Financial Behaviour :

Perilaku keuangan menghadapi Ketidakpastian

Asep Haerul Gani

asephaerulgani@yahoo.co.id

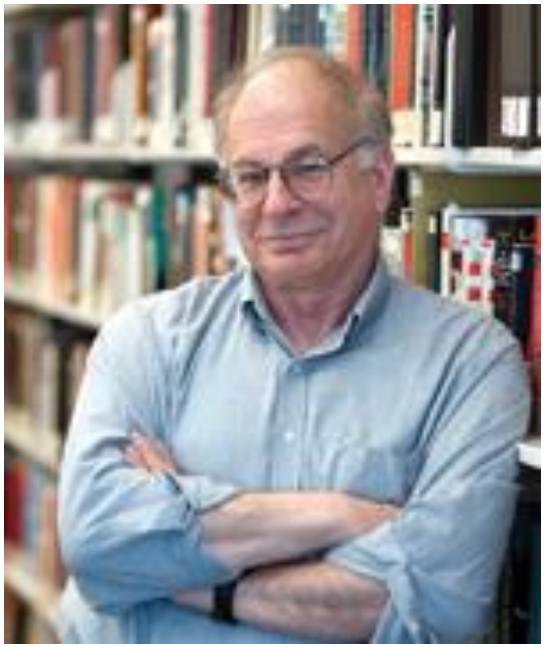
NASIB atau TAKDIR

- Menjadi Laki-laki/Perempuan
- Memiliki rambut lurus
- Pandai di sekolah
- Berada di Grand Angkasa Medan menghadiri Seminar ini
- Bekerja dengan kebahagiaan
- Memahami perilaku calon prospek
- Mendapatkan 40 CPD
- Mampu mengelola keuangan dengan baik
- Hidup Makmur , Bahagia, Bermanfaat

HIDUP
NASIB
PERBUATAN
KEPUTUSAN
MIND (PIKIRAN & PERASAAN)
KATA-KATA/KALIMAT

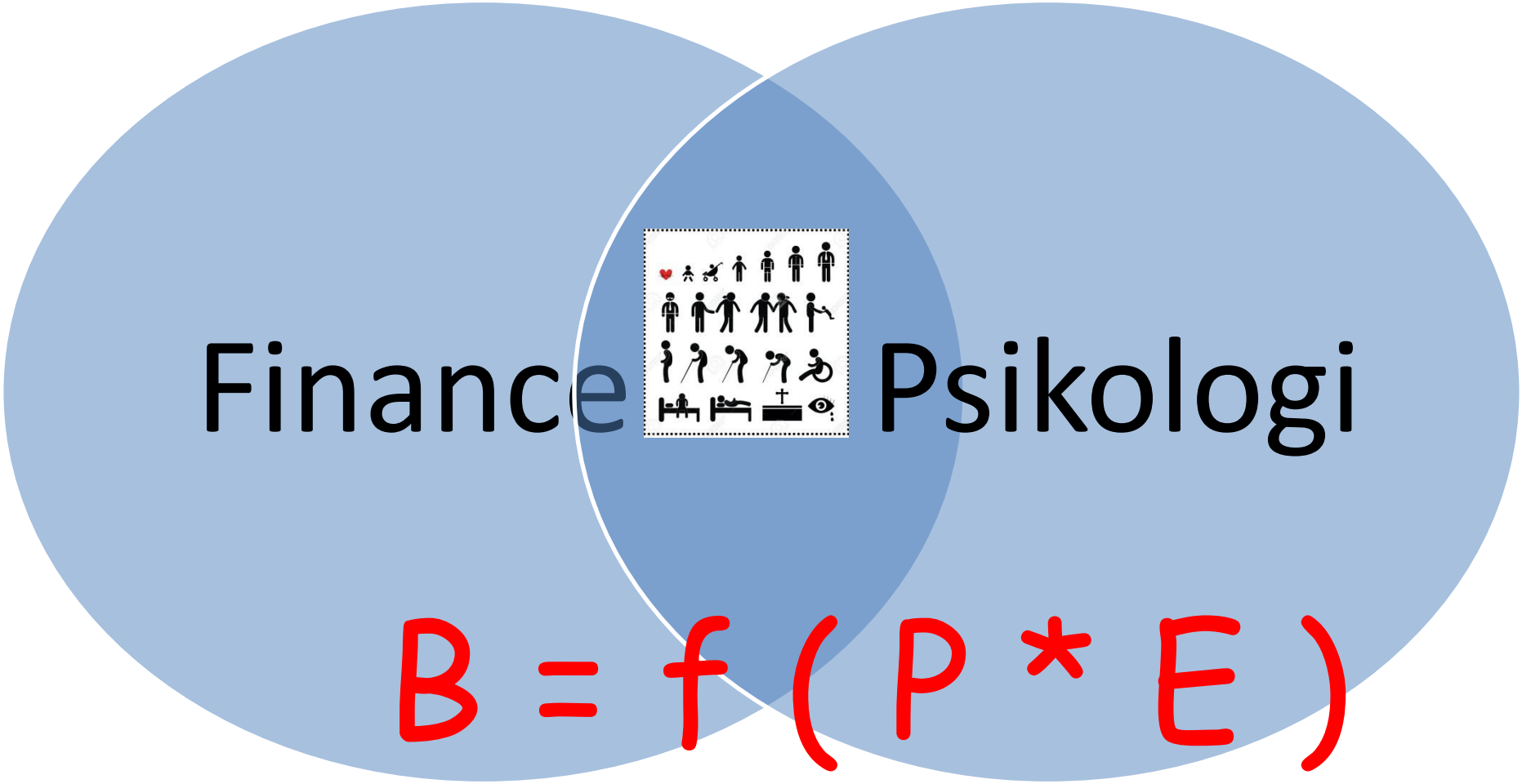
Siklus Kehidupan Manusia

Amos Tversky (1937 – 1996)



Daniel Kahneman (1934 –)

Behavioural Finance



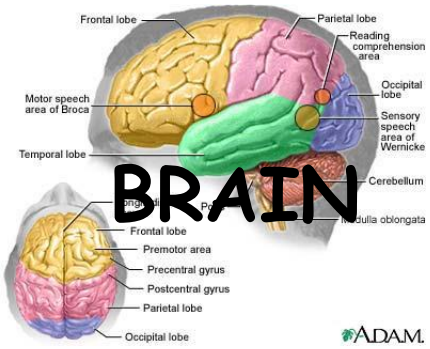
Berpikir CEPAT dan LAMBAT

- Daniel Kahneman (Penerima Nobel)
- 2 MODUS PIKIRAN
  - System 1 BEROPERASI SECARA OTOMATIS DAN CEPAT, dengan sedikit atau tanpa usaha dan tanpa perasaan pegang kendali
  - System 2 ALOKASIKAN PERHATIAN pada KEGIATAN MENTAL BERAT yang memerlukan itu, meliputi perhitungan yang rumit

PIKIRAN

SISTEM 2

- DATA
- FAKTA
- ARGUMENTASI
- LOGIKA



BRAIN

SISTEM 1

- CUE
- LAMBANG
- EMOSI
- IMAJINASI

Cognitive Bias

- Tipe kekeliruan berpikir yang terjadi saat seseorang memproses dan menafsirkan informasi di dunia sekelilingnya
- Sering kali upaya mencoba menyederhanakan cara memproses informasi
- Membuat keputusan tercepat saat kecepatan lebih bernilai dibandingkan keakuratan
- Sebagai akibat keterbatasan manusia dalam memproses atau kekurangan mekanisme mental atau terbatasnya kapasitas pemrosesan informasi

