

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan kebutuhan masyarakat pada saat ini yang di barengi dengan kebutuhan primer atau sehari-hari yang sangat banyak membuat masyarakat harus cermat menyimpan uang atau modalnya untuk kebutuhan dimasa mendatang yang tidak terduga. Salah satu cara yaitu berinvestasi. Investasi sudah merambat kesemua lapisan masyarakat tidak terkecuali masyarakat biasa yang tidak banyak mengetahui manfaat dan resiko investasi tersebut.

Masyarakat kebanyakan terkadang tergiur dengan investasi yang ditawarkan oleh pihak yang tidak bertanggungjawab dengan keuntungan yang besar tapi modal yang sedikit. Bahkan seseorang sering tidak menyadari dirinya telah melakukan investasi, misalnya dengan menabung, membeli emas dan sebagainya.

Ada banyak ragam jenis investasi dan masing-masing investasi memiliki resiko tersendiri, namun kita terkadang kita tidak paham. Agar tidak terjerumus pada investasi yang salah, maka perlu memahami pengertian investasi yang sesungguhnya, mengedepankan rasionaitas sangat penting, namun tidak hanya itu masyarakat harus tahu resiko dan manfaat setiap investasi.

Eduardus Tandelilin menyatakan bahwa: **“Investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa datang.”**¹

¹ Eduardus Tandelilin, **Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio**, Edisi Pertama, Cetakan Ketiga: BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta, 2012, hal. 3

Menurut Murdifin Haming dan Salim Basalamah bahwa:

Investasi adalah keputusan mengeluarkan dana pada saat sekarang ini untuk membeli aktiva riil (tanah, rumah, mobil, dan sebagainya) atau aktiva keuangan (saham, obligasi, reksadana, wesel, dan sebagainya) dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar di masa yang akan datang.²

Menurut Abdul sebagaimana dikutip oleh Jaqualine Maribeth Kadrin Sanu bahwa:

“Investasi merupakan penempatan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan di masa mendatang.”³

Berdasarkan pada definisi investasi diatas dapat diartikan pengambilan keputusan investasi yaitu kemungkinan pengembalian dana investasi pada satu atau lebih aset yang akan dipegang selama beberapa kurun waktu mendatang.

Dalam pengambilan keputusan investasi, Ibu Rumah Tangga harus memiliki dana lebih atau dana yang dapat disisihkan untuk investasi dan tidak mengganggu kebutuhan sehari-hari. Dana tersebut bisa didapat dari penyesihan gaji atau kompensasi yang diterima atas balasan dari pekerjaan ibu rumah tangga tersebut maupun kompensasi yang diterima oleh suami dari pekerjaan suami.

Menurut M. Kadarisman bahwa: **“Kompensasi merupakan pemberian balas jasa, baik secara langsung berupa uang (finansial) maupun tidak langsung berupa penghargaan (non-finansial).”⁴**

² Murdifin dan Salim, **Studi Kelayakan Investasi Proyek & Bisnis**, Edisi Pertama: PT Bumi Aksara, Makasar, 2010, hal. 5

³ Jaqualine Maribeth Kadrin Sanu, Artikel Ilmiah: **Pengambilan Keputusan Investasi Di Pasar Modal Berdasarkan Perspektif Demografi**: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas, Surabaya, 2016, hal. 2

⁴ M. Kadarisman, **Manajemen Kompensasi**, Edisi Pertama, Cetakan Ketiga: PT Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2014, hal. 49

Menurut Malayu sebagaimana dikutip oleh Silfiana menyatakan bahwa: **“Kompensasi adalah semua pendapatan berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan pada perusahaan,”**⁵

Selain faktor ekonomi pengambilan keputusan investasi tidak terlepas dari sisi perilaku manusia. Sisi berperilaku tersebut tidak memungkinkan ibu rumah tangga senantiasa berperilaku secara rasional. Faktor berperilaku (*behavior motivation*) mendiskusikan bagaimana kekuatan emosi dan psikologi dapat mempengaruhi pengambilan keputusan investasi.

Framing Effect atau efek pembingkai adalah efek pada penilaian yang dibuat pengambil keputusan karena penyajian yang berbeda terhadap cara, format, atau penekanan hal-hal tertentu sebuah informasi.

Menurut Erlinda Kusuma Wardani bahwa: **“Pembingkai (*framing*) adalah suatu cara menggunakan bahasa untuk mengelola makna. Ini merupakan cara pemimpin untuk mempengaruhi bagaimana suatu kejadian harus dilihat atau dipahami.”**⁶

Menurut Gede Widiadyana Pasek, dkk bahwa: **“*Framing* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan investasi, antara yang diberikan perlakuan *framing* dengan yang tidak diberikan perlakuan *framing*.”**⁷

menurut Barkah Susanto bahwa:

⁵ Silfiana, Skripsi: **Pengaruh *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Akuntansi 2012**: Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2015, hal. 55

⁶ Erlinda Kusuma Wardani, **Pengaruh *Framing Effect* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Dengan Locus Of Control Sebagai Variabel Pemoderasi**, E-Jurnal Nominal, 3:1, Yogyakarta, 2014, hal. 2

⁷ Gede Widiadyana Pasek. dkk., **Pengaruh *Framing* dan Kemampuan Numerik Terhadap Keputusan Investasi**, E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, 5:11, Bali, 2016, hal. 25

Pembingkaiian informasi berpengaruh terhadap sifat keputusan yang diambil, ketika informasi disajikan dalam *positif frame*, individu lebih mengambil risiko daripada kelompok, dan sebaliknya ketika informasi disajikan dalam *negative-frame* justru kelompok cenderung lebih berani mengambil risiko daripada individu.⁸

Framing effect merupakan efek pada penilaian yang dibuat untuk pengambilan keputusan karena penyajian yang berbeda terhadap cara, format, atau penekanan hal-hal tertentu sebuah informasi. Pemilahan informasi-informasi yang diperoleh dari berbagai pihak, dipilah-pilah antara informasi yang benar dan informasi yang tidak benar. Sehingga dari pemilahan informasi mengenai investasi berpengaruh terhadap sifat pengambilan keputusan yang akan dibuat oleh ibu rumah tangga.

Pencetus teori *self efficacy* Albert Bandura menyatakan bahwa: “*Self efficacy* adalah sebagai keyakinan orang-orang tentang kemampuan mereka untuk menghasilkan tingkat kinerja yang ditunjuk yang menjalankan pengaruh atas peristiwa yang mempengaruhi kehidupan mereka.”⁹

Gita Claudia dan Monika Palupi Murniati mendefinisikan *self efficacy* merupakan: “Salah satu variabel yang dapat mengukur kepribadian individu.”¹⁰

Menurut Abd. Mukhid bahwa:

***Self efficacy* adalah keyakinan penilaian diri berkenaan dengan kompetensi seseorang untuk sukses dalam tugas-tugasnya. Keyakinan efficacy juga mempengaruhi cara atas pilihan tindakan seseorang, seberapa banyak upaya yang mereka lakukan, seberapa lama mereka akan tekun dalam menghadapi rintangan dan kegagalan, seberapa kuat ketahanan mereka menghadapi kemalangan, seberapa jernih pikiran mereka merupakan rintangan diri atau bantuan diri, seberapa banyak tekanan dan**

⁸ Barkah Susanto, *Tanggungjawab dan Framing Informasi Anggaran Dalam Pengambilan Keputusan Investasi Dengan Group-Shifts Sebagai Variabel Moderasi*, Tesis Tidak Diterbitkan, Magelang, hal. 6

⁹ Albert Bandura, *Self Efficacy*, *Encyclopedia Of Human Behavior*, Vol 4, pp. 71-81, 1994, hal. 1

¹⁰ Gita Claudia dan Monika Palupi Murniati, *Self Efficacy As The Moderating Variable In Framing Effect On Investment Decision Making*, E-Journal, Economics and Law, 16:1, Semarang, 2018, hal. 2

kegundahan pengalaman mereka dalam meniru (*copying*) tuntunan lingkungan, dan seberapa tinggi tingkat pemenuhan yang mereka wujudkan.¹¹

Selain faktor ekonomi yang dapat menjadi faktor yang dapat dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan investasi oleh ibu rumah tangga, pemilahan informasi juga dapat mempengaruhi sikap pengambilan keputusan investasi. Serta sikap keyakinan ibu rumah tangga dalam memilih dari beberapa bentuk investasi juga dapat mempengaruhi pengambilan keputusan investasi ibu rumah tangga.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka dengan ini penulis melakukan penelitian dengan judul, “Pengaruh *Framing Effect*, Kompensasi dan *Self Efficacy* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Pada Ibu Rumah Tangga Di Kota Medan”.

