2.2.3 Sikap Terhadap Risiko

Ada berbagai penjelasan mengapa individu berperilaku dalam cara-cara tertentu. Diantaranya disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Perilaku yang disebabkan oleh faktor internal adalah perilaku yang diyakini dipengaruhi oleh kendali pribadi seorang individu. Perilaku yang disebabkan oleh faktor eksternal dianggap sebagai akibat dari sebab-sebab luar yaitu, individu tersebut telah dipaksa berperilaku demikian oleh situasi (Robins dan Judge, 2008:177).

Menurut Ribhan, seorang wirausaha yang tangguh adalah wirausaha yang senang mengambil risiko realistik sebab mereka ingin berhasil. Bila semakin besar keyakinan wirausaha pada kemampuan sendiri, maka akan semakin besar keyakinan wirausaha akan kesanggupan untuk mempengaruhi hasil keputusan dan semakin besar kemungkinan keberhasilan.

Studi tentang risiko banyak dilakukan baik dari sudut pandang persepsi seorang pengambil keputusan terhadap risiko ataupun sikap mereka terhadap risiko. Penelitian ini lebih mengarah pada sikap wirausaha terhadap risiko ketika mengambil keputusan investasi. Secara khusus, sikap pengambil keputusan terhadap risiko memainkan peran penting terkait pengambilan keputusan dalam keadaan tidak pasti. Dalam hal ini pengambil keputusan bisa digolongkan sebagai *risk seeker (risk prone)* atau *risk averter*. Weber et.al. (2002), menyatakan bahwa *risk attitude* berupa kontinum, jadi bisa bergerak antara *risk averter* ke *risk seeker* tergantung pada domain keputusan yang diambil dan apakah keputusan bersifat

pribadi atau untuk organisasi. Derajat ketidakpastian akan dievaluasi dan dinilai secara berbeda oleh pengambil keputusan yang berbeda-beda.

2.2.4 Hubungan antara Persepsi Risiko dan Sikap Terhadap Risiko

Persepsi setiap orang terhadap suatu objek berbeda-beda. Adapun Robbins (2003) mendeskripsikan persepsi dalam kaitannya dengan lingkungan, yaitu sebagai proses di mana individu-individu mengorganisasikan dan menafsirkan kesan indera mereka agar memberi makna kepada lingkungan mereka. Dalam hal ini persepsi mencakup penafsiran obyek, penerimaan stimulus (Input), pengorganisasian stimulus, dan penafsiran terhadap stimulus yang telah diorganisasikan dengan cara mempengaruhi perilaku dan pembentukan sikap.

Alport (dalam Mar'at, 1991) proses persepsi merupakan suatu proses kognitif yang dipengaruhi oleh pengalaman, cakrawala, dan pengetahuan individu. Pengalaman dan proses belajar akan memberikan bentuk dan struktur bagi objek yang ditangkap panca indera, sedangkan pengetahuan dan cakrawala akan memberikan arti terhadap objek yang ditangkap individu, dan akhirnya komponen individu akan berperan dalam menentukan tersedianya jawaban yang berupa sikap dan tingkah laku individu terhadap objek yang ada.

Sumber-sumber yang mempengaruhi pembentukan sikap dipermudah oleh pengalaman pribadi dan dipengaruhi oleh berbagai gagasan atau pengalaman orang lain. Sehingga secara sederhana hubungan persepsi dan sikap terhadap risiko dapat diartikan sebagai pandangan seseorang terhadap sesuatu yang akan membuat respon bagaimana dan dengan apa seseorang akan bertindak.

2.2.5 Heuristik

Heuristik dalam bahasa Yunani sama dengan “*eureka*” yang berarti “untuk menemukan” dan juga bisa dianggap sebagai strategi. “*Focuses on how heuristics can be used to make judgments that are in principle accurate, rather than producing cognitive biases – heuristics that are "fast and frugal"*”. Gigerenzer & Gaissmaier (2011)

Maka dapat dilihat, heuristik berarti strategi pengambilan keputusan yang cepat dan kadang tidak menggunakan banyak informasi karena pengambil keputusan menganggap sebagai suatu kebiasaan. Ada dua macam heuristik yaitu heuristik tipe 1 yaitu pengambilan keputusan dengan cepat karena tidak terlalu penting, misalnya lebih memilih naik taxi dibanding naik motor karena selalu begitu. Sedangkan heuristik tipe 2 adalah jika pengambilan keputusan yang diambil lebih membutuhkan upaya, misalnya “sekarang lebih memilih naik motor karena ada motor matic tipe baru dan saya suka mencoba sesuatu yang baru”.