Cognitive Bias

- Dapat mengarah pada <u>penyimpangan sistematis</u> dari rasionalitas atau penilaian yang tepat

- *Predictably Irrational* – Dan Ariely

Sebab cognitive bias

- Heuristics dalam penilaian dan pengambilan keputusan:
  - Availability heuristic – memperkirakan apa yang seharusnya dengan apa yang tersedia di ingatan
  - Representativeness heuristic – penilaian peluang berdasar keterwakilan
  - Affect heuristic – mendasarkan keputusan pada reaksi emosional daripada hitungan resiko dan manfaat

Eksperimen Sistem 1 dan Sistem 2

- **Di Pasar Pagi Mangga Dua , SELUSIN BUKU dan BOLPOINT dijual dengan harga Rp 110.000. Bila selisih harga antara SELUSIN BUKU dengan BOLPOINT adalah Rp 100.000, Berapakah harga SELUSIN BUKU dan Berapakah harga BOLPOIN ?**

Eksperimen Sistem 1 dan Sistem 2

- **Bila jawaban anda 100.000 dan 10.000 ,**
- **Cek apakah selisihnya Rp 100.000**
- **(100.000 – 10.000 = 100.000 ?)**
- **Jawaban yang benar adalah :**
  - **A+B = 110.000 , A-B = 100.000**
  - **A+B = 110.000, - B = 100.000 – A; B = -100.000 + A**
  - **A + (- 100.000 + A = 110.000**
  - **2A – 100.000 = 110.000**
  - **2A = 110.000 + 100.000 = 210.000**
  - **A = 105.000**
  - **B = 5.000**

Apakah anda Manusia Keuangan ?

1	2	3	4	5	6

TUGAS :

1. Menukarkan potongan kertas dengan orang lain
2. Menemukan untung sebanyak-banyanyaknya
3. Cara Hitung :
   - Angka sama dikali
   - Angka beda ditambah

Ekonomi & Psikologi

Asumsi Dasar Ekonomi

- Perilaku manusia digerakkan memaksimalkan minat pribadi
- Analisis Rasional

Asumsi Dasar Psikologi

- Banyak perilaku tidak rasional
  - Mengapa kita banyak mengambil keputusan irasional
  - Dipengaruhi aspek-aspek psikologis
    - Perhatian,
    - Emosi,
    - Ingatan
  - Psikologi Kognitif

Aturan dalam Pengambilan Keputusan ternyata tidak konsisten dengan pemaksimalan manfaat.

- Framing Effects
- adalah kombinasi :
  - Anggapan
  - Nilai
  - Model mental

  Yang kita gunakan dalam mempersepsi situasi

  Kita melihat kenyataan melalui frame
- Frame menentukan cara kita memperoleh makna dan keputusan, pemahaman atas situasi

Decision Frame

- Kahneman dan Tversky
- Decision frame ;

  Konsepsi pembuat keputusan mengenai :

  - Tindakan
  - Hasil, dan
  - Kemungkinan
  - Yang berhubungan dengan pilihan tertentu

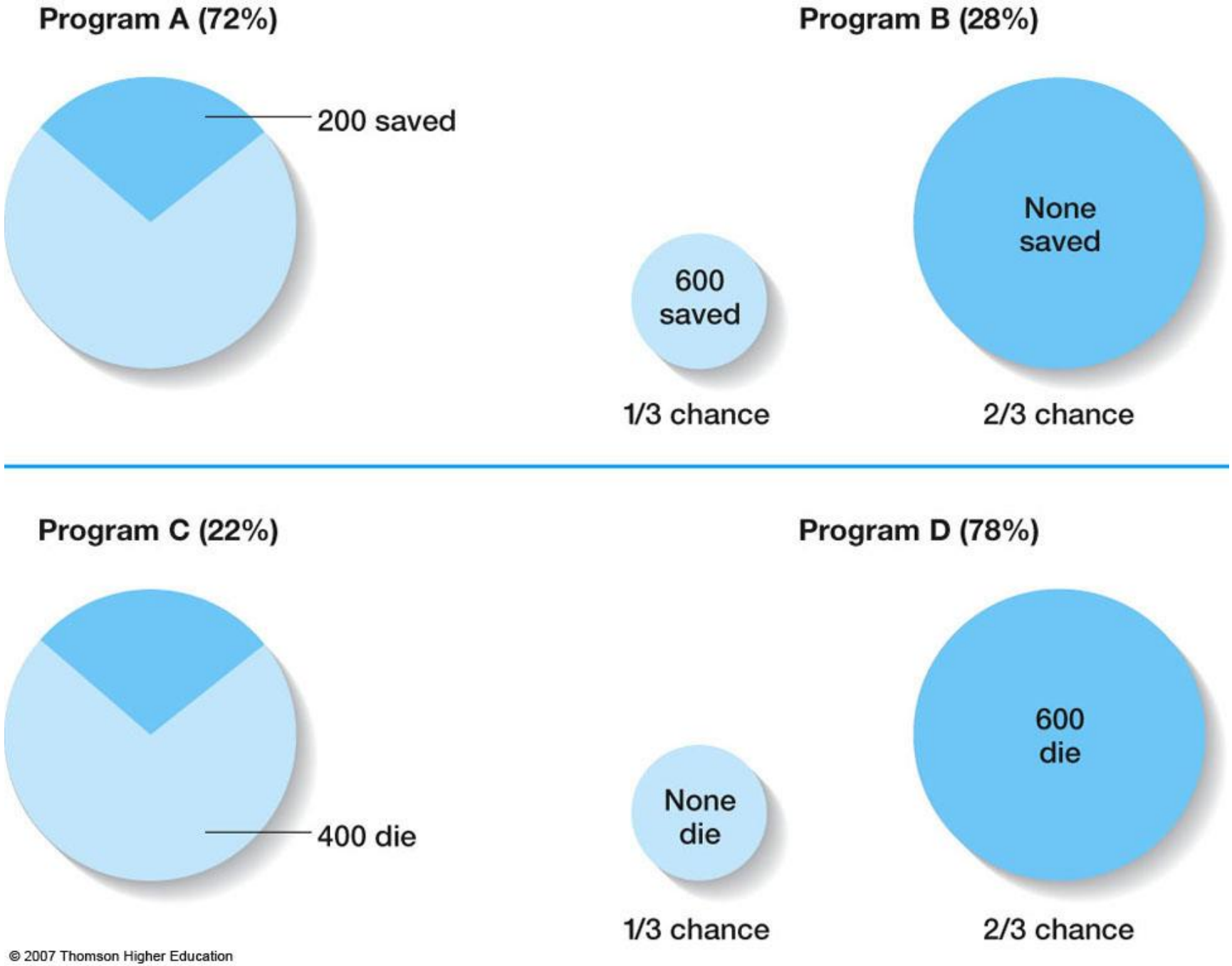
Eksperimen FRAMING 1

- Tversky dan Kahneman mengajak orang untuk membayangkan ada wabah yang akan memberi efek kepada 600 orang, dan ada dua pilihan:
  - Program A, dimana 200 dari 600 orang akan terselamatkan.
  - Program B, dimana 1/3 peluang dari 600 orang akan terselamatkan dan 2/3 peluang tiada seoraangpun yang akan terselamatkan. Nilai harapan dari program B adalah 200 hidup terselamatkan (dan 400 akan meninggal).

