

BAB I

PENDAHULUAN

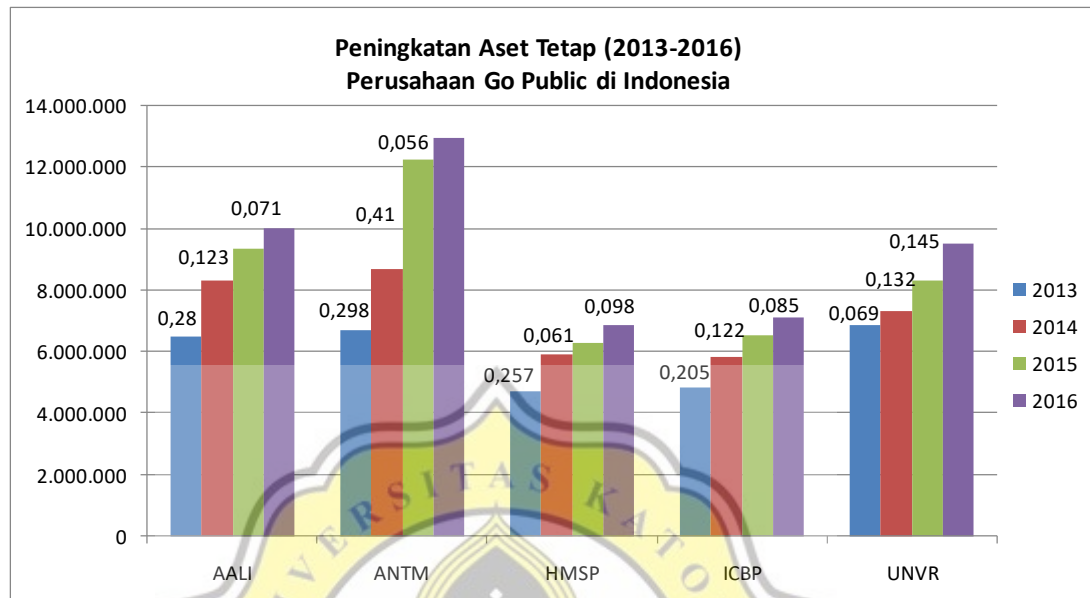
1.1 Latar Belakang

Beberapa tahun terakhir ini banyak perusahaan di Indonesia ini yang mulai gencar untuk melakukan investasi guna memperluas pangsa pasar serta menaikkan *income* perusahaan. Tentunya upaya investasi tersebut membutuhkan modal yang tidak sedikit. Sebagai contoh sebuah perusahaan makanan ringan ingin mengeluarkan produk baru dan membutuhkan mesin pencetak, tentunya pembelian mesin tersebut membutuhkan dana tidak sedikit.

Perusahaan besar di Indonesia yang *go public* juga melakukan investasi, dimana hal ini terbukti dari meningkatnya aset tetap perusahaan setiap tahunnya. Peningkatan aset tetap ini tentunya merupakan investasi yang diharapkan akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan di masa depan. Beberapa perusahaan publik ternama di Indonesia yang menunjukkan kenaikan aset tetap setiap tahunnya antara lain Astra Agro Lestari, Tbk (AALI), Aneka Tambang, Tbk (ANTM), HM Sampoerna, Tbk (HMSP), Indofood CBP Sukses Makmur, Tbk (ICBP), dan Unilever Indonesia, Tbk (UNVR). Kelima perusahaan tersebut termasuk dalam perusahaan-perusahaan yang sukses di sektornya. Untuk lebih jelasnya, gambar 1.1 menunjukkan grafik peningkatan aset tetap kelima perusahaan tersebut dan terbukti bahwa kelima perusahaan tersebut mengalami peningkatan aset tetap setiap tahunnya.