Di bidang kewirausahaan, dikatakan oleh Busenitz dan Barney (1997) bahwa wirausahawan sering membuat pengambilan keputusan berdasar heuristik.

2.2.6 Hubungan antara Heuristik dan Sikap Terhadap Risiko

Ajzen & Fishbein (1975) meyakini bahwa sikap individu ditentukan oleh keyakinan (*beliefs*) yang sudah dimilikinya. Menurut Chaiken (dalam Eagly & Chaiken, 1993) bahwa ada dua motivasi lain dapat digunakan untuk mengetahui validitas informasi yang dapat dilakukan baik dengan proses heuristik maupun sistematis, yaitu *defence motivation* atau dorongan untuk mempertahankan suatu sikap tertentu, dan *impression motivation* yaitu dorongan untuk menerima sikap

agar individu dapat diterima secara sosial oleh lingkungannya. Eagly mengemukakan bahwa sikap akan terbentuk jika individu mempunyai keyakinan logis berkaitan dengan objek sikap tertentu.

Dari penjelasan tersebut hubungan antara heuristik dan sikap terhadap risiko ternyata bila seseorang telah yakin terhadap sesuatu hal yang dilakukannya dan sudah merupakan sebuah kebiasaan maka akan berpengaruh terhadap sikap.

2.2.7 Investasi

Semua bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan nilai tambah atau keuntungan di kemudian hari. Salah satu cara untuk memperoleh penghasilan yang lebih besar dikemudian hari adalah Investasi.

Investasi adalah penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki dan biasanya berjangka waktu lama dengan harapan mendapatkan keuntungan di masa-masa yang akan datang (Sunariyah,2006:4). Yang harus diperhatikan dalam melakukan investasi adalah: kita harus memiliki ketersediaan atau kelebihan dana maupun aset, serta komitmen mengikat aset tersebut pada saat sekarang.

Investasi dalam arti luas terdiri dari dua bagian utama, yaitu : investasi dalam bentuk aktiva riil (*real assets*) seperti gedung, kendaraan atau mesin dan investasi dalam bentuk surat-surat berharga atau sekuritas (*marketable securities* atau *financial assets*). Penelitian ini akan membahas mengenai investasi dalam bentuk aktiva riil yang akan dilakukan oleh seorang wirausaha untuk mengembangkan usahanya.

2.2.8 Pengambilan Keputusan Investasi; Suatu Pendekatan Behavioral

Biasanya dalam organisasi maupun perorangan para individu itu pasti akan membuat keputusan (*decision*), artinya mereka membuat pilihan-pilihan dari dua alternatif atau lebih (Robins dan Judge, 2008:187).

Tetapi dalam pengambilan keputusan investasi telah dikenal berbagai teknik pendukung dalam konteks teori keuangan untuk memutuskan suatu aset, proyek maupun inovasi produk baru yang dianggap layak secara *financial* ekonomis *versus* hasil yang diharapkan (Nofsinger, 2011).

Ternyata seorang wirausaha terkadang tidak menggunakan beberapa teknik pendukung dalam konteks teori keuangan tersebut. Selama beberapa tahun terakhir bidang keuangan telah berkembang dan pengambilan keputusan didasarkan pada dua asumsi yaitu orang membuat keputusan rasional dan orang memprediksi tentang masa depan (Nofsinger, 2011). Dalam melakukan pengambilan keputusan, wirausaha cenderung berpikiran bahwa keputusan yang paling baik adalah keputusan rasional. Artinya, pembuat keputusan tersebut membuat pilihan-pilihan yang konsisten dan memaksimalkan nilai dalam batasan-batasan tertentu (Robins dan Judge, 2008:187). Karena wirausaha akan bergerak meskipun dengan informasi yang terbatas. “Pengusaha di sisi lain seringkali harus membuat keputusan di mana tidak ada tren historis, tidak ada tingkat kinerja sebelumnya, dan sedikit jika ada informasi pasar yang spesifik” (Busenitz & Barney, 1997). Selain itu, menurut Nofsinger keputusan investasi dipengaruhi oleh lebih dari satu faktor, yakni karakteristik pengambil keputusan, pengaruh sosial (*social influence*) dan faktor psikologis (*psychological influence*)

2.2.9 Pengaruh Sikap Terhadap Risiko dalam Pengambilan Keputusan Investasi

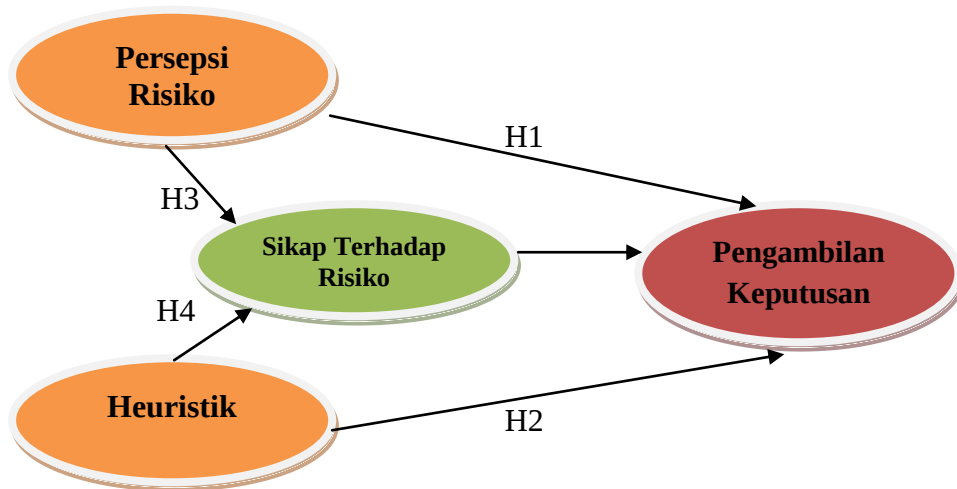
Sikap mempengaruhi tingkah laku tergantung situasi. Menurut Ajzen dan Fishben (1991) tingkah laku individu dapat diramalkan dari tujuan tingkah laku yang terbentuk dari *attitude towards the behavior* (sejauh mana individu menilai positif atau negatif dari konsekuensi tingkah laku tertentu) dan norma subjektif sejauh mana ia percaya bahwa *significant others* menyetujui atau menolak tingkah laku tersebut.

Jadi ketika sedang dalam perasaan positif ataupun negatif maka sikap atau perilaku tertentu cenderung mendorong individu untuk mempertahankan atau meninggalkan sikap dan akan mengambil keputusan yang sesuai.

Sedangkan menurut teori yang dikemukakan oleh Leon Festinger (1975) yaitu *cognitive dissonance theory* bahwa tingkah laku dapat mempengaruhi sikap dan sebaliknya sikap dapat mempengaruhi tingkah laku. Perubahan dapat terjadi bila tidak ada konsistensi antara sikap dan tingkah laku. Pada saat keterampilan baru telah dikuasai oleh individu, terjadi proses ketidak selarasan (*dissonance*) antara perilaku dengan keyakinan (*belief*) dan respon afektif yang sifatnya pribadi.

Dalam teori ini, kita sering menyadari ada hal-hal yang tidak sejalan dengan diri kita yang membuat diri kita tidak nyaman (*dissonance*) untuk itu kita berusaha membuatnya balance lagi melalui dua pilihan: mengubah sikap atau mengubah perilaku. Bila ada situasi yang menekan atau menuntut keseragaman, tingkah laku akan merubah sikap dan bila ada situasi yang tidak menekan, sikap akan merubah tingkah laku.

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.4
Kerangka Pemikiran Peneliti

Sumber : Clare Brindley (2005), Ribhan (2006), Gigerenzer dan Gaissmaier (2011), Jay B. Barney (1997), diolah.

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan teori-teori yang telah dijelaskan diatas, maka perumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1 : Terdapat pengaruh persepsi risiko terhadap pengambilan keputusan investasi.
- H2 : Terdapat pengaruh heuristik terhadap pengambilan keputusan investasi.
- H3 : Terdapat pengaruh persepsi risiko terhadap pengambilan keputusan investasi dimediasi sikap terhadap risiko.
- H4 : Terdapat pengaruh heuristik terhadap pengambilan keputusan investasi dimediasi sikap terhadap risiko.