- Program manakah yang anda pilih ?
- Mayoritas orang memilih program A
- Ini menunjukkan pilihan KEPASTIAN (preference for certainty) atau PENGHINDARAN RESIKO (risk aversion)

Eksperimen FRAMING 2

- Kemudian sajikan lagi dua program
  - Program C, dimana 400 orang akan meninggal, 200 orang akan hidup.
  - Program D, dimana ada 1/3 peluang bahwa tiada seorang pun akan meninggal, dan 2/3 peluang bahwa semua 600 orang akan meninggal. Nilai harapan program D adalah 200 orang hidup dan 400 orang akan meninggal. Sama seperti program B.
- Program manakah yang anda pilih?
- Banyak orang memilih D
- Memilih untuk MENGHINDARI KERUGIAN (avoid the loss) dari 400 orang.



© 2007 Thomson Higher Education

Fig. 12-15, p. 470

Simpulan Eksperimen 1&2

- Cermati CARA melakukan FRAMING memberikan efek beda
- Prospek A dan C sama, Prospek B dan D sama.
- Membuat FRAME prospek sebagai KEUNTUNGAN membuat orang menghindari resiko.
- Membuat FRAME prospek sebagai KERUGIAN membat orang menjadi pengambil resiko.

- Risk-aversion strategy
  - Ide melindungi 200 nyawa dengan kepastian lebih menarik daripada resiko tiada seorang pun dapat dilindungi.

- Risk-taking strategy
  - Ide kehilangan 400 nyawa dengan keyakinan kurang menarik daripada resiko 2 dari 3 kesempatan dari 600 orang akan meninggal.

- Saat masalah dimasukkan dalam KERANGKA manfaat, kita cenderung memilih yang pasti (**risk-aversion strategy**).

- Saat masalah dimasukkan dalam KERANGKA kerugian, kita cenderung memilih hal yang beresiko (**risk-taking strategy**)

ANCHORING

- Efek JANGKAR
  - Kesan awal menjadi butir rujukan (reference points) bahwa Jangkar pikiran dan putusan berikutnya
  - Seorang Sales punya tiga barang untuk dijual :
    - Mahal
    - Sedang
    - Murah
  - Menunjukkan kepada pelanggan barang yang mahal terlebih dahulu dinyatakan sebagai Tindakan Penjangkaran. Hal ini membuat mudah menjual barang berharga sedang.
- Paling mudah mengingat sebuah peristiwa yang dramatik karena memiliki kekuatan Penjangkaran.

Focusing illusion

Manusia cenderung fokus kepada satu hal dan mengabaikan hal lain

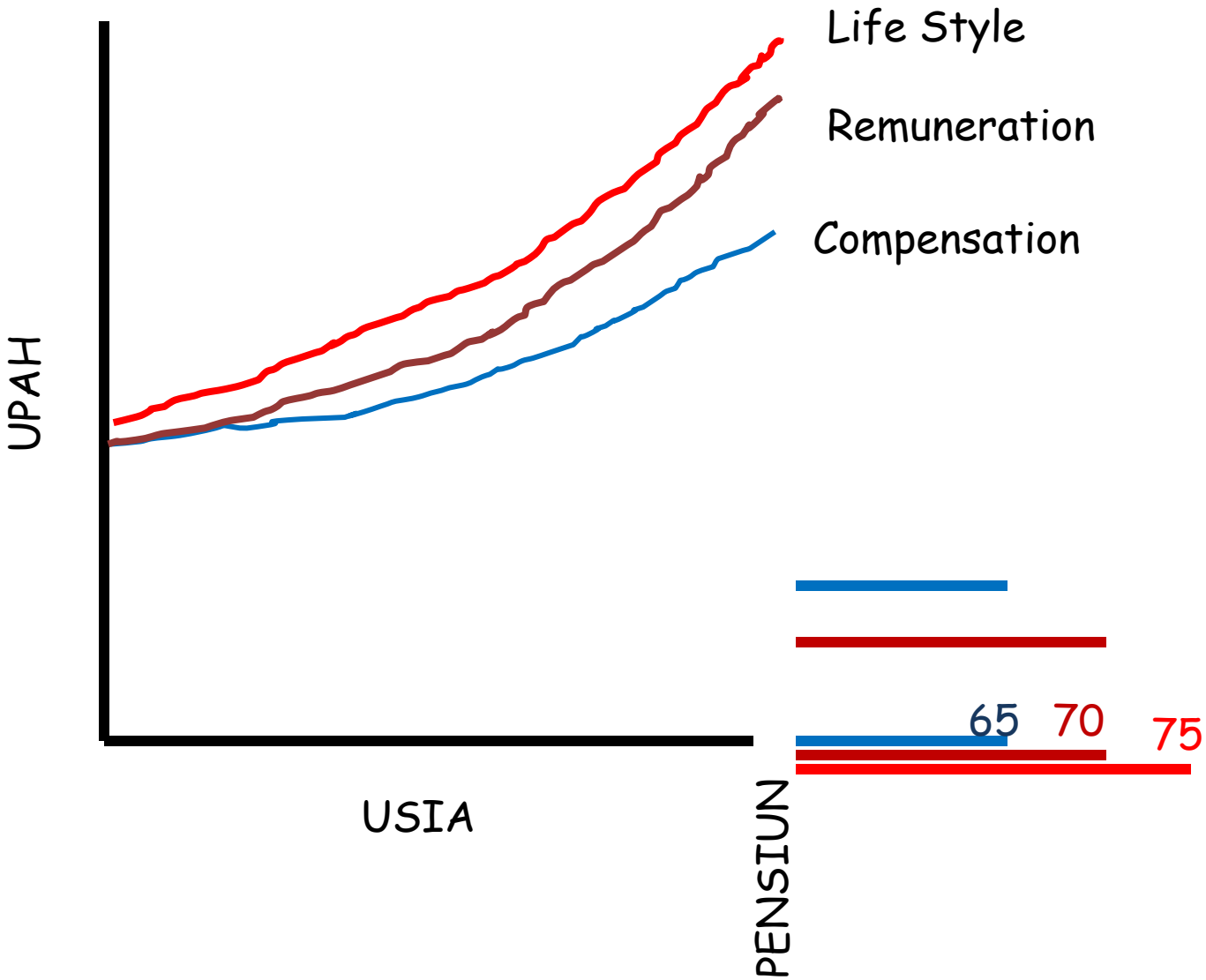
Pertanyaan 1

1. Seberapa bahagia anda?
2. Berapa banyak kencan yang anda lakukan sebulan terakhir?
   - Korelasi = 0.12

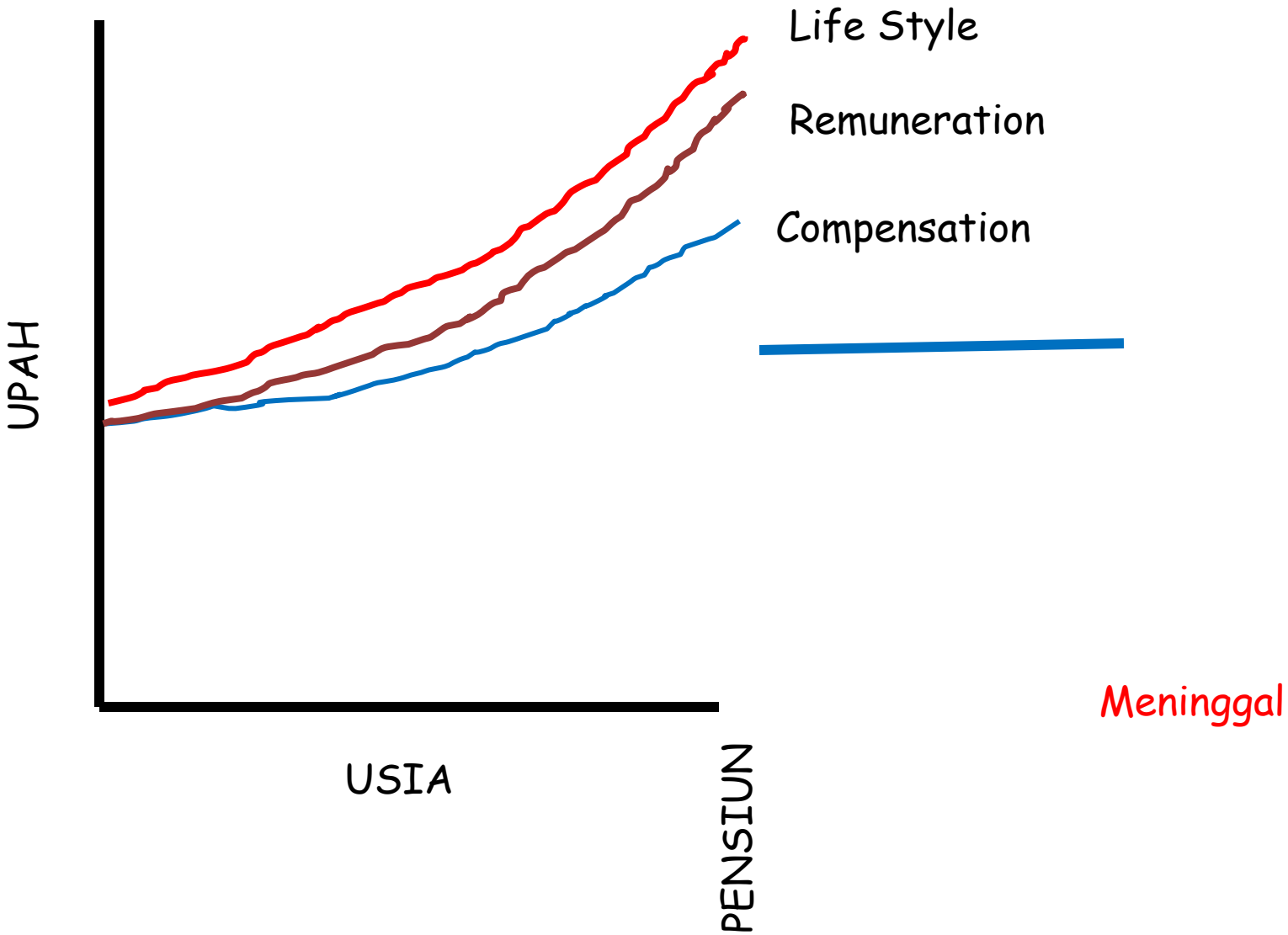
Pertanyaan 2

1. Berapa banyak kencan yang anda lakukan sebulan terakhir?
2. Seberapa bahagia anda?
   - Korelasi = 0.66

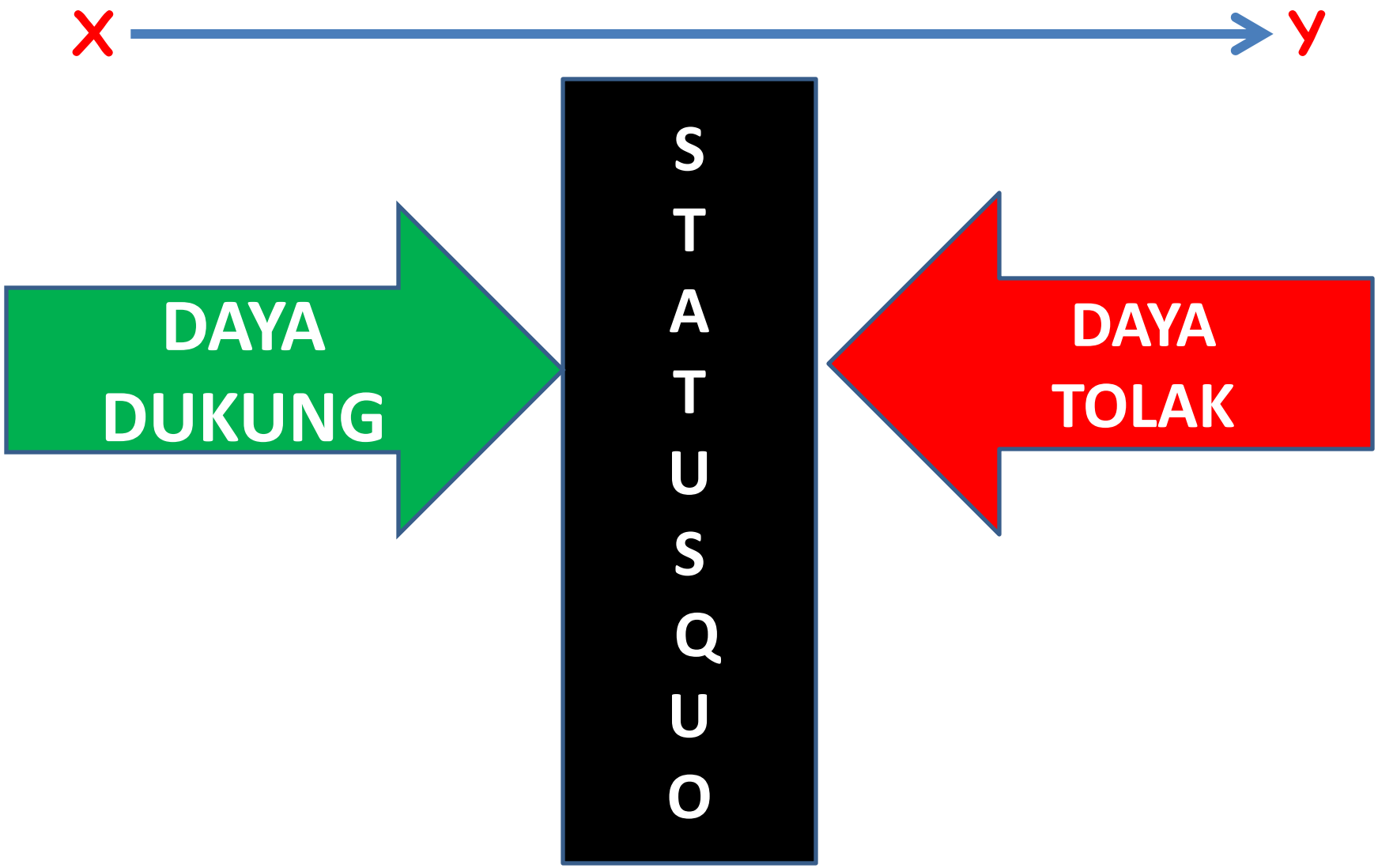
Pegawai Swasta :
Neraka atau Surga ?



Pegawai Negeri:
Neraka atau Surga ?



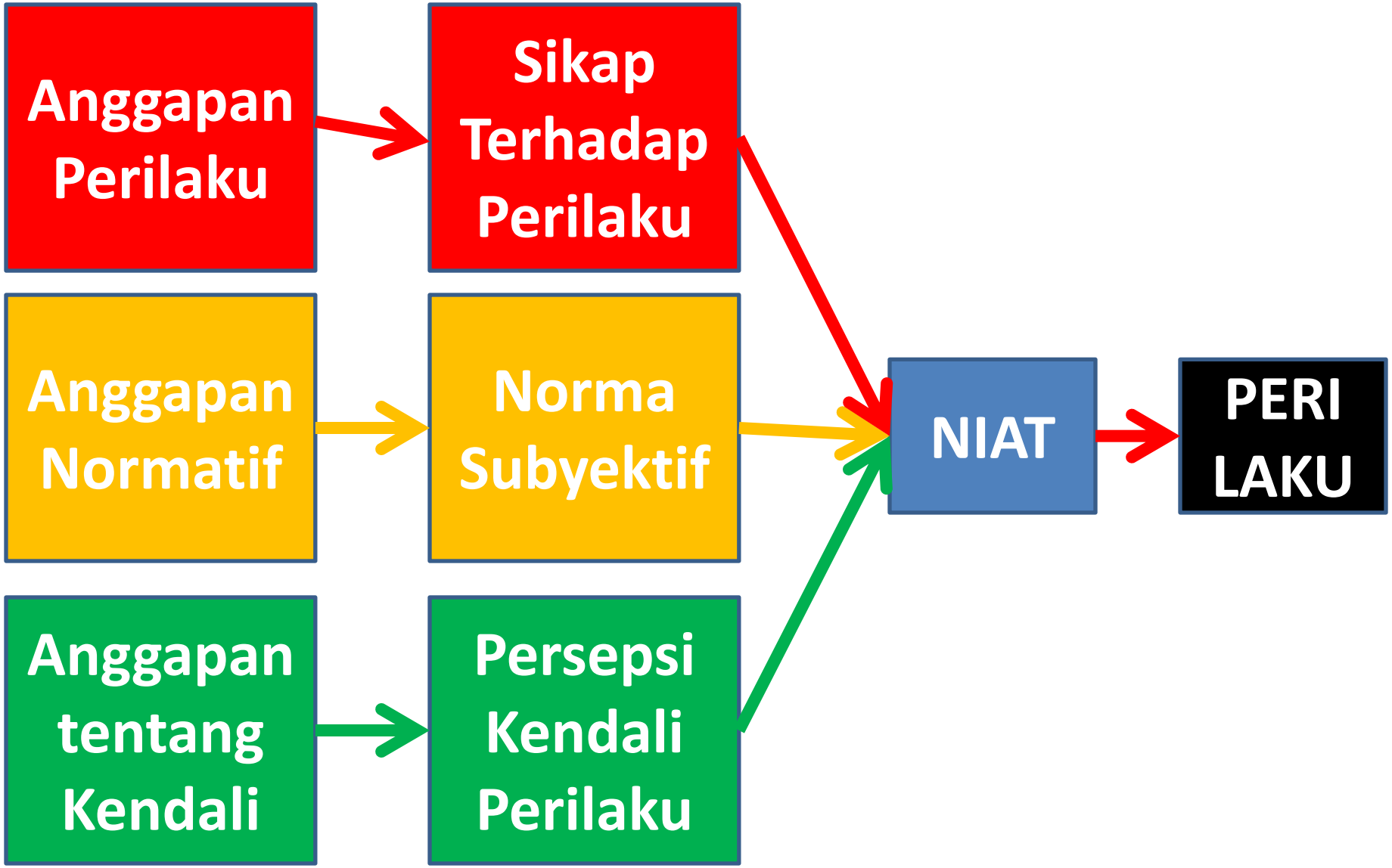
Mengelola Perubahan
Field Theory : Kurt Lewin



Mengelola Perubahan

- RUMUS PERUBAHAN
- Gleicher, Beckhard, Harris
- **C = D x V x F > R**
  - **D** = Dissatisfaction
  - **V** = Vision
  - **F** = First Steps
  - **R** = Resistant

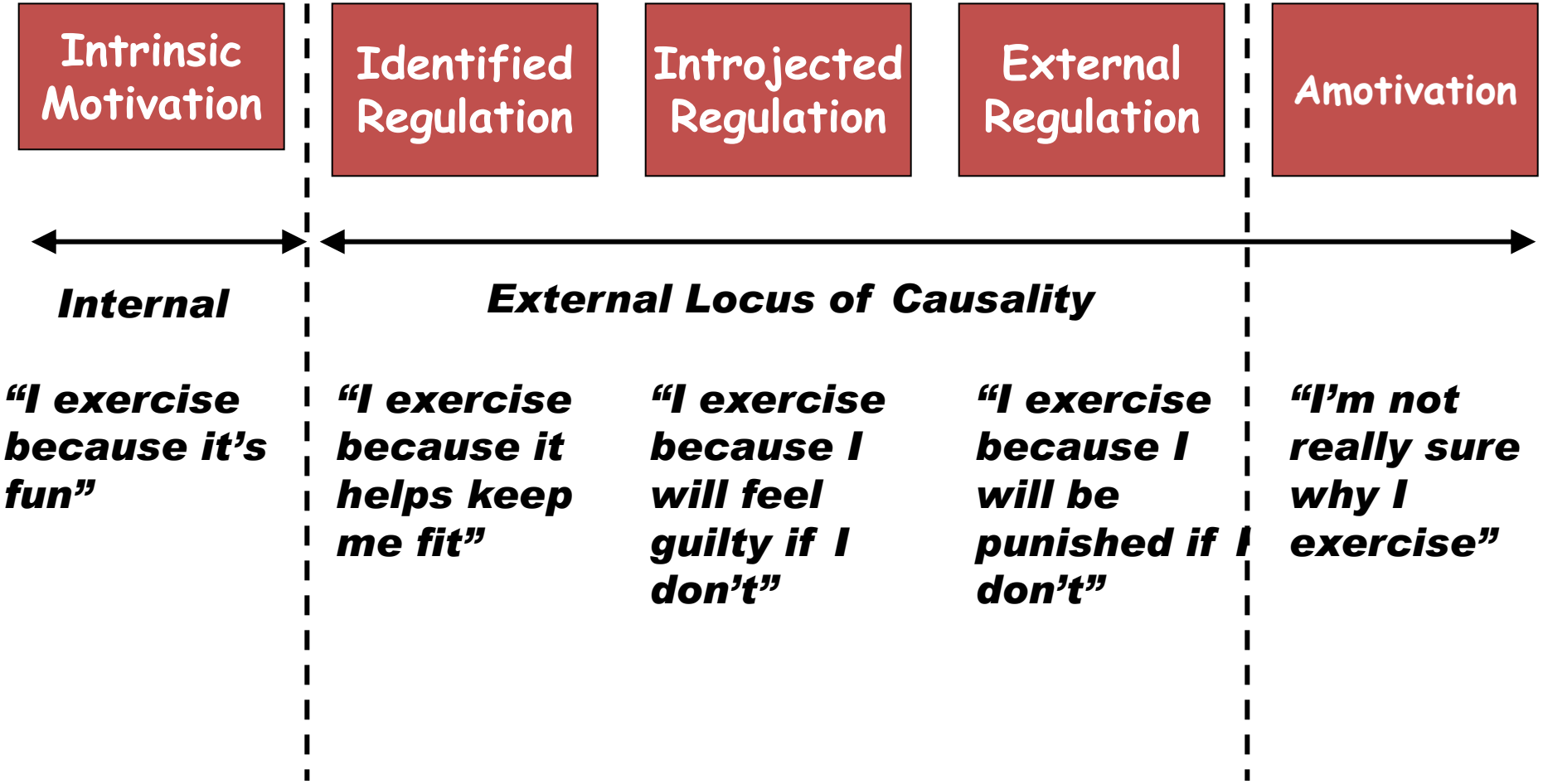
Teori Perilaku Terencana Adaptasi Ajzen (2006)



Self-Determination Theory

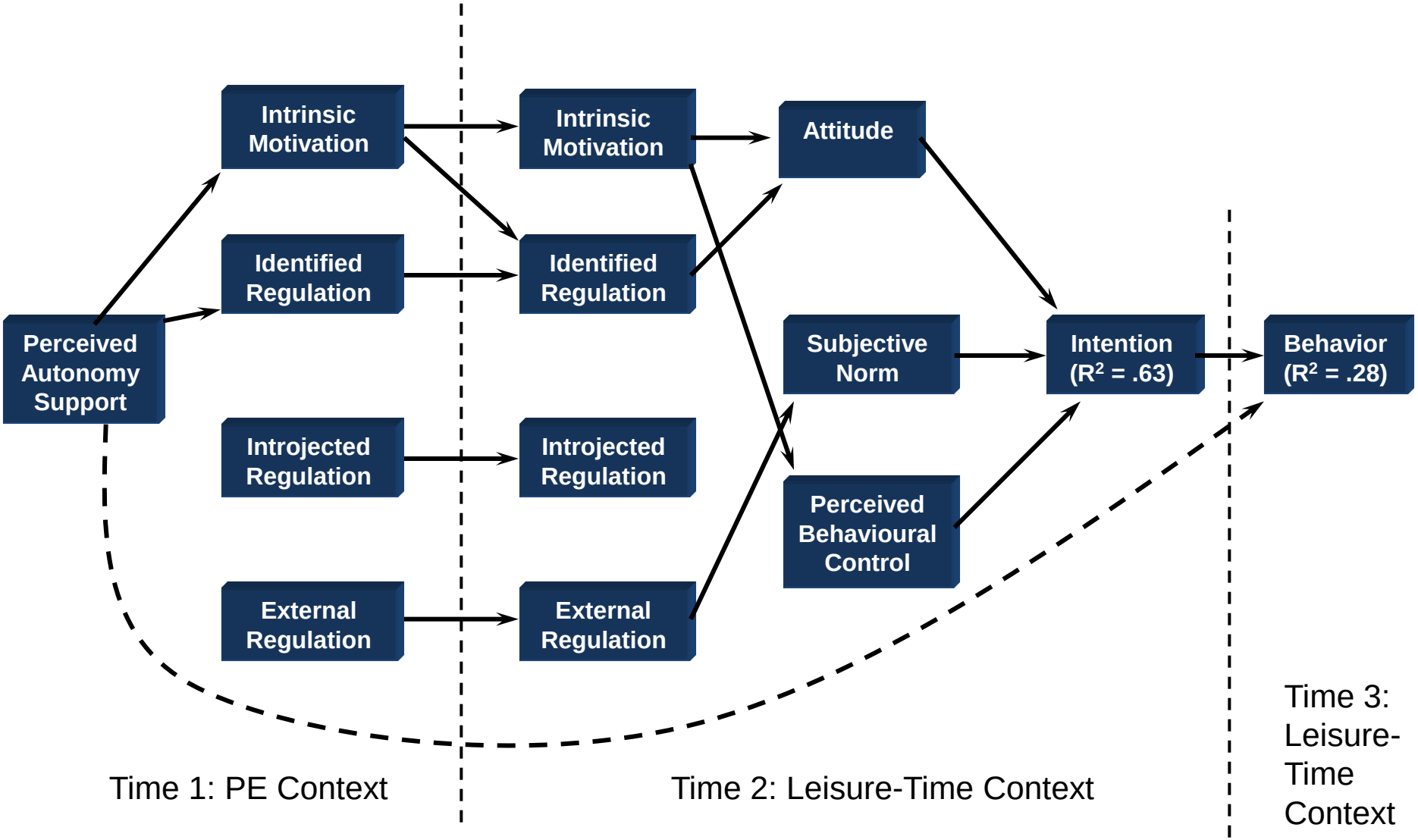
Type of Motivation	**Intrinsic Motivation**	**Extrinsic Motivation**		
Perceived Locus of Causality Scale	**Intrinsic Motivation**	**Identification**	**Introjection**	**External regulation**
Defining Features	For enjoyment, pleasure and fun; no discernible reinforcement.	For personally-held values such as learning new skills, resulting in feelings satisfaction; High internalization	For avoiding external sources, of disapproval (guilt) or gaining externally referenced approval (self-esteem)	For external reinforcement such as gaining rewards or avoiding punishment.
Position on Autonomy Continuum	**AUTONOMOUS MOTIVES (high autonomy)**			**CONTROLLING MOTIVES (low autonomy)**
Degree of Internalisation	**Intrinsic**	**High Internalisation**		**Low Internalisation**

Self-Determination Theory and Exercise



Source: Deci and Ryan (1985)

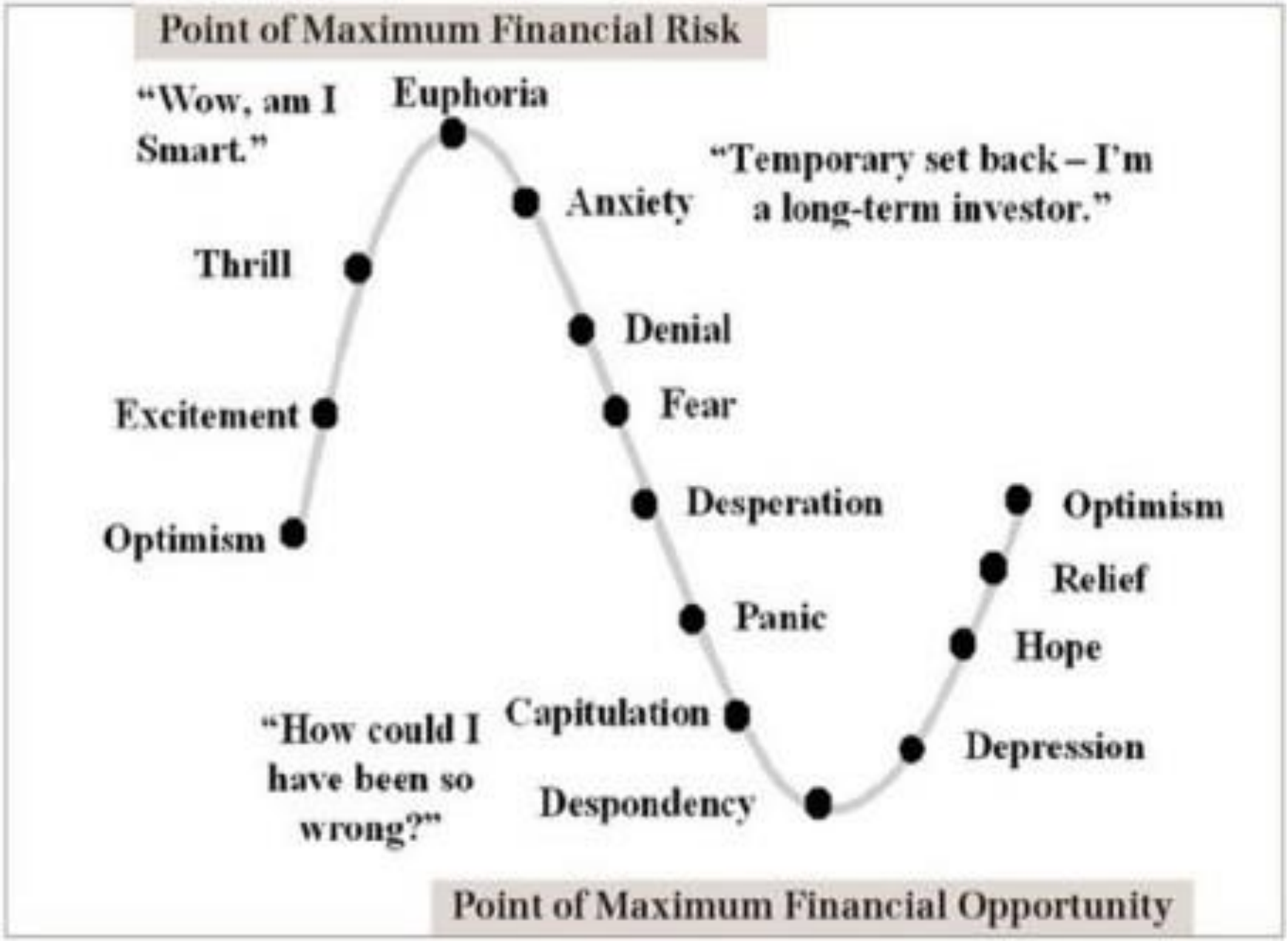
The Transcontextual Model



Hagger, Chatzisarantis, Culverhouse & Biddle (2003) *Journal of Educational Psychology*

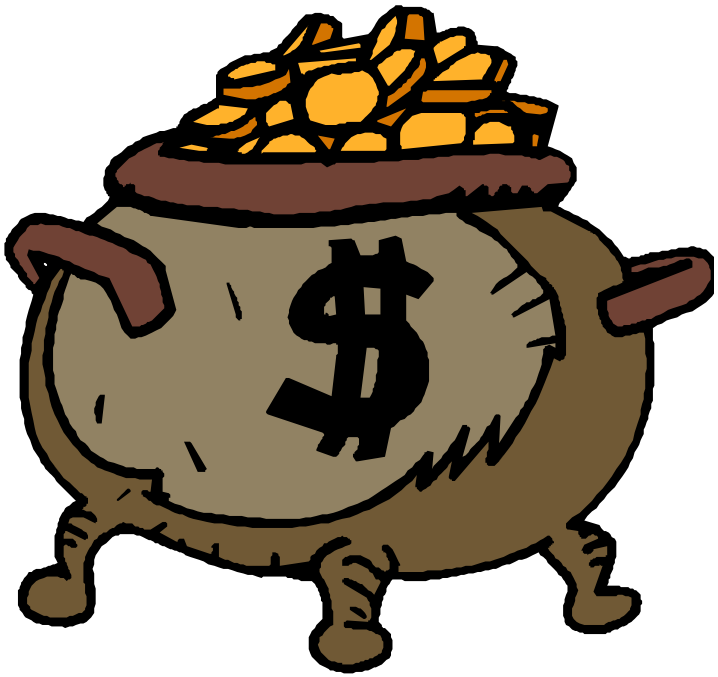
Psikologi Persuasi
Robert Cialdini

- COMPARISON , saat orang melakukan sesuatu, anda harus juga melakukannya
- LIKING , saat anda suka dengan seseorang, lakukan apa yang dia minta
- AUTHORITY, jika yang mengatakannya memiliki otoritas, anda dapat mempercayainya
- RECIPROCITY, Jika seseorang memberi anda sesuatu, anda harus balas pemberiannya
- COMMITMENT/CONSISTENCY ; Jika anda telah menentukan sikap, anda harus konsisten
- SCARCITY; Bila sesuatu itu langka , itu baik bagi Anda


Point of Maximum Financial Risk
"Wow, am I Smart."
Euphoria
"Temporary set back – I'm a long-term investor."
Anxiety
Thrill
Denial
Excitement
Fear
Desperation
Optimism
Optimism
Relief
Panic
Hope
Capitulation
"How could I have been so wrong?"
Depression
Despondency
Point of Maximum Financial Opportunity

PENGARUH ASPEK FINANSIAL

- TIDAK PERCAYA DIRI
- KEBIASAAN BERHUTANG
- SUMBER PERCEKCOKAN RUMAH TANGGA
- PENYEBAB PERCERAIAN
- DEPRESSI
- BUNUH DIRI



Financial Mindset

- Financial Literacy
- Financial Capability
- Financial Habit

Psikologi Uang

- “Uang membuat dunia berputar”

Dr Yaron Ziv, MSW.Psy.D

Psikologi Uang

- UANG bukan sekedar kertas dari Bank
- UANG merupakan issu sensitif dalam kehidupan :
  - Fantasi hubungan
  - Hasrat ,
  - Frustrasi
  - Pengakuan
  - Penghargaan diri
  - Keajegan
  - dll

Psikologi Uang

- Kita menjalani hidup antara kenyataan dan fantasi. Kita perlu 2 kutub.
- Kenyataan adalah saat kita membumi
- Fantasi adalah tempat persembunyian yang legal, harapan dan inspirasi

Psikologi Uang

- UANG
  - Jembatan antara fantasi dan realitas
  - Alihkan DOA menjadi KOMITMEN
  - Token Keseriusan
  - Menguraikan ketbingungan

Isu yang berhubungan dengan UANG

- Kepercayaan (hubungan)
- Keajegan (bisnis)
- Ketegasan
- Malu
- Komunikasi
- Status

Uang : Kepercayaan

- Hubungan didasari kepercayaan
- Pasangan
  - perjanjian pra nikah
  - Akun masing-masing atau bersama
  - Prioritas dalam pembelian
- Pasangan
  - Membelanjakan uang sesuai kebutuhan
  - Berbagi tanggungjawab
- Keluarga
  - Memberi uang saku kepada anak-anak
  - Membeli barang kebutuhan
  - Berbagi warisan

Uang : Keajegan

- Kata, kata, kata ….
- “Tunjukkan padaku uang”
- Keajegan diartikan hubungan antara kata dan tindakan
- “Sahabat baik memiliki Akun yang baik”

Uang : Ketegasan

- Ketegasan
  - Perwujudan perilaku dari rasa berharga
  - Suatu keterampilan yang diperoleh
  - Bermakna Kejelasan, menghargai diri, yakin
  - Kemampuan mengatakan TIDAK , merancang batas

Endowment Effect

- Efek Sumbangan (The endowment effect)
- Sekali seseorang memiliki benda, mereka seringkali tidak akan menerima jumlah uang lebih besar dari pada jumlah yang pada awalnya dibayarkan untuk produk.

Efek Sumbangan dan Ketakutan Rugi

Endowment effect seringkali terjadi karena loss aversion.

- Loss Aversion:
  - Ketidakmanfaatan menyerah atas suatu obyek lebih besar daripada pemanfaatan yang berhubunngan dengan memperolehnya.