Gambar 1.1

Grafik Peningkatan Aset Tetap (2013-2016) Perusahaan *Go Public* di Indonesia



Sumber : Data Sekunder Diolah

Pada perusahaan-perusahaan besar, keputusan investasi dikendalikan penuh oleh manajer keuangan. Manajer keuangan inilah yang nantinya akan memutuskan apakah suatu investasi itu layak dijalankan atau tidak. Dalam proses pengambilan keputusan investasi, tentunya para manajer keuangan dihadapkan pada beberapa informasi yang relevan terkait investasi tersebut. Penyajian informasi ini menjadi hal yang penting sekali dalam penentuan keputusan investasi. Hal ini dikarenakan suatu informasi yang sama, bila disajikan dengan sudut pandang yang berbeda akan menghasilkan keputusan yang berbeda pula. Hal inilah yang sering dikenal dengan *framing effect*.

Beberapa peneliti terdahulu juga telah menguji terkait *framing effect* dalam kaitannya dengan keputusan investasi. Salah satunya yaitu Page et al. (2007) yang menguji pengaruh tingkat aspirasi dan perbedaan latar belakang

pendidikan terhadap keputusan yang diambil. Peneliti berpendapat bahwa perbedaan latar belakang pendidikan ini berdampak pada tingkat aspirasi yang ditargetkan oleh seseorang. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *prospect theory*. Sebanyak 129 orang dijadikan responden dalam eksperimen ini dan mereka harus mengerjakan 3 level. Dalam eksperimen ini, untuk mencapai level selanjutnya, maka responden harus mencapai level minimal yang ditargetkan dan akan ada *reward* yang diberikan. Pada setiap akhir level, responden diberikan pilihan untuk berhenti dan mendapat *reward* atau melanjutkan ke level berikutnya namun harus ada yang dikorbankan. Hasilnya menunjukkan sesuai dengan prediksi *prospect theory* bahwa orang yang berada pada kondisi *loss* akan memilih untuk melanjutkan eksperimen (*risk seeking*), dan sebaliknya orang yang berada pada kondisi *gain* akan memilih untuk berhenti (*risk averse*).

Druckman (2008) juga melakukan penelitian terkait *framing effect*. Fokus penelitian Druckman adalah mengidentifikasi dampak dari keadaan emosional seseorang (*anger and distress*) terhadap perilakunya saat dihadapkan pada pilihan yang berisiko. Temuan penelitian tersebut menyatakan bahwa emosi berpengaruh signifikan terhadap kecenderungan seseorang untuk memilih pilihan yang berisiko. Ketika seseorang berada dalam keadaan marah (emosi), maka orang tersebut cenderung untuk memilih pilihan yang lebih berisiko (*risk-seeking*), sedangkan ketika seseorang berada dalam keadaan *distress* maka orang tersebut akan cenderung lebih berhati-hati.

Zhang et al (2008) menguji *framing effect* pada pilihan yang berisiko. Subjek penelitian ini yaitu 417 mahasiswa dari universitas militer dan 178

mahasiswa dari universitas swasta. Subjek kemudian dibagi dalam 3 kelompok yaitu kelompok frame positif, kelompok frame negatif, dan kelompok balance format. Balance format yang dimaksud disini yaitu dalam satu pilihan jawaban yang diberikan mengandung frame positif kemudian diikuti dengan frame negatif atau sebaliknya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa china sama-sama menyukai risiko saat diberikan framing positif maupun negatif, hanya saja mereka menjadi lebih menyukai risiko saat diberikan frame negatif.

Mishra and Fiddick (2012) juga meneliti terkait pengaruh *framing effect* dan kebutuhan (*need*) terhadap pengambilan keputusan. Pada penelitian kali ini, teori yang digunakan adalah *risk-sensitivity theory* dimana teori ini memprediksikan bahwa pengambil keputusan akan memilih pilihan yang berisiko ketika dalam keadaan terdesak/memiliki kebutuhan dan akan memilih pilihan yang berisiko rendah ketika tidak dalam keadaan terdesak. Terdapat 5 eksperimen yang dilakukan pada penelitian ini, dan kasus eksperimen yang digunakan mengacu pada *Asian Disease Problem* yang kemudian divariasikan dengan kondisi *high need* dan *low need*. Hasil dari penelitian ini menyatakan *framing effect* ini terjadi disebabkan oleh diskripsi informasi yang ada dan juga kondisi saat proses pengambilan keputusan. Temuan tersebut mendukung pendapat bahwa kebutuhan (*need*) dan *framing effect* ini mempengaruhi perilaku *risk-sensitive*.

Huangfu (2014) menguji hubungan antara *framing effect* dengan tingkat kecenderungan seseorang untuk mengambil risiko. Subjek penelitian ini adalah 204 mahasiswa Beihang University, Beijing. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa dalam kondisi frame positif, orang dengan tingkat kecenderungan yang

rendah untuk mengambil risiko, memilih pilihan yang pasti, sedangkan orang dengan tingkat kecenderungan yang tinggi untuk mengambil risiko memilih pilihan yang lebih berisiko. Dalam kondisi framing negatif, semua partisipan memilih pilihan yang lebih berisiko. Dapat disimpulkan bahwa kecenderungan seseorang untuk mengambil risiko ini terpengaruh dengan adanya framing tersebut. Namun framing ini tidak terlalu berpengaruh untuk orang-orang yang memiliki kecenderungan tinggi untuk mengambil risiko, sebaliknya framing berpengaruh untuk orang-orang yang memiliki kecenderungan rendah untuk mengambil risiko.

Peneliti lainnya yaitu (Tariq, 2015) melakukan pengujian terkait pengaruh laporan keuangan dan *framing effect* dalam pengambilan keputusan investasi. Data dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuesioner ke 225 investor individu di Islamabad Stock Exchange (ISE). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa suatu laporan keuangan berpengaruh terhadap keputusan investasi, selain itu *framing effect* ternyata juga mempengaruhi pengambilan keputusan investasi. Disini dinyatakan bahwa manusia lebih mengandalkan informasi yang mudah didapat sebagai dasar untuk membuat keputusan investasi. Kondisi ini membuat efek penyajian informasi dapat mempengaruhi pengambilan keputusan investasi.

Framing effect merupakan sebuah fenomena dimana ketika suatu informasi disajikan dari sudut pandang yang berbeda maka akan menghasilkan pengambilan keputusan yang berbeda. *Framing effect* ini terbagi menjadi dua domain yaitu domain positif/*gain* dan negatif/*loss*. *Prospect theory* (Kahneman & Tversky, 1979) menjelaskan pengaruh *framing effect* tersebut, dimana teori ini

menyatakan ketika seseorang dihadapkan pada domain positif/*gain*, maka orang akan cenderung memilih pilihan yang menghindari risiko. Sebaliknya ketika seseorang dihadapkan pada domain negatif/*loss*, maka orang akan cenderung memilih pilihan yang berisiko. Dalam kaitannya dengan keputusan investasi, keputusan yang diambil akan berbeda bila suatu informasi disajikan dengan *framing* yang berbeda.

Dari beberapa penelitian sebelumnya, *prospect theory* digunakan untuk menjelaskan fenomena *framing effect*. Namun ternyata ada teori lain yang mampu menjelaskan pengaruh *framing effect* terhadap pengambilan keputusan yang ditinjau dari sisi motivasi yaitu *Security-Potential/Aspiration Theory* (Lopes, 1987). Teori SP/A ini menyatakan bahwa dalam pengambilan keputusan, seseorang dipengaruhi oleh dua faktor yaitu *dispositional factor* (*security* dan *potential*) dan *situational factor* (*aspiration*). *Dispositional factor* mendeskripsikan motif-motif yang secara umum mendasari seseorang untuk berorientasi menghindari risiko (*security minded*) atau mengeksploitasi peluang yang ada (*potential minded*). Faktor kedua yaitu *situational factor* (aspirasi) menunjukkan respon seseorang terhadap kebutuhan dan kesempatan yang ada.

Secara umum ketika seseorang dihadapkan pada domain positif/*gain* maka akan cenderung menghindari risiko (*security minded*), sedangkan ketika dihadapkan pada domain negatif/*loss* maka akan cenderung memilih pilihan berisiko (*potential minded*). Namun ketika seseorang dihadapkan pada pilihan disertai dengan tingkat aspirasi tertentu, maka pilihan yang akan diambil tentunya berbeda. Hal ini dikarenakan pilihan yang aman (*secure*) biasanya berada dibawah

tingkat aspirasi yang ditetapkan sehingga hal ini akan memungkinkan adanya perbedaan pengambilan keputusan.

Penelitian terkait pengaruh *framing effect* terhadap keputusan investasi yang ditinjau dari sudut pandang motivasi ini masih jarang dilakukan dan menjadi suatu hal yang menarik untuk diteliti. Untuk itu, peneliti memilih penelitian dengan judul “**Analisis *Framing Effect* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Aset Tetap dengan Faktor Disposisi dan Faktor Situasional Sebagai Variabel Pemoderasi**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah pada kondisi domain positif dan tanpa adanya tingkat aspirasi, individu dengan tipe *security minded* cenderung memilih pilihan yang kurang berisiko/aman dibandingkan dengan individu tipe *potential minded*?
2. Apakah pada kondisi domain positif dan adanya tingkat aspirasi, individu dengan tipe *potential minded* cenderung memilih pilihan yang lebih berisiko dibandingkan dengan individu tipe *security minded* ?
3. Apakah pada kondisi domain negatif dan tanpa adanya tingkat aspirasi, individu dengan tipe *security minded* cenderung memilih pilihan yang kurang berisiko/aman dibandingkan dengan individu tipe *potential minded*?

4. Apakah pada kondisi domain negatif dan adanya tingkat aspirasi, individu dengan tipe *potential minded* cenderung memilih pilihan yang lebih berisiko dengan individu tipe *security minded*?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis bahwa pada kondisi domain positif dan tanpa adanya tingkat aspirasi, orang dengan tipe *security minded* cenderung memilih pilihan yang kurang berisiko/aman dibandingkan dengan individu tipe *potential minded*
2. Untuk menganalisis bahwa pada kondisi domain positif dan adanya tingkat aspirasi, orang dengan tipe *potential minded* cenderung memilih pilihan yang lebih berisiko dibandingkan dengan individu tipe *security minded*
3. Untuk menganalisis bahwa pada kondisi domain negatif dan tanpa adanya tingkat aspirasi, individu dengan tipe *security minded* cenderung memilih pilihan yang kurang berisiko/aman dibandingkan dengan individu tipe *potential minded*
4. Untuk menganalisis bahwa pada kondisi domain negatif dan adanya tingkat aspirasi, individu dengan tipe *potential minded* cenderung memilih pilihan yang lebih berisiko dengan individu tipe *security minded*

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Kontribusi teori. Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa *security-potential/aspiration* (SP/A) teori ini dapat menjelaskan pengaruh lain selain pembingkai informasi terhadap keputusan investasi yang diambil, ditinjau dari sisi motivasi dan aspirasi seseorang pada saat pengambilan keputusan.
2. Kontribusi praktis. Hasil penelitian ini dapat memberikan bukti empiris bahwa cara mengkomunikasikan suatu informasi kepada pihak lain ini menjadi hal yang perlu diperhatikan. Hal ini dikarenakan ketika suatu informasi disampaikan dalam bingkai yang berbeda, akan memberikan dampak pula pada berbedanya keputusan yang akan diambil.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terbagi menjadi tiga bab yaitu :

BAB I Pendahuluan

Berisikan latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan dalam penelitian ini.

BAB II Landasan Teori dan Pengembangan Hipotesis

Berisikan berbagai teori, konsep, penelitian sebelumnya yang relevan sampai dengan hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini.

BAB III Metodologi Penelitian

Berisikan mengenai subjek eksperimen, metode pengumpulan data, definisi operasional, dan pengukuran variabel, desain eksperimen, dan alat analisis data yang digunakan pada penelitian ini.

BAB IV Hasil dan Analisis Data

Berisikan mengenai berbagai perhitungan yang diperlukan untuk menjawab permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini.

BAB V Kesimpulan dan Saran

Berisikan kesimpulan, keterbatasan, dan implikasi dari analisis yang telah dilakukan pada bagian sebelumnya.