1.2 Pembatasan Masalah

Dalam penelitian ini, peneliti hanya mengkaji penelitian dengan topik pengambilan keputusan investasi dari sudut pandang ibu rumah tangga yang berfokus pada pengambilan keputusan investasi melalui pemahaman mengenai manfaat investasi dan resiko setiap investasi. Peneliti juga tidak mengkaji seluruh faktor yang berhubungan dengan pengambilan keputusan investasi yang meliputi faktor ekonomi (*economics faktor*) yang terdiri dari informasi akuntansi dan kompensasi serta faktor emosi dan psikologi (*behavior motivation*) yang terdiri dari gender, *mental accounting* (akuntansi mental), *framing effect*, *self efficacy* (keyakinan diri), sikap *fear* (takut) dan *greed* (tamak). Peneliti hanya mengkaji pengaruh *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.

¹¹ Abd. Mukhid, *Self Efficacy (Perspektif Teori Kognitif Sosial dan Implikasinya Terhadap Pendidikan)*, E-Jurnal Tadris, 4:1, 2009, hal.1

Variabel *Framing Effect* dibatasi dalam dua perlakuan yaitu *Framing Effect* positif dan *Framing Effect negatif*. Variabel Kompensasi juga dibatasi dalam dua perlakuan yakni ketersediaan informasi mengenai Kompensasi dan tidak disediakannya informasi mengenai Kompensasi. Selanjutnya, variabel *Self Efficacy* dimanipulasi kedalam dua perlakuan yaitu ibu rumah tangga dengan *Self Efficacy* yang tinggi dan ibu rumah tangga dengan *Self Efficacy* yang rendah.

Subjek penelitian ini adalah ibu rumah tangga yang ada di kota medan baik yang bekerja maupun yang tidak bekerja yang menerima kompensasi dari suami yang diajukan sebagai syarat subjek penelitian ini. Pembatasan penelitian ini bertujuan agar analisis dan pembahasan masalah terfokus pada identifikasi masalah sehingga dihasilkan kesimpulan dan saran yang lebih konsisten.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh *Framing Effect* terhadap pengambilan keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga ?
2. Bagaimana pengaruh Kompensasi terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga ?
3. Bagaimana pengaruh *Self Efficacy* terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga ?
4. Bagaimana pengaruh *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy* Secara Bersama-sama terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh *Framing Effect* terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga.
2. Mengetahui pengaruh Kompensasi terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga.
3. Mengetahui pengaruh *Self Efficacy* terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga.
4. Mengetahui pengaruh secara bersama-sama *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy* terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Ibu Rumah Tangga.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang dikemukakan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat mengasah kemampuan menulis dan meneliti sehingga bermanfaat untuk memberikan kegunaan di masa depan. Hasil penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan manfaat di masa depan bagi peneliti ketika peneliti telah memasuki dunia

kerja dan menempatkan peneliti menjadi seorang pengambil keputusan yang terbaik bagi ibu rumah tangga.

2. Bagi Ibu Rumah Tangga

Menunjukkan pada ibu rumah tangga bahwa pengambilan keputusan investasi senantiasa diwarnai oleh faktor-faktor berperilaku seperti *Framing Effect* (efek pengerangkaan). Perilaku pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh mekanisme Kompensasi yang diterima, serta faktor kepribadian seperti *Self Efficacy* akan mempengaruhi Pengambilan Keputusan Investasi. Oleh karena itu, ibu rumah tangga diharapkan dapat memahami informasi yang tersedia sebelum memilih jenis investasi. Pengambilan keputusan investasi sangat berpengaruh terhadap tingkat risiko dan return yang didapat.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan memberikan sumbangan konseptual bagi peneliti sejenis maupun civitas akademika lainnya dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan untuk perkembangan dan kemajuan dunia pendidikan.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya untuk merumuskan masalah baru dalam penelitian selanjutnya. Penelitian ini juga diharapkan dapat memperdalam pengetahuan di bidang akuntansi khususnya mengenai akuntansi berperilaku, akuntansi manajemen, dan manajemen keuangan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengambilan Keputusan Investasi

2.1.1 Defenisi Pengambilan Keputusan Investasi

Pengambilan keputusan investasi oleh investor merupakan pengambilan keputusan yang harus dilakukan secara cermat dan teliti. Sebab, pengambilan keputusan investasi yang tidak dilakukan secara cermat dan teliti maka akan menimbulkan masalah kerugian. Dalam mengambil keputusan investasi, investor harus mengetahui informasi yang telah tersedia mengenai investasi yang di tawarkan. Agar investor mendapatkan keuntungan yang besar atas alternatif investasi yang telah dipilih. Berikut definisi pengambilan keputusan menurut beberapa ahli :

M. Iqbal Hasan mendefenisikan bahwa: **“Pengambilan keputusan merupakan suatu proses pemilihan alternatif terbaik dari beberapa alternatif secara sistematis untuk ditindaklanjuti (digunakan) sebagai suatu cara pemecahan masalah.”**¹²

Menurut Gede Widiadyana Pasek, dkk menyatakan bahwa: **“Pengambilan keputusan investasi biasanya didefinisikan sebagai proses memilih diantara berbagai alternatif tindakan yang berdampak pada masa depan.”**¹³

¹²M. Iqbal Hasan, **Pokok-Pokok Materi Teori Pengambilan Keputusan**: Cetakan Kelima: Ghalia Indonesia, Jakarta, 2018, hal. 10

¹³ Gede Widiadyana Pasek, dkk..**Effect Framing Dalam Pengambilan Keputusan Investasi Tinjauan Dari Kemampuan Numerik (Studi Eksperimen)**, E-Jurnal Kumpulan Riset Akuntansi, 10:1, Bali, 2019, hal 1

Gede Widiadyana Pasek, dkk menyatakan bahwa: **“Pengambilan keputusan investasi yaitu komitmen dana pada satu atau lebih aset yang akan dipegang selama beberapa kurun waktu mendatang.”**¹⁴

Murdifin Haming dan Salim Basalamah menyatakan bahwa:

Investasi secara umum diartikan sebagai keputusan mengeluarkan dana pada saat sekraang ini untuk membeli aktiva riil (tanah, rumah, mobil, dan sebagainya) atau aktiva keuangan (saham,obligasi, reksadana, wesel, dan sebagainya) dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar di masa yang akan datang.¹⁵

Dari banyaknya aspek-aspek pengambilan keputusan, pengambilan keputusan investasi termasuk dalam keputusan-keputusan yang tidak terprogram (*non-programmed decisions*) yang kelak akan berdampak besar terhadap masa depan. Sebagai keputusan yang tidak terprogram, para ibu rumah tangga akan bergantung pada informasi-informasi yang tidak lengkap yang banyak mengandung ketidakpastian dan resiko.

Menurut Eduardus Tandelilin bahwa: **“Dasar keputusan investasi terdiri dari tingkat return yang diharapkan, tingkat resiko, serta hubungan antara return dan resiko.”**¹⁶

Alasan utama orang berinvestasi adalah untuk memperoleh keuntungan. Dalam konteks manajemen investasi tingkat keuntungan disebut sebagai return. Tetapi ada hal penting yang harus selalu di pertimbangkan, yaitu berapa risiko yang harus ditanggung dari investasi tersebut. Hubungan antara risiko dan return uang diharapkan merupakan hubungan yang bersifat searah dan linier. Artinya, semakin besar risiko suatu asset, semakin besar pula return yang diharapkan atas aset tersebut, demikian sebaliknya.

¹⁴ Gede Widiadyana Pasek. dkk, **Op.Cit.**,hal. 2

¹⁵ Murdifin Haming dan Salim Basalamah,**Op.Cit.**, hal. 5

¹⁶ Eduardus Tandelilin, **Op.Cit.**, hal 6

Dari berbagai definisi pengambilan keputusan investasi diatas, pada hakikatnya pengambilan keputusan merupakan keputusan yang berdampak besar terhadap masa depan karena melibatkan sejumlah besar dana, dan untuk itu para ibu rumah tangga dituntut untuk mampu mengambil keputusan yang rasional. Poin selanjutnya akan menjabarkan tahap-tahap yang perlu dilalui ibu rumah tangga untuk menghasilkan sebuah keputusan yang rasional.

Menurut Arfan dan Muhammad sebagaimana dikutip oleh Erlinda Kusuma Wardani bahwa:

Tahap yang paling penting dalam proses pengambilan keputusan adalah memilih satu dari beberapa alternatif, tetapi keputusan akhir sering kali didasarkan pada pertimbangan politik dan psikologis dibandingkan pada fakta-fakta ekonomi. Jadi faktor psikologis juga akan mempengaruhi pengambilan keputusan akhir¹⁷

2.1.2 Bentuk-Bentuk Kegiatan Investasi

Menurut Senduk sebagaimana dikutip oleh Mia Lasmi Wardiyah bahwa: produk-produk investasi yang tersedia di pasaran, yaitu sebagai berikut :

1. Tabungan di Bank

Dengan menyimpan uang di tabungan, kita akan mendapatkan suku bunga tertentu yang besarnya mengikuti kebijakan bank bersangkutan. Produk tabungan biasanya memperbolehkan kita mengambil uang kapan pun kita inginkan.

2. Deposito di Bank

Produk deposito hampir sama dengan produk tabungan. Perbedaannya, dalam deposito kita tidak dapat mengambil uang kapan pun yang diinginkan, kecuali apabila uang tersebut sudah menginap di bank selama jangka waktu tertentu (tersedia pilihan antara satu, tiga,

¹⁷ Erlinda Kusuma Wardani, **Op.Cit.**, hal. 2

enam, dua belas, sampai dua puluh empat bulan, tetapi ada juga yang harian). Suku bunga deposito biasanya lebih tinggi daripada suku bunga tabungan. Selama deposito kita belum jatuh tempo, uang tersebut tidak akan terpengaruh pada naik-turunnya suku bunga di bank.

3. Saham

Saham adalah kepemilikan atas sebuah perusahaan. Apabila perusahaan tersebut mengalami keuntungan, pemegang saham biasanya akan mendapatkan sebagian keuntungan yang disebut dividen. Saham juga dapat dijual kepada pihak lain, baik dengan harga yang lebih tinggi yang selisih harganya disebut capital gain maupun lebih rendah daripada kita membelinya yang selisih harganya disebut capital loss. Dengan demikian, keuntungan yang didapat dari saham ada dua, yaitu deviden dan capital gain.

4. Reksadana

Reksadana adalah solusi bagi orang yang ingin berinvestasi dalam banyak aset, tetapi memiliki dana yang terbatas. Reksadana juga merupakan solusi bagi kita yang memiliki keterbatasan pengetahuan dan informasi dalam melakukan analisis investasi, serta bagi kita yang tidak mempunyai cukup waktu untuk mengawasi pergerakan harian saham dan obligasi.

5. Mata Uang Asing

Investasi dalam mata uang asing ini lebih berisiko dibandingkan dengan investasi lain, seperti saham karena nilai mata uang asing di Indonesia menganut sistem mengambang bebas (*free float*), yaitu benar-benar bergantung pada permintaan dan penawaran di pasaran. Sistem mengambang bebas membuat nilai mata uang rupiah sangat fluktuatif.

6. Properti

Investasi dalam bentuk properti berarti investasi dalam bentuk tanah atau rumah. Keuntungan yang diperoleh dari properti yaitu menyewakan properti tersebut kepada pihak lain sehingga mendapatkan uang sewa atau menjual properti tersebut dengan harga yang lebih tinggi.

7. Barang-Barang Koleksi

Barang-barang koleksi berupa perangkong, lukisan, barang antik, cincin, keris, dan lain-lain. Keuntungan yang didapat dari berinvestasi pada barang-barang koleksi adalah dengan menjual koleksi tersebut kepada pihak lain yang menyukai barang koleksi tersebut, yang dapat membeli dengan harga yang cukup tinggi.

8. Emas

Emas merupakan barang berharga yang paling diterima di seluruh dunia setelah mata uang asing dari negara-negara G-7 (sebutan bagi tujuh negara yang memiliki perekonomian yang kuat, seperti Amerika, Jepang, Inggris, Italia, Kanada, dan Prancis). Harga emas akan mengikuti kenaikan nilai mata uang dari negara-negara G-7. Semakin tinggi kenaikan nilai mata uang asing tersebut, semakin tinggi pula harga emas. Selain itu, harga emas biasanya juga berbanding searah dengan inflasi. Semakin tinggi inflasi, biasanya akan semakin tinggi pula kenaikan harga emas.

9. Obligasi

Obligasi atau sertifikat obligasi adalah surat utang yang diterbitkan oleh pemerintah ataupun perusahaan, baik untuk menambah modal perusahaan maupun membiayai suatu

proyek pemerintah. Karena sifatnya yang hampir sama dengan deposito, agar lebih menarik investor suku bunga obligasi biasanya sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan suku bunga deposito.¹⁸

Ada berbagai macam bentuk-bentuk kegiatan investasi yang dapat dipilih oleh ibu rumah tangga, baik yang memiliki return yang rendah dengan tingkat risiko yang rendah juga, maupun return yang tinggi dengan risiko yang semakin tinggi pula. Maka daripada itu, investor diminta berhati-hati dalam menentukan bentuk kegiatan investasi yang akan dipilih. Dalam penelitian ini bentuk investasi yang ingin diteliti oleh peneliti adalah investasi dalam bentuk Tabungan, Emas, dan Properti (Tanah) dikarenakan ibu rumah tangga pada umumnya berinvestasi dalam bentuk Tabungan, Emas, dan Properti (tanah).

2.1.3 Dasar-Dasar Keputusan Investasi

Menurut Eduardus Tandelilin, dasar keputusan investasi terdiri dari tingkat return yang diharapkan, tingkat risiko, serta hubungan antara return dan risiko. Berikut ini akan dibahas masing-masing dasar keputusan investasi tersebut :

1. Return

Alasan utama orang berinvestasi adalah untuk memperoleh keuntungan. Dalam konteks manajemen investasi tingkat keuntungan investasi disebut sebagai return. Suatu hal yang sangat wajar jika investor menuntut tingkat return tertentu atas dana yang telah diinvestasikannya. Return yang diharapkan investor dari investasi yang dilakukannya merupakan kompensasi atas biaya kesempatan (*opportunity cost*) dan risiko penurunan daya beli akibat adanya pengaruh inflasi.