Contoh:

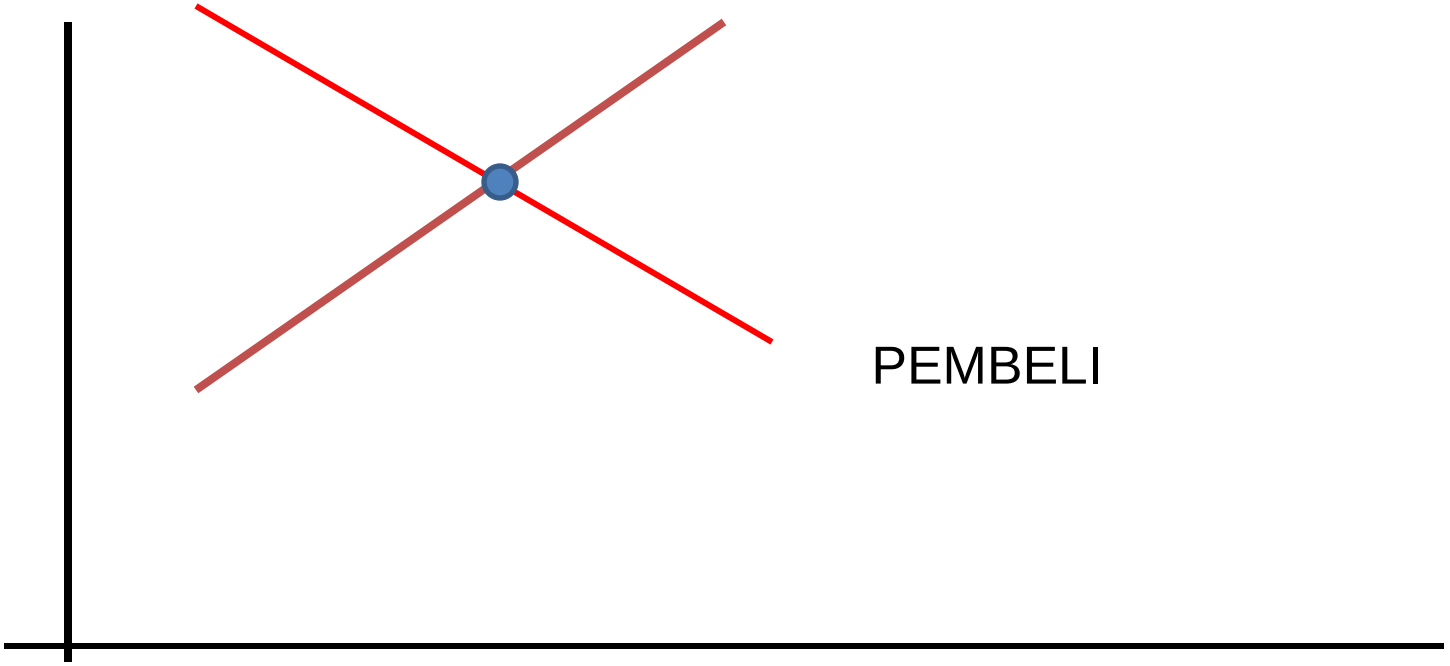
- Orang seringkali sukar menjual saham yang buruk performanya hingga kembali ke harga saat melakukan pembelian saham.
- Perempuan korban kekerasan seringkali menghina kepada orang yang melakukan kekerasan kepada mereka
- Anda menjual rumah yang anda beli seharga Rp 105,000.000. Namun demikian , melihat kondisi pasar sekarang , rumah anda hanya dihargai Rp 100.000.000. Anda mendapatkan penawaran Rp 100.000.000. Tingkat suku bunga 7%. Anda menurunkan penawaran. Anda akan menerima penawaran untuk Rp 106.000.000 satu tahun dari sekarang.

- Expected utility theory
    - → mental arithmetic
- Memilih X
    - Jumlah (X) >Jumlah (Y)

KEINGINAN
UNTUK
JUAL/BELI

JUAL /BELI

PENJUAL



PEMBELI

HARGA

Masalah dengan Pendekatan Pemanfaatan

- Manusia bukanlah peramal yang baik dalam pemanfaatan emosional.
  - Peramalan pemanfaatan (Seberapa puas yang akan diperoleh) dari memperoleh yang satu dari yang lain tidak mudah.
  - Banyak aspek psikologis yang mempengaruhi persepsi pemanfaatan

(Wealth)
kemakmuran
materi
pikiran
hati

=

Positive thinking
Postive Feeling
Motivation

psychology

X

management

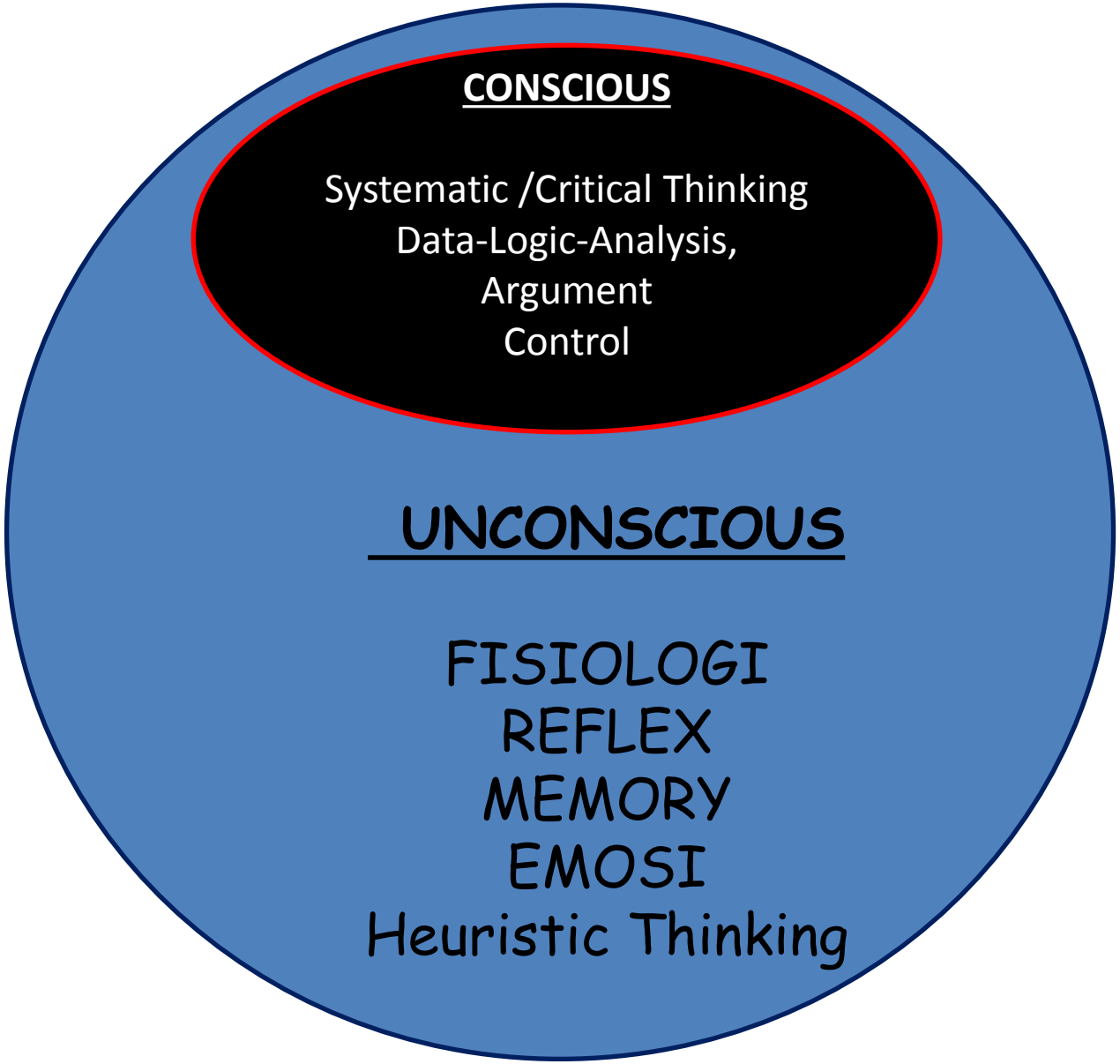
"melek"
finansial

finance

Pertanