



JURNAL SEKRETARIS DAN ADMINISTRASI BISNIS

Journal homepage: <http://jurnal.asmtb.ac.id/index.php/jsab>



Behavioral Bias: Funding Decisions for Small and Medium Enterprises in The Shoes Industry of Cibaduyut, Bandung City

Behavioral Bias: Keputusan Pendanaan untuk Usaha Kecil dan Menengah di Industri Sepatu Cibaduyut, Kota Bandung

¹⁾Nenden Kostini; ²⁾Nizahara

^{1,2)}Prodi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Padjadjaran

¹⁾nenden.kostini@unpad.ac.id; ²⁾nizahara15001@mail.unpad.ac.id

Article info

Article history:

Received 19th December 2020

Received in revised form 08th January 2020

Accepted 16th February 2020

Keywords:

Behavioral Bias, Behavioral Finance, Keputusan Pendanaan

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh behavioral bias terhadap pengambilan keputusan pendanaan pada Usaha Kecil Menengah di Industri Sepatu Cibaduyut, Kota Bandung. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dengan jenis penelitiannya adalah deskriptif verifikatif. Ukuran sampel sebanyak 117 pelaku usaha yang ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin dan tehnik pengambilan sampelnya adalah sampel acak sederhana. Adapun tehnik analisis data yang digunakan dalam mengolah data penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda sedangkan hipotesis diuji dengan pengujian secara simultan dan parsial, dengan menggunakan Uji-F dan Uji-t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *excessive optimism, overconfidence, confirmation bias* dan *illusion of control* berpengaruh secara simultan terhadap pengambilan keputusan pendanaan pada Usaha kecil dan menengah di industri sepatu Cibaduyut, Kota Bandung. Namun secara parsial, yang berpengaruh secara positif terhadap pengambilan keputusan pendanaan adalah *Excessive optimism, overconfidence* dan *illusion of control* sedangkan *confirmation bias* berpengaruh negatif terhadap pengambilan keputusan pendanaan.

@ 2020 ASMTB PRESS

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peranan cukup penting dalam perekonomian Indonesia. Namun dalam perkembangannya, UMKM masih menghadapi berbagai kendala. Terutama masalah sumber pendanaan atau modal usaha yang terbatas (bisnisbandung.com, 2017). Pendanaan UMKM dapat bersumber dari pendanaan internal maupun eksternal. Sumber pendanaan internal yaitu dari modal sendiri, sedangkan sumber pendanaan eksternal yaitu pendanaan yang berasal dari pihak lain atau pihak ketiga. Reid (1997) mengungkapkan bahwa sumber pendanaan yang berasal dari hutang dan modal dari pemilik sama-sama memiliki efek yang signifikan bagi keberlanjutan usaha.

Usaha Kecil dan Menengah pada industri sepatu Cibaduyut Kota Bandung, juga menghadapi permasalahan dalam memperoleh sumber modal usahanya. Alternatif solusi untuk permasalahan tersebut adalah dengan melakukan pinjaman modal kepada pihak eksternal perusahaan. Berikut hasil pengamatan awal kepada 10 orang pelaku usaha di industry sepatu Cibaduyut Kota Bandung:

Tabel 1 Hasil Wawancara Awal

No	Uraian	Jumlah (Pelaku Usaha)
1	Menghadapi kesulitan modal usaha	8
2	Menambah modal usaha dengan meminjam ke eksternal perusahaan	8
3	Meminjam kepada lembaga keuangan (koperasi, bank)	3
4	Meminjam kepada kerabat tanpa bunga atau jasa	5

Sumber: data diolah, 2019

Pengambilan keputusan utang oleh para pelaku usaha memerlukan kehati-hatian agar tidak terjebak pada kesalahan dalam pengambilan keputusan, yang akhirnya akan memberikan dampak buruk pada keberlanjutan usaha. Pengambilan keputusan yang berhubungan dengan keuangan harus dilakukan secara rasional agar keputusan yang diambil adalah keputusan yang tepat. Kenyataannya, banyak pelaku usaha yang melakukan kesalahan dalam mengambil keputusan karena adanya faktor irasional yang mempengaruhi pengambilan keputusan tersebut. Keputusan yang tidak tepat sering kali dikaitkan dengan proses pembuatan keputusan. Pengambilan keputusan tersebut dipengaruhi oleh faktor psikologi atau pandangan pribadi. Konsep psikologi, merupakan salah satu konsep yang harus dipahami oleh seseorang untuk memahami konsep perilaku keuangan secara keseluruhan (Ricciardi, et al., 2000).

Menurut Shefrin (2007) faktor psikologis yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan mengarahkan pada kesalahan dalam pengambilan keputusan adalah bias, yang merupakan kecenderungan untuk melakukan kesalahan (*error*). Pengambil keputusan memiliki

kemungkinan untuk mengambil keputusan yang salah atau perkiraan yang melenceng. Bias mengakibatkan kesalahan prediksi karena dapat membuat orang salah dalam memperhitungkan risiko yang dapat terjadi. Hal ini menjadi ketertarikan untuk meneliti lebih lanjut mengenai aspek bias. Shefrin (2007) membagi aspek bias menjadi 4 macam yaitu: (1) *excessive optimism*, (2) *overconfidence*, (3) *confirmation bias*, dan (4) *illusion of control*.

Excessive optimism terdiri dari tiga indikator yaitu yakin prospek usaha baik, keyakinan akan manfaat hutang, dan tidak terlalu memikirkan risiko. *Overconfidence* terdiri dari empat indikator, yaitu kemampuan melunasi hutang, kemampuan menanggung beban bunga, kemampuan melunasi hutang sesuai jangka waktu, dan yakin akan pengetahuan yang dimiliki. *Confirmation bias* terdiri dari tiga indikator, yaitu mencari informasi untuk menguatkan pendapat, teguh pada pendapat sendiri, dan mengabaikan pendapat yang bertentangan. *Illusion of control* terdiri dari tiga indikator, yaitu keterlibatan aktif, familiar terhadap utang, dan memiliki informasi yang cukup.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *behavioral bias*, yang diukur dengan *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias*, dan *illusion of control*, terhadap pengambilan keputusan pendanaan pada Usaha Kecil Menengah di Industri Sepatu Cibaduyut, Kota Bandung

Metode Penelitian

Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian deskriptif verifikasi dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Adapun yang menjadi populasi penelitian adalah pelaku usaha kecil dan menengah pada industri sepatu Cibaduyut di Kota Bandung. Ukuran sampel ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin dengan taraf *error* sebesar 5% dan dihasilkan jumlah sampel sebanyak 117 pelaku usaha.

$$n = \frac{N}{(1+Ne^2)}$$

$$n = \frac{165}{1+(165 \times 0,05^2)}$$

$$n = 116,814$$

$$n = 117 \text{ (pembulatan)}$$

Teknik penentuan sampel menggunakan teknik *simple random sampling*, dimana semua anggota populasi memiliki peluang yang sama besar untuk dijadikan sebagai sampel penelitian.

Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada pelaku usaha kecil dan menengah yang terpilih sebagai responden. Data yang dikumpulkan, diolah lebih lanjut dengan analisis statistik deskriptif dan analisis statistik inferensial. Analisis statistik

deskriptif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2011). Penggunaan statistik deskriptif pada penelitian ini bertujuan untuk memberikan penjelasan mengenai objek yang diteliti sehingga memudahkan dalam menginterpretasikan hasil analisis data. Sedangkan analisis statistik inferensial meliputi uji instrument penelitian dan uji asumsi klasik serta analisis regresi linear berganda. Uji instrument penelitian menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas sedangkan uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, uji heteroskedastisitas, dan uji multikolinearitas. Adapun analisis regresi linear berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (kriterium), bila dua variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Model persamaan regresi linear berganda yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$$

Keterangan:

Y = Keputusan Pendanaan

a = Konstanta

$\beta_1, 2, 3, 4$ = Koefisien regresi

X_1 = *Excessive Optimism*

X_2 = *Overconfidence*

X_3 = *Confirmation Bias*

X_4 = *Illusion of Control*

Pengujian hipotesis dilakukan secara simultan dan parsial. Pengujian hipotesis secara simultan menggunakan uji F, dengan langkah-langkah pengujian sebagai berikut:

1) Membuat formula hipotesis

H_0 : $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 = 0$, *Excessive optimism, overconfidence, confirmation bias*, dan *illusion of control* tidak berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung.

H_1 : Minimal satu variabel $\neq 0$, *excessive optimism, overconfidence, confirmation bias*, dan *illusion of control* berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung

2) Pengambilan keputusan

H_0 ditolak apabila $\text{Sig.} < \alpha$, artinya bahwa *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias*, dan *illusion of control* berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung

Secara parsial, pengujian hipotesis dilakukan dengan uji t. Menurut Ghozali (2005: 84) uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan cara membandingkan besar t_{hitung} dengan t_{tabel} . Jika hasil t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka dapat dikatakan bahwa ada pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Langkah-langkah pengujian dengan menggunakan Uji t adalah sebagai berikut:

1) Membuat formula hipotesis

- a. $H_0: \beta_1 = 0$, *Excessive optimism* tidak berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung
 $H_1: \beta_1 \neq 0$, *Excessive optimism* berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung
- b. $H_0: \beta_2 = 0$, *Overconfidence* tidak berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung
 $H_1: \beta_2 \neq 0$, *Overconfidence* berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung
- c. $H_0: \beta_3 = 0$, *Confirmation bias* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung.
 $H_1: \beta_3 \neq 0$, *Confirmation bias* berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung
- d. $H_0: \beta_4 = 0$, *Illusion of control* tidak berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung
 $H_1: \beta_4 \neq 0$, *Illusion of control* berpengaruh terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung.

2) Pengambilan keputusan

H_0 ditolak apabila $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$, artinya *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias*, dan *illusion of control* berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pendanaan usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung.

Sedangkan untuk menentukan proporsi atau persentase total variasi dalam keputusan pendanaan yang diterangkan oleh *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias*, dan *illusion of control* digunakan Koefisien Determinasi (*Adjusted R²*). Hasil perhitungan *Adjusted*

R^2 menunjukkan seberapa besar persentase yang dapat dijelaskan oleh *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias*, dan *illusion of control* terhadap keputusan pendanaan sedangkan sisanya dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran pelaku Usaha Kecil dan Menengah yang diperoleh dari penelitian ini, dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 2 Karakteristik Pelaku Usaha Kecil dan Menengah

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase
1.	Jenis Kelamin Responden		
	a. Laki-Laki	77	65.8
	b. Perempuan	40	34.2
2.	Usia Responden		
	a. 30-39 tahun	47	40.2
	b. 40-49 tahun	57	48.7
	c. 50-59 tahun	10	8.5
	d. 60-69 tahun	3	2.6
3.	Pendidikan Terakhir		
	a. SD	5	4.3
	b. SMP	52	44.4
	c. SMA	49	41.9
	d. Perguruan Tinggi	11	9.4
4.	Lama Usaha		
	a. < 5 tahun	1	0.9
	b. 5-10 tahun	43	36.8
	c. >10 tahun	73	62.4

Sumber: data diolah, 2019

Berdasarkan data yang terdapat pada tabel 1.2 di atas, dapat diketahui bahwa pelaku Usaha Kecil dan Menengah pada industri sepatu Cibaduyut di Kota Bandung, sebagian besar pelakunya adalah laki-laki dengan jumlah persentase sebanyak 65,8% sehingga dapat dikatakan bahwa keberlangsungan usaha banyak didominasi kaum laki-laki selaku pemilik usaha. Demikian pula halnya dengan pengambilan keputusan utang untuk Usaha Kecil dan Menengah, lebih banyak ditentukan oleh pelaku usaha laki-laki dibandingkan dengan pelaku usaha perempuan. Pelaku usaha laki-laki seringkali mengedepankan rasionalitas sehingga bila

tanpa rasionalitas yang didukung dengan pertimbangan lainnya dapat berakibat pada kesalahan dalam pengambilan keputusan

Usia pelaku Usaha Kecil dan Menengah tersebut pada kisaran umur 40 sampai 49 tahun dengan tingkat pendidikan rata-rata merupakan lulusan SMP. Usia 40 sampai 49 masih termasuk dalam usia produktif sehingga pelaku usaha memiliki kemampuan fisik untuk bekerja, namun jika dilihat dari tingkat pendidikannya adalah SMP, meskipun memiliki potensi berpikir dan bertindak secara efektif, kecenderungan timbulnya kesalahan dalam pengambilan keputusan tetap ada. Selain itu sebagian besar usahanya merupakan usaha keluarga yang dilanjutkan secara turun temurun sehingga usaha yang dijalankan telah berdiri lebih dari 10 tahun.

Indikator pengukur keputusan pendanaan adalah *Debt to Equity Ratio* (DER) yang menunjukkan sejauh mana pendanaan dari hutang digunakan jika dibandingkan dengan pendanaan ekuitas. Semakin rendah DER maka semakin kecil tingkat hutang yang digunakan perusahaan dan kemampuan untuk membayar hutang semakin tinggi sehingga semakin rendah risiko yang dimiliki perusahaan. Begitu juga sebaliknya semakin tinggi DER semakin tinggi hutang yang digunakan dan semakin tinggi risiko yang dimiliki perusahaan.

Tabel 3 Tingkat Keputusan Pendanaan

Tingkatan	Nilai
Maksimum	0,750
Minimum	0,083
Mean	0,348

Sumber: Data diolah, 2019

Berdasarkan data pada Tabel 3 di atas maka dapat diketahui rata-rata penggunaan utang sebagai hasil keputusan pendanaan, jumlahnya sebesar 34,8%. Angka ini diartikan bahwa sebagian besar pelaku Usaha Kecil dan Menengah pada industri sepatu Cibaduyut di Kota Bandung tetap memilih untuk memanfaatkan modal internalnya sebagai sumber modal usahanya. Keputusan ini didasari pertimbangan atas resiko yang akan timbul karena penggunaan utang.

Adapun pengaruh *behavioral bias* (*excessive optimism, overconfidence, confirmation bias* dan *illusion of control*) terhadap pengambilan keputusan pendanaan pada industri sepatu Cibaduyut di Kota Bandung. Tabel 4 berikut menyajikan hasil pengolahan data analisis regresi linear berganda:

Tabel 4 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.160	.086		-1.869	.064
	Excessive Optimism	.015	.003	.331	4.226	.000
	Overconfidence	.012	.003	.312	3.865	.000
	Confirmation Bias	-.015	.003	-.350	-5.295	.000
	Illusion Of Control	.008	.004	.168	2.289	.024

a. Dependent Variable: Keputusan Pendanaan

Model yang dihasilkan dari penelitian ini dinyatakan dalam persamaan regresi linear berganda di bawah ini:

$$Y = -0,160 + 0,015 X_1 + 0,012 X_2 - 0,015 X_3 + 0,008 X_4$$

Keterangan:

Y = Keputusan Pendanaan

X₁ = *Excessive Optimism*

X₂ = *Overconfidence*

X₃ = *Confirmation Bias*

X₄ = *Illusion of Control*

Nilai koefisien β₁, β₂, β₃ dan β₄ masing-masing sebesar 0,015; 0,012; -0,015 dan 0,008. Koefisien β₁, β₂, dan β₄ menunjukkan angka positif. Koefisien yang bernilai positif dapat diartikan sebagai adanya hubungan positif antara *excessive optimism*, *overconfidence* dan *illusion of control* dengan pengambilan keputusan pendanaan. Sedangkan nilai koefisien β₃ menunjukkan nilai negatif diartikan sebagai hubungan negatif antara *confirmation bias* dengan pengambilan keputusan pendanaan.

Hubungan positif diartikan pula sebagai aksi reaksi yang saling mendukung. Peningkatan pada *excessive optimism*, *overconfidence* dan *illusion of control* akan diikuti pula oleh peningkatan pada pengambilan keputusan pendanaan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung, Dan, begitu pula sebaliknya jika terjadi penurunan pada *excessive optimism*, *overconfidence* dan *illusion of control* maka akan diikuti pula dengan penurunan pengambilan keputusan pendanaan di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung. Sedangkan hubungan negatif antara

confirmation bias dengan pengambilan keputusan pendanaan, diartikan jika terjadi penurunan pada *confirmation bias* maka pengambilan keputusan pendanaan akan meningkat. Dan sebaliknya, jika terjadi peningkatan *confirmation bias* maka pengambilan keputusan pendanaan akan menurun.

Tabel 5 Hasil Uji F

<i>Model</i>		<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1	<i>Regression</i>	1.359	4	.340	40.605	.000a
	<i>Residual</i>	.937	112	.008		
	<i>Total</i>	2.297	116			

- a. *Predictors: (Constant), Illusion of Control, Excessive Optimism, Confirmation Bias, Overconfidence*
- b. *Dependent Variable: Keputusan Pendanaan*

Hasil perhitungan Uji F pada Tabel 1.3 di atas menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000 dimana nilai tersebut lebih kecil dari α sebesar 0,05. Hal ini berarti bahwa *excessive optimism, overconfidence, confirmation bias, dan illusion of control* berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pendanaan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung.

Tabel 6 Hasil Uji t

Coefficients^a

<i>Model</i>	<i>Unstandardized Coefficients</i>		<i>Standardized Coefficients</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
	<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>		
1	(Constant)	-.160	.086	-1.869	.064
<i>Excessive Optimism</i>	.015	.003	.331	4.226	.000
<i>Overconfidence</i>	.012	.003	.312	3.865	.000
<i>Confirmation Bias</i>	-.015	.003	-.350	-5.295	.000
<i>Illusion of Control</i>	.008	.004	.168	2.289	.024

- a. *Dependent Variable: Keputusan Pendanaan*

Hasil perhitungan uji t memperlihatkan tingkat signifikansi untuk semua variabel lebih kecil dari pada 0,05. Dengan demikian, *excessive optimism, overconfidence, confirmation bias, dan illusion of control* secara parsial berpengaruh terhadap keputusan pendanaan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung.

Berdasarkan hasil uji koefisien korelasi berganda (R) dapat diketahui nilai koefisien antara *excessive optimism, overconfidence, confirmation bias dan illusion of control* terhadap pengambilan keputusan pendanaan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung adalah sebesar 0,769. Hasil ini menunjukkan hubungan yang kuat

karena nilai koefisien korelasi berganda berada di antara 0,600-0,799. Sedangkan nilai koefisien determinasi (R^2) diketahui sebesar 0,592. Hasil ini berarti bahwa 59,2% keputusan pendanaan dapat dijelaskan dan dipengaruhi oleh *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias* dan *illusion of control*. Sisanya sebesar 40,8% dijelaskan dan dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Faktor *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias* dan *illusion of control* memiliki pengaruh terhadap pengambilan keputusan pendanaan sebesar 59,2%. Hasil ini menunjukkan pengaruh variabel *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias* dan *illusion of control* cukup kuat terhadap pengambilan keputusan pendanaan karena semakin mendekati 100%, maka pengaruhnya akan semakin kuat.

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya peran optimisme pelaku usaha, kepercayaan diri dari kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki pelaku usaha, informasi yang dimiliki, serta keterlibatan dan kontrol pelaku usaha terhadap pengambilan keputusan pendanaan. Optimisme pelaku usaha berhubungan dengan pemikiran pelaku usaha akan memperoleh hasil yang lebih baik dan mendapatkan manfaat dari hutang yang dimiliki. Kepercayaan diri pelaku usaha berhubungan dengan pemikiran pelaku usaha bahwa mereka memiliki kemampuan dan pengetahuan di atas rata-rata. Sikap tersebut akan mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan keputusan pendanaan. *Optimism* merupakan salah satu faktor yang berperan dominan dalam pengambilan keputusan utang. Temuan ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Suryanto (2012) dan Wiryaningtyas (2016).

Selain itu, Supramono dan Putlia (2010) juga menyatakan bahwa *overconfidence* memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan pendanaan dari utang. Hal yang sama dikemukakan pula oleh Aisyah, dkk (2018) yang menyatakan bahwa *overconvidence* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan utang. Demikian pula halnya dalam penelitian ini, hasil penelitian menunjukkan hal yang sama seperti yang dikemukakan oleh para peneliti sebelumnya. Sedangkan dalam penelitian Bashir (2013) diketahui bahwa terdapat *overconvidence* yang lemah antara pelaku usaha laki-laki dan wanita

Pendapat pribadi dan informasi dari orang lain juga akan mempengaruhi keputusan pendanaan. Semakin orang lain setuju dengan pendapat pribadi pelaku usaha, maka pelaku usaha akan semakin yakin dengan keputusan yang diambil. Seorang yang *confirmation bias* akan mendengarkan informasi yang ingin didengar saja. Membuat alasan yang membenarkan pendapatnya tentang keputusan utang yang diambil dan mengabaikan informasi yang tidak mendukung pendapatnya. *Confirmation bias* akan berbahaya diterapkan jika informasi atau pendapat yang dimiliki pelaku usaha bukanlah pendapat yang benar dan bukan pemikiran yang

akan memberi keuntungan bagi usaha yang dijalankan. *Confirmation bias* atau keteguhan pada pendapat sendiri dapat muncul disebabkan karena pengalaman masa lalu para pelaku usaha yang akan memunculkan pendapat sendiri mengenai manfaat, dampak, serta risiko dari sebuah keputusan yang diambil. Hal yang sama dikemukakan pula dalam penelitian yang dilakukan oleh Inga Chira, Michael Adams, Barry Thomton (2008).

Begitu juga *illusion of control* yang berhubungan dengan keterlibatan dan kontrol pelaku usaha terhadap keputusan yang diambil. Hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap keputusan pendanaan. Keterlibatan dan kontrol para pelaku usaha akan mendorong serta meningkatkan keyakinan mereka dalam mengambil keputusan utang sebagai salah satu sumber pendanaan yang dipilih. Pernyataan serupa pula dikemukakan oleh Supramono dan Putlia (2010), Wiryaningtyas (2016), dan Aisyah, dkk (2018) dalam penelitian yang dilakukannya

Kesimpulan

Faktor psikologi yang dapat mempengaruhi keputusan pengambilan keputusan pendanaan adalah *behavioral bias*, yang diukur dengan *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias* dan *illusion of control*. Keempat variabel tersebut, secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pendanaan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung. Sedangkan secara parsial, terdapat pengaruh positif dan negative. Variabel yang secara parsial berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan pendanaan, yaitu *excessive optimism*, *overconfidence*, dan *illusion of control*. Dan variabel yang berpengaruh negatif, yakni *confirmation bias*. Adapun pengaruh yang ditunjukkan oleh *excessive optimism*, *overconfidence*, *confirmation bias* dan *illusion of control* terhadap pengambilan keputusan pendanaan pelaku usaha kecil dan menengah pada industry sepatu Cibaduyut di Kota Bandung merupakan pengaruh yang cukup kuat.

Daftar Pustaka

- Bashir, Dr. Taqqadus. 2013. Impact of Behavioural Biases on Investors Decision Making: Male vs Female. *IOSR Journal of Business and Management*. Volume 10 No 3. Hal 60-68.
- Chira, Inga, Michael Adams and Barry Thomton. 2008. Behavioral Bias Within the Decision Making Process. *Journal of Business & Economics Research* Vol 6 No.8 August 2008. Hal 11-20.
- Harmono. 2011. *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis, Edisi kesatu*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hidayati, Siti Aisyah, Sri Wahyulina, dan Embur Suryani. 2018. Behavioral Finance dan Pengaruhnya terhadap Pengambilan Keputusan Hutang (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di Pulau Lombok. *Jurnal Magister Manajemen Universitas Mataram*. e-issn: 2548-3919.
- Ricciardi, Victor and Helen K. Simon. 2000. What is Behavioral Finance? *Working Paper*. Social Science Research Network (SSRN).
- Shefrin, H. 2007. *Behavioral Corporate Finance: Decision that Create Value*. McGraw-Hill.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Bisnis (pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Supramono dan Putlia, Nancy. 2010. Persepsi dan Faktor Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Hutang. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 14, No. 1 Januari 2010, hal. 24-35.
- Suryanto. 2012. Faktor Bias Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Hutang. *Jurnal Sosial Politik*. Vol 1.14-28.
- Wiryaningtyas, Dwi Perwitasari. 2016. Behavioral Finance dalam Keputusan Berhutang. *Prosiding Seminar Nasional*. ISBN 978-602-60569-2-4. Hal 339-344. 87

Sumber Lain

- “Ekspor Sepatu Kota Bandung Tembus ke 27 Negara”. <http://infobandung.co.id/eksport-sepatu-kota-bandung-tembus-ke-27-negara/>. Diakses 18 Mei 2018.
- “Masalah Utama UKM Sulit Tumbuh”. <http://bisnisbandung.com/2017/09/02/masalah-utama-ukm-sulit-tumbuh/>. Diakses 15 Mei 2018.

Yulius, Yongky. “Ini Curahan Hati Perajin Sepatu Cibaduyut tentang Persaingannya dalam Bisnis”. <http://jabar.tribunnews.com/2017/07/30/ini-curahan-hati-perajin-sepatu-cibaduyuttentang-persaingannya-dalam-bisnis>. Diakses 15 Mei 2018.

“Omset Sepatu Cibaduyut Menurun”. <http://jabarekspres.com/2018/omset-sepatu-cibaduyut-menurun/>. Diakses pada 10 September 2018.