¹⁸ Mia Lasmi Wardiyah, **Manajemen Pasar Uang & Pasar Modal**, Edisi Pertama: CV Pustaka Setia, Bandung, 2017, hal. 149-151

2. Risiko

Investor mengharapkan return yang setinggi-tingginya dari investasi yang dilakukannya. Tetapi, ada hal penting yang harus selalu dipertimbangkan, yaitu berapa besar risiko yang harus ditanggung dari investasi tersebut. Umumnya semakin besar risiko, maka semakin besar pula tingkat return yang diharapkan.

3. Hubungan Tingkat Risiko dan Return yang Diharapkan

Hubungan antar risiko dan return yang diharapkan merupakan hubungan yang bersifat searah atau *linear*. Artinya, semakin besar risiko suatu aset, semakin besar pula return yang diharapkan atas aset tersebut, demikian sebaliknya.¹⁹

2.1.4 Jenis-Jenis Pengambilan Keputusan

Menurut M. Iqbal Hasan jenis-jenis pengambilan keputusan dapat diklasifikasikan atas beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan programnya

Pengambilan keputusan dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu sebagai berikut :

1. Pengambilan keputusan terprogram

Pengambilan keputusan yang terprogram adalah pengambilan keputusan yang sifatnya rutinitas, berulang-ulang, dan cara menanganinya telah ditentukan.

2. Pengambilan keputusan tidak terprogram

¹⁹ Eduardus Tandelilin, **Op.Cit.**, hal. 6-7

Pengambilan keputusan tidak terprogram adalah pengambilan keputusan yang tidak rutinitas dan sifatnya unik sehingga memerlukan pemecahan yang khusus. Pengambilan keputusan tidak terprogram ini digunakan untuk menyelesaikan masalah yang tidak terstruktur.

2. Berdasarkan lingkungannya

Keputusan dapat dibedakan menjadi empat kelompok, yaitu sebagai berikut:

1. Pengambilan keputusan dalam kondisi pasti.
2. Pengambilan keputusan dalam kondisi berisiko.
3. Pengambilan keputusan dalam kondisi tidak pasti.
4. Pengambilan keputusan dalam kondisi konflik.²⁰

2.2 Defenisi *Framing Effect*

Erlinda menyatakan bahwa: **“Pembingkaian (*Framing*) adalah suatu cara menggunakan bahasa untuk mengelola makna. Ini merupakan cara pemimpin untuk mempengaruhi bagaimana suatu kejadian harus dilihat atau dipahami.”**²¹

Menurut Gede Widiadnyana Pasek, dkk bahwa: **“*Framing* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan investasi, terdapat perbedaan pengambilan keputusan investasi antara yang diberikan perlakuan *framing* dengan yang tidak diberikan perlakuan *framing*.”**²²

Menurut Gede Widiadyana Pasek, dkk bahwa:

²⁰M. Iqbal Hasan, **Op.Cit.**, hal. 17-19.

²¹Erlinda Kusuma Wardani, **Op.Cit.**, hal. 2.

²²Gede Widiadyana Pasek, **Op.Cit.**, hal. 25

Hasil penelitian mendukung teori prospek bahwa informasi yang dibingkai secara positif akan mengakibatkan pilihan dalam pengambilan keputusan subyek untuk *risk averse* dan informasi yang dibingkai secara negatif mengakibatkan subyek untuk *risk seeking*.²³

Berdasarkan berbagai definisi dari para ahli mengenai *framing effect*, dapat disimpulkan bahwa *framing effect* terjadi karena penyajian yang berbeda terhadap cara, format atau penekananhal-hal tertentu sebuah informasi yang menyebabkan perbedaan efek penilaian oleh pengambil keputusan.

2.2.1 Jenis-Jenis *Framing Effect*

Menurut Williams sebagaimana dikutip oleh Silfiana mengklasifikasikan *framing effect* (efek pengerangkaan) ke dalam dua jenis yaitu :

1) Kerangka positif

Kerangka Positif adalah pemaparan suatu masalah dalam kaitannya dengan keuntungan yang akan mempengaruhi pembuat keputusan menjadi mengurangi risiko. Jika seseorang berhadapan dengan prospek keuntungan, maka sebagian besar pembuat keputusan tidak ingin melepas keuntungan tersebut dengan cenderung mengurangi risiko (*risk averse*).

2) Kerangka negatif

Kerangka negatif adalah pemaparan suatu masalah dalam kaitannya dengan kerugian yang akan mempengaruhi pembuat keputusan menjadi pencari risiko. Dengan tidak ada lagi yang

²³ **Ibid** hal. 6

tersisa selain informasi tentang kerugian, maka sebagian besar pengambil keputusan menjadi pencari risiko (risk seeking).²⁴

2.3 Defenisi Kompensasi

Menurut Malayu sebagaimana dikutip oleh Silfiana menyatakan bahwa: **“Kompensasi adalah semua pendapatan berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan pada perusahaan.”**²⁵

M. Kadarisman mendefenisikan bahwa:

Baik kompensasi dalam bentuk upah maupun keamanan dan kesehatan merupakan balas jasa dlam bentuk uang maupun barang yang diterimakan kepada karyawan/pekerja sebagai konsekuensi dari kedudukannya sebagai seorang karyawan atau pekerja yang memberikan sumbangan dalam mencapai tujuan organisasi/perusahaan.²⁶

Berdasarkan beberapa definisi kompensasi diatas dapat disimpulkan bahwa kompensasi merupakan semua pendapatan yang diterima dalam bentuk uang maupun barang yang diterima sebagai imbalan atas jasa atau sumbangan dalam mencapai tujuan organisasi/perusahaan. Kompensasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah kompensasi yang diteriman ibu rumah tangga dari suami.

2.4 Definisi *Self Efficacy*

Pencetus teori *self efficacy* Albert Bandura menyatakan bahwa:

²⁴Silfiana, Op.Cit., hal. 55

²⁵**Ibid**, hal. 60

²⁶M. Kadarisman, **Op.Cit.**, hal. 121

***Self efficacy* adalah sebagai keyakinan orang-orang tentang kemampuan mereka untuk menghasilkan tingkat kinerja yang ditunjuk yang menjalankan pengaruh atas peristiwa yang mempengaruhi kehidupan mereka.²⁷**

Mukhid menyatakan bahwa:

***Self efficacy* adalah penilaian seseorang untuk merencanakan dan melaksanakan tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Teori kognitif sosial melihat kemandirian diri sebagai salah satu keyakinan kepada kecakapan sendiri dalam menyelesaikan tugas yang ditugaskan.²⁸**

Berdasarkan beberapa definisi para ahli di atas dapat disimpulkan secara singkat bahwa *self efficacy* adalah pertimbangan seseorang terhadap kemampuan dirinya sendiri dalam menyelesaikan tugas tertentu yang dimana pertimbangan tersebut akan membentuk persepsi diri dalam kurun waktu cukup lama dalam menilai kemampuannya sendiri terhadap suatu tugas.

2.4.1 Fungsi *Self Efficacy*

Menurut Silfiana beberapa fungsi dari *self efficacy* yaitu :

1. Menentukan pemilihan tingkah laku

Adapun faktor yang mempengaruhi sebuah pilihan perilaku pada dasarnya berakar pada sebuah keyakinan bahwa seseorang memiliki keyakinan untuk mencapai target yang diharapkan.

2. Penentu besarnya daya tahan dalam mengatasi hambatan

Self efficacy menentukan seberapa tangguh dan seberapa lama seorang mampu bertahan dalam menghadapi hambatan dan rintangan dalam pencapaian tujuan.

3. Peramal tingkah laku selanjutnya

²⁷ Albert Bandura, **Op.Cit.**, hal 1

²⁸ Abd. Mukhid, **Op.Cit.**, hal. 1

Seseorang dengan *self efficacy* yang tinggi cenderung memiliki komitmen yang tinggi sehingga ia akan mengambil segala tindakan demi mencapai tujuan. Sebaliknya, seseorang dengan *self efficacy* yang rendah cenderung berkomitmen rendah sehingga ia akan melakukan suatu usaha yang lemah atau bahkan memutuskan untuk tidak mencoba.²⁹

2.4.2 Faktor Pembentuk *Self Efficacy*

Bandura dalam Feist dan Feist yang dikutip oleh Silfiana menyatakan *self efficacy* dapat dibentuk dan di tumbuhkan melalui 4 (empat) faktor yaitu :

1. Pengalaman menguasai sesuatu (*mastery experience*)

Pengalaman menguasai sesuatu merupakan sumber paling berpengaruh dalam pembentukan *self efficacy*. Pengalaman keberhasilan pribadi masa lalu terhadap suatu tugas akan menaikkan *self efficacy*. Sebaliknya, pengalaman kegagalan masa lalu akan menurunkan *self efficacy*.

2. Pengalaman orang lain/model perilaku (*vicarious experience*)

Pengamatan terhadap keberhasilan orang lain di masa lalu dengan kompetensi yang sebanding akan meningkatkan *self efficacy* individu dalam mengerjakan tugas yang sama. Sebaliknya, pengamatan terhadap kegagalan masa lalu orang lain akan menurunkan penilaian individu mengenai kemampuannya dan mengurangi usaha yang akan dilakukannya.

3. Persuasi verbal (*verbal Persuasion*)

²⁹ Silfiana, **Op.Cit.**, hal. 77-78

Persuasi verbal positif dapat berupa dalam bentuk saran, dukungan, dan bimbingan dapat meningkatkan keyakinan tentang kemampuan yang dimiliki individu. Sebaliknya, persuasi verbal negatif dalam bentuk ejekan, olok-an, dan hinaan cenderung menurunkan *self efficacy* individu. Kondisi ini berlaku jika individu mempercayai pihak yang melakukan persuasi.

4. Kondisi Fisiologis (*psysiological state*)

Kondisi fisiologis merupakan status fisik dan emosi yang akan mempengaruhi kemampuan seseorang. Lemahnya kondisi fisik dapat dipandang individu sebagai suatu tanda ketidakmampuan yang akan melemahkan performa kerja individu. Selain itu, individu yang sedang dikuasai emosi negative seperti ketakutan, kecemasan akut atau tingkat stress yang tinggi kemungkinan menyebabkan individu memiliki ekspektasi yang rendah terhadap kemampuannya sendiri. Sebaliknya, individu dalam kondisi emosi yang tenang dan stabil akan cenderung lebih percaya diri.³⁰

Setelah mengetahui bagaimana *self efficacy* mempengaruhi pola perilaku individu, penelitian mengenai *self efficacy* menuai pro-kontra. Dalam penelitian yang menghubungkan *self efficacy* dengan prestasi belajar, penyembuhan penyakit, dan kecanduan obat terlarang menemukan bahwa *self efficacy* memiliki pengaruh positif, sedangkan penelitian dengan konteks akuntansi manajemen dan manajemen keuangan, *self efficacy* yang tinggi dapat mengarahkan manajer pada pengambilan keputusan yang tidak tepat.

2.5 Penelitian Terdahulu

³⁰Silfiana, Op.Cit., hal. 79-80

Penelitian terdahulu yang dapat mendukung penelitian ini terkait dengan pengaruh framing effect, kompensasi, dan self efficacy terhadap pengambilan keputusan investasi adalah sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Silfiana (2015) dengan judul Pengaruh Framing Effect, Kompensasi, dan Self Efficacy Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Akuntansi 2012 Universitas Negeri Yogyakarta. Tujuan penelitian terdahulu adalah menguji secara empiris pengaruh *framing effect*, kompensasi, dan self efficacy terhadap pengambilan keputusan investasi pada mahasiswa jurusan pendidikan akuntansi 2012 Universitas Negeri Yogyakarta. Hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa *framing effect* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan investasi, Kompensasi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan investasi, dan *self efficacy* terbukti tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan investasi.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama menggunakan framing effect, kompensasi, dan self efficacy sebagai variabel independen. namun penelitian ini menggunakan ibu rumah tangga sebagai subjek penelitian. Sedangkan, penelitian terdahulu menggunakan mahasiswa jurusan pendidikan akuntansi 2012 Universitas Negeri Yogyakarta sebagai subjek penelitiannya.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Barkah Susanto (2008) yang berjudul Pengaruh Motivasi Intrinsik dan Pembingkai Informasi Anggaran Dalam Pengambilan Keputusan Investasi Dengan Group-Shifts Sebagai Variabel Moderasi. Penelitian relevan tersebut bertujuan untuk menguji secara empiris pengaruh pembingkai informasi anggaran dan motivasi intrinsik bereaksi terhadap pilihan keputusan investasi pada manajer level individu dan manajer pada level kelompok. Ketika informasi disajikan dengan *framing effect* positif

manajer pada level individu lebih berani dalam mengambil risiko daripada manajer pada level kelompok. Sebaliknya, ketika informasi disajikan dengan *framing effect* negatif manajer pada level kelompok justru cenderung lebih berani mengambil risiko daripada manajer pada level individu. Untuk motivasi intrinsik dalam bentuk reward, aspek reward tidak mempengaruhi keputusan yang diambil baik pada manajer pada level individu maupun manajer pada level kelompok.

Persamaan penelitian terdahulu tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan *framing effect* (efek pembingkai) sebagai variabel independen. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu tersebut adalah penelitian ini tidak menggunakan motivasi intrinsik sebagai variabel independen serta subjek yang diteliti adalah ibu rumah tangga.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Erlinda Kusuma Wardhani (2014) yang berjudul *Pengaruh Framing Effect Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi dengan Locus Of Control Sebagai Variabel Moderasi Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Akuntansi 2010 dan 2011 Universitas Negeri Yogyakarta*. Penelitian terdahulu tersebut bertujuan untuk menguji secara empiris pengaruh pembingkai informasi anggaran dan motivasi intrinsik bereaksi terhadap pilihan keputusan investasi pada manajer pada level individu dan manajer pada level kelompok. Hasil dari penelitian terdahulu tersebut adalah bahwa jenis pembingkai informasi tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan investasi yang diambil oleh manajer. Manajer cenderung untuk tetap melakukan pengambilan keputusan investasi dengan tidak dipengaruhi oleh bagaimana sebuah informasi disajikan. *Locus of control* juga terbukti tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan investasi.

Persamaan penelitian terdahulu tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan *framing effect* sebagai variabel independen. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu tersebut adalah penelitian ini tidak menggunakan *locus of control* sebagai variabel moderasi serta subjek yang diteliti adalah ibu rumah tangga.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Nayang Hermayunita (2012) dengan judul Pengaruh *Control Monitoring* dan Sistem Kompensasi Terhadap Berkurangnya Kecenderungan Manajer Melakukan Eskalasi Komitmen. Tujuan penelitian terdahulu tersebut adalah menguji secara empiris pengaruh control monitoring dan sistem kompensasi terhadap berkurangnya kecenderungan manajer melakukan eskalasi komitmen. Hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa *control monitoring* yang dilakukan perusahaan mampu mengurangi tendensi manajer untuk terus melanjutkan proyek yang tidak menguntungkan (eskalasi komitmen). Selain itu, penelitian terdahulu tersebut juga membuktikan bahwa sistem kompensasi yang diterapkan perusahaan mampu mengurangi kecenderungan manajer untuk melakukan eskalasi komitmen.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu tersebut adalah sama-sama menggunakan variabel kompensasi sebagai variabel independen. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah bahwa penelitian ini menggunakan rencana insentif jangka panjang sebagai sistem kompensasi, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan kenaikan gaji dan jabatan atas keberhasilan proyek sebagai sistem kompensasi yang diterapkan perusahaan. Perbedaan lain adalah penelitian ini tidak menggunakan variabel monitoring melainkan menggunakan variabel *framing effect* dan *self efficacy* sebagai variabel independen lainnya. Serta menggunakan subjek yang diteliti adalah ibu rumah tangga sebagai variabel dependennya.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Gita Claudia dan Monika Palupi Murniati (2018) dengan judul *Self Efficacy As The Moderating Variable In Framing Effect On Investment Decision Making*. Tujuan penelitian terdahulu tersebut adalah menguji secara empiris pengaruh *self efficacy* sebagai variabel moderating dalam *framing effect* terhadap pembuatan keputusan investasi. Hasil penelitian terdahulu tersebut membuktikan bahwa dalam kondisi pembingkaiian positif, individu yang memiliki *self efficacy* rendah cenderung membuat keputusan yang lebih aman dibandingkan dengan yang memiliki *self efficacy* tinggi. Individu yang memiliki *self efficacy* rendah cenderung kurang percaya diri pada kemampuan mereka sehingga mereka juga cenderung membuat keputusan yang lebih aman. Sedangkan, dalam kondisi pembingkaiian negatif, individu yang memiliki *self efficacy* tinggi cenderung membuat keputusan berisiko dibandingkan dengan yang dengan *self efficacy* rendah. Karena itu, bisa dapat disimpulkan bahwa individu yang memiliki *self efficacy* tinggi cenderung percaya diri dengan kemampuan mereka sendiri sehingga mereka juga cenderung untuk membuat keputusan risiko.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama menggunakan *framing effect* dengan 2 bentuk (positif dan negatif) sebagai variabel independen. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian relevan adalah penelitian ini menggunakan *self efficacy* sebagai variabel independen sedangkan penelitian terdahulu menggunakan *self efficacy* sebagai variabel moderating serta subjek dalam penelitian ini adalah ibu rumah tangga.

2.6 Kerangka Berpikir

2.6.1 Pengaruh *Framing Effect* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.

Teori prospek menyatakan bahwa *framing* yang diadopsi oleh pembuat keputusan dapat mempengaruhi keputusannya. *Frame* yang dianut tergantung pada formulasi masalah yang dihadapi, norma, kebiasaan, dan karakteristik pembuatan keputusan itu sendiri. Fenomena *framing effect* dapat terjadi jika proses seleksi informasi yang hanya memberikan perhatian pada bagian-bagian tertentu saja.

Informasi yang disajikan dalam *framing effect* positif cenderung mengarahkan ibu rumah tangga untuk menghindari risiko (*risk averse*) dalam pengambilan keputusan investasi. Sebaliknya, informasi yang disajikan dalam *framing effect* negatif mengarahkan pembuat keputusan untuk mengambil keputusan investasi berisiko (*risk taker*). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa cara sebuah informasi disajikan (*framing effect*) dapat mempengaruhi pengambilan keputusan.

2.6.2 Pengaruh Kompensasi Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi

Baik kompensasi dalam bentuk upah maupun keamanan dan kesehatan merupakan balas jasa dalam bentuk uang maupun barang yang diberikan kepada karyawan/pekerja sebagai konsekuensi dari kedudukannya sebagai seorang karyawan atau pekerja yang memberikan sumbangan dalam mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.

Kompensasi yang diperoleh oleh ibu rumah tangga atas balas jasa yang diperolehnya dari pekerjaannya maupun pekerjaan suami tentu saja dapat berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi.

2.6.3 Pengaruh *Self efficacy* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi

Self Efficacy adalah pertimbangan seseorang terhadap kemampuan dirinya sendiri dalam mencapai tingkatan kinerja yang diinginkan atau ditentukan, yang akan mempengaruhi tindakan selanjutnya. Saat seseorang dihadapkan pada tugas tertentu, maka awalnya ia akan membentuk penilaian umum mengenai kemampuan dirinya dalam menyelesaikan tugas tersebut. Selanjutnya ia akan menentukan besar daya dan upayanya dalam menyelesaikan tugas tersebut. *Self efficacy* biasanya dihubungkan dengan prestasi individu. Individu dengan *self efficacy* tinggi diprediksi dapat menyelesaikan tugas dengan lebih berhasil daripada individu dengan *self efficacy* rendah.

Dampak negatif *self efficacy* yang tinggi yaitu mengarahkan individu untuk terus melakukan tambahan investasi pada proyek gagal, mengambil risiko lebih besar untuk menolong proyek yang gagal, dan lebih mampu bertahan karena keyakinan mereka bahwa dengan bertahan akan menghasilkan keberhasilan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam konteks pengambilan keputusan investasi, individu dengan *self efficacy* yang tinggi akan cenderung lebih risk taker dengan terus melakukan tambahan investasi proyek yang tidak menguntungkan dibanding individu dengan *self efficacy* yang rendah.

2.6.4 Pengaruh *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy* Secara Bersama-sama Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi

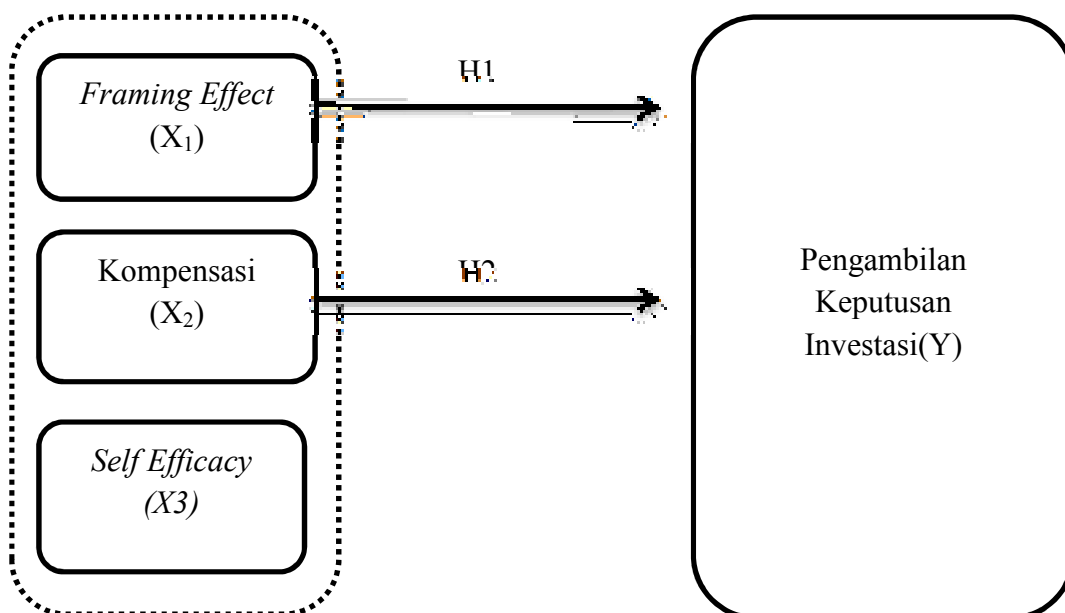
Kompensasi yang diterima atas pekerjaan merupakan sebagai salah satu pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi oleh ibu rumah tangga, agar mengambil keputusan investasi yang dapat memberikan keuntungan di masa kini dan di masa yang akan datang. Penelitian ini menguji kemampuan kompensasi dengan paket kompensasi tetap. Paket

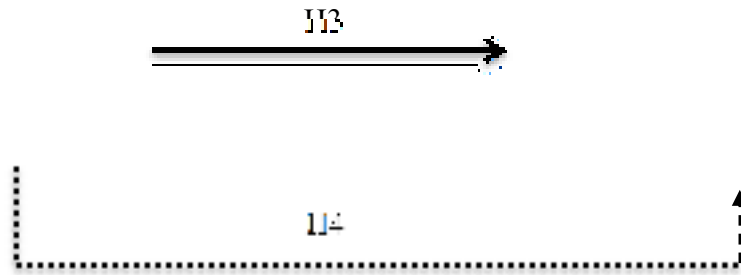
kompensasi tetap ini diharapkan akan mampu mengurangi efek dari *framing effect* sehingga ibu rumah tangga mampu mengambil keputusan investasi yang bijak.

Pengambilan keputusan investasi selanjutnya ditentukan oleh *self efficacy* (keyakinan diri) ibu rumah tangga dalam menilai kemampuannya dalam mengupayakan sebuah proyek tidak menguntungkan. Ibu rumah tangga dengan *self efficacy* yang rendah akan cenderung risk averse. Sebaliknya, ibu rumah tangga dengan *self efficacy* yang tinggi akan cenderung risk taker. Penelitian ini menguji *framing effect*, kompensasi, dan *self efficacy* secara bersama-sama terhadap pengambilan keputusan investasi.

2.7 Paradigma Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir yang telah diuraikan sebelumnya, maka disusun sebuah paradigma penelitian sebagai berikut :





Gambar 2.1. Paradigma Penelitian

Keterangan :

Y = Pengambilan Keputusan Investasi

X1 = *Framing Effect*

X2 = Kompensasi

X3 = *Self Efficacy*

—————→ = Hubungan Parsial

.....→ = Hubungan Simultan

2.8 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir dan paradigma penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka disusun hipotesis sebagai berikut :

H1 : *Framing Effect* berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.

H2 : Kompensasi berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.

H3 : *Self Efficacy* berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.

H4 : *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy* bersama-sama berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Dalam rangka mendapat data dalam penyusunan skripsi ini, maka penulis mengambil judul tentang Pengaruh *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self efficacy* Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Pada Ibu Rumah Tangga Di Kota Medan. Objek penelitian yang diambil dalam penelitian ini adalah ibu rumah tangga yang ada di Kota Medan. Ibu rumah tangga dalam

penelitian ini meliputi ibu rumah tangga yang bekerja maupun ibu rumah tangga yang tidak bekerja.

3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yang terdiri dari pendekatan statistik deskriptif dan pendekatan kausal. Adapun pengertian statistik deskriptif adalah metode yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian suatu hasil pengamatan (data) sehingga memberikan informasi yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap data dan informasi tersebut.

Penelitian kausal berguna untuk mengukur hubungan antara variabel riset, atau untuk menganalisis bagaimana pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya. Penulis menggunakan desain penelitian ini untuk mengetahui apakah *framing effect*, kompensasi, dan *self efficacy* sebagai variabel independen berpengaruh terhadap pengambilan keputusan ibu rumah tangga.

3.3 Populasi dan Sampel

Morissan mendefinisikan bahwa: **“Populasi dapat didefinisikan sebagai suatu kumpulan subjek, variabel, konsep atau fenomena.”**³¹ Adapun populasi penelitian ini merupakan Ibu Rumah Tangga yang berdomisili di Kota Medan, baik yang bekerja dan yang tidak bekerja.

³¹ Morissan, **Metode Penelitian Survei**, Edisi Pertama, Cetakan Kedua: Kencana Prenadamedia Group, Jakarta, 2014, hal. 109

Menurut Morissan dalam buku penelitian metode survey mengatakan bahwa: “**Sampel adalah bagian dari populasi yang mewakili keseluruhan anggota populasi yang bersifat representative.**”³²

Dalam penelitian ini, teknik penarikan sampel yang digunakan adalah purposive sampling.

Menurut Abuzar Asra dan Prasetyo bahwa:

***Purposive sampling* adalah sampel yang diambil berdasarkan tujuan tertentu. Misalnya untuk mempelajari penyesuaian diri para transmigran terhadap lingkungan hidupnya yang baru, maka perlu diuji reaksi transmigran. Berdasarkan tujuan ini maka diambil sekelompok transmigran sebagai sampel. Sampel jenis ini dipilih secara objektif (yaitu suatu cara yang jelas dan tidak meragukan), tetapi tidak menggunakan teori peluang.**³³

Dalam penelitian ini, pengambilan sampel dipercayakan kepada responden yang memang dianggap mempunyai pengetahuan dan pemahaman yang memadai mengenai pengambilan keputusan investasi, serta dapat memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan dan masalah penelitian. Dalam penelitian ini, kriteria pengambilan sampel adalah ibu rumah tangga yang berdomisili di Kota Medan, baik yang bekerja maupun yang tidak bekerja.

Dengan menggunakan rumus *slovin* penarikan sampel dapat diambil sebagai berikut :

$$n = N / (1 + (N \times e^2))$$

$$n = 511.515 / (1 + (511.515 \times 0,05^2))$$

$$n = 399,687$$

$$n = 400$$

Keterangan :

³² **Ibid**, hal. 109

³³ Abuzar Asra dan Achmad Prasetyo, **Pengambilan Sampel Dalam Penelitian Survei**, EDisi Pertama, Cetakan Pertama: PT Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2015, hal. 37

n = Sampel

N = Populasi

e^2 = Error margin

Karena keterbatasan waktu dan biaya, serta banyaknya jumlah ibu rumah tangga di Kota Medan, maka jumlah responden yang dapat dijadikan sampel dan yang telah memenuhi kriteria yang ditentukan dalam pengambilan sampel adalah 30 orang. Kuesioner akan diberikan langsung kepada responden.

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data subyek yaitu jenis data penelitian yang berupa opini, sikap, pengalaman, atau karakteristik dari seseorang atau sekelompok orang yang menjadi subyek penelitian. Dengan demikian data subyek merupakan data penelitian yang dilaporkan sendiri oleh responden secara individual atau secara kelompok dari sumbernya.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data penelitian yang berasal dari sumber asli atau pertama. Sedangkan sumber data dalam penelitian ini yaitu berasal dari responden yang digunakan, yaitu ibu rumah tangga yang berdomisili atau bertempat tinggal di Kota Medan. Melalui cara ini, peneliti memutuskan untuk secara langsung mencari, mengumpulkan, dan mengolah data untuk mendapatkan data yang relevan dan riil. Dalam data ini, peneliti mengolah kuesioner untuk mendapatkan data.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis mencari, mengumpulkan dan mengolah data untuk mendapatkan data yang akurat, relevan, dan riil. Dalam melakukan penelitian, data yang dikumpulkan akan digunakan untuk memecahkan masalah yang ada sehingga data tersebut harus benar-benar dapat dipercaya dan akurat. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Kuesioner

Kuesioner yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi kuesioner atau seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk kemudian dijawab oleh responden yang bersangkutan.

2. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah segala usaha yang dilakukan oleh peneliti untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan-karangan ilmiah, tesis dan disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, buku tahunan, ensiklopedia, dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

3.6 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Variabel penelitian ini terdiri dari variabel independen (bebas) dan Variabel dependen (terikat). Variabel independen yaitu *Framing Effect*, Kompensasi, dan *Self Efficacy*. Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini yaitu Pengambilan Keputusan Investasi Pada Ibu Rumah Tangga. Dibawah ini terdapat table variabel penelitian dan definisi operasional.

Tabel 3.1

Variabel Penelitian dan definisi Operasional

Variabel	Indikator	Alat Ukur
Variabel Independen (X)		
1. <i>Framing Effect</i> adalah bias kognitif dimana orang memutuskan pilihan berdasarkan apakah pilihan yang disajikan dengan konnotations positif atau negatif.	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Framing Effect</i> Positif. 2. <i>Framing Effect</i> Negatif. 	Kuesioner
2. Kompensasi adalah semua pendapatan berbentuk uang, barang langsung, atau tidak langsung yang diterima karyawan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan oleh perusahaan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kompensasi yang diberikan oleh suami. 	Kuesioner
3. <i>Self efficacy</i> adalah sebagai keyakinan orang-orang tentang kemampuan mereka untuk menghasilkan tingkat kinerja yang ditunjuk yang menjalankan pengaruh atas peristiwa yang mempengaruhi kehidupan mereka.	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Self Efficacy</i> yang rendah. 2. <i>Self efficacy</i> yang tinggi. 	Kuesioner
Variabel Dependen (Y)		
Pengambilan Keputusan Investasi adalah sebagai proses memilih diantara berbagai alternatif tindakan yang berdampak pada masa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengambilan keputusan investasi. 2. Menunjukkan preferensi keyakinan dalam mengambil keputusan. 3. Menunjukkan bahwa 	Kuesioner

depan.	responden memutuskan untuk melakukan tambahan investasi.	
	4. Menunjukkan responden memilih untuk tidak melakukan tambahan investasi.	

3.7 Uji Kualitas Data

3.7.1 Uji Validitas

Ricki Yuliardi dan Zuli Nuraeni mendefinisikan bahwa:

Validitas adalah keadaan yang menggambarkan tingkat instrumen yang bersangkutan mampu mengukur apa yang akan diukur. Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud.³⁴

Uji validitas digunakan untuk menguji apakah pertanyaan pada suatu kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Validitas merupakan ukuran yang benar-benar mengukur apa yang akan diukur. Hal ini memusatkan perhatian pada suatu karakteristik ukuran yang sangat penting disebut validitas pengukuran. Agar sebuah penelitian lebih teliti sebaiknya memiliki korelasi (R) dengan skor masing-masing variabel >

³⁴ Ricki Yuliardi dan Zuli Nuraeni, **Statistika Penelitian Plus Tutorial SPSS**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama: Innosain, Yogyakarta, 2017, hal. 91

0,25. Item yang punya r hitung < 0.25 akan disingkirkan akibat tidak melakukan pengukuran secara sama dengan yang dimaksud skor total.

3.7.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas atau keterandalan merupakan konsistensi yang menunjukkan seberapa baik item-item pertanyaan yang digunakan dalam mengukur konstruk atau variabel. Suatu kuesioner dapat dikatakan *reliable* atau handal jika jawaban seseorang atas pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

Untuk mencapai hal tersebut, dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan metode *Cronbach Alpha* (α). pengujian ini dilakukan dengan bantuan computer program SPSS 19 (Statistical Package for Social Science). Koefisien *Cronbach Alpha* yang lebih besar dari 0,6 menunjukkan keandalan (*reliabilitas*) kuesioner.

3.8 Uji Asumsi Klasik

3.8.1 Uji Normalitas

Uji normalitas data bertujuan untuk mengetahui apakah data dalam sebuah model berdistribusi mengikuti/mendekati distribusi normal normal atau tidak. Jika data tidak berdistribusi normal, maka hasil analisis akan menjadi bias. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Kolmogrov – Smirnov*. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 5% maka nilai Asymp. Sig (2-tailed) diatas nilai signifikansi 5% artinya variabel residual berdistribusi normal. Dengan kata lain data berdistribusi normal, jika nilai sig (signifikansi) $> 0,05$ dan data berdistribusi tidak normal, jika nilai sig (signifikansi) $< 0,05$.

3.8.2 Uji Heterokedasitas

Uji Heterokedasitas digunakan untuk menguji sama atau tidaknya varians dari residual observasi yang satu dengan observasi yang lain. Jika residualnya mempunyai varian yang sama maka disebut terjadi heterokedasitas dan sebaliknya jika variansnya tidak sama atau berbeda maka dikatakan tidak terjadi heterokedasitas. Persamaan yang baik adalah tidak terjadi heterokedasitas. Pada penelitian ini uji heterokedasitas dilakukan dengan *Uji Glejser* dimana dapat dilihat apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Dasar pengambilan keputusan :

1. Tidak terjadi heterokedasitas, jika nilai signifikansi $> 0,05$
2. Terjadi heterokedasitas, jika nilai signifikansi $< 0,05$

3.8.3 Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada tau tidaknya hubungan linear diantara variabel bebas dalam model regresi. Pengujian ada tidaknya gejala multikolinearitas dilakukan dengan melihat VIF dan Tolerance. Apabila nilai VIF berada dibawah 10,00 dan nilai Tolerance lebih dari 0,100 maka diambil kesimpulan bahwa model regresi tersebut tidak terdapat masalah multikolinearitas.

3.9 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan peneliti adalah untuk mengetahui berapa besar pengaruh variabel bebas (Faktor-faktor kewirausahaan) terhadap variabel terikat (Niat Kewirausahaan). Untuk memperoleh hasil yang lebih terarah, penelitian menggunakan bantuan perangkat lunak *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Science*). Metode regresi linear berganda yang digunakan adalah :

$$Y = a + b X_1 + bX_2 + bX_3 + e$$

Keterangan :

Y = Pengambilan Keputusan Investasi

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

X_1 = *Framing Effect*

X_2 = Kompensasi

X_3 = *Self Efficacy*

e = Tingkat Kesalahan (*error*)

Metode analisis dengan menggunakan regresi sederhana untuk menjawab hipotesis penelitian dengan menggunakan uji T dan uji F.

3.9.1 Uji Parsial (Uji-t)

Uji-t digunakan untuk menguji apakah hipotesis yang akan diajukan diterima atau ditolak dengan menggunakan statistik. Kriteria pengambilan keputusan adalah :

1. Variabel *Framing Effect* (X_1)

1. Jika tingkat signifikansi $t < 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Artinya *framing effect* tidak berpengaruh secara signifikansi terhadap pengambilan keputusan investasi.

2. Jika tingkat signifikansi $t > 0,05$ maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Artinya *framing effect* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan investasi.

2. Variabel Kompensasi (X_2)

1. Jika tingkat signifikansi $t < 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Artinya faktor kompensasi tidak berpengaruh secara signifikansi terhadap pengambilan keputusan investasi.

2. Jika tingkat signifikansi $t > 0,05$ maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Artinya faktor Kompensasi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan investasi.

3. Variabel *Self Efficacy* (X_3)

1. Jika tingkat signifikansi $t < 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Artinya *self efficacy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan investasi.

2. Jika tingkat signifikansi $t > 0,05$ maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Artinya *self efficacy* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan investasi.

3.9.2 Uji Simultan (Uji-F)

Untuk melihat pengaruh variabel *framing effect*, kompensasi, dan *self efficacy*. (X) terhadap pengambilan keputusan investasi (Y) digunakan uji-F. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut :

$$H_0 : b_1, b_2 = 0$$

Artinya tidak terdapat pengaruh yang simultan antara variabel *self efficacy*, kompensasi, dan *self efficacy* (X_4) secara bersama-sama terhadap variabel pengambilan keputusan investasi (Y).

$$H_1 : b_1, b_2 \neq 0$$

Artinya terdapat pengaruh yang simultan antara variabel *framing effect*, kompensasi, dan *self efficacy* (X_4) secara bersama-sama terhadap variabel pengambilan keputusan investasi (Y).

Kriteria pengambilan keputusannya adalah :

H_0 diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

H_0 ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$

3.9.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Jika koefisien determinasi (R^2) semakin besar (mendekati satu) menunjukkan semakin baik kemampuan X menerangkan Y dimana $0 < R^2 < 1$. Sebaliknya, jika R^2 semakin kecil (mendekati nol) maka akan dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel bebas (X) adalah kecil terhadap variabel terikat (Y). Hal ini berarti model yang digunakan tidak kuat untuk menerangkan variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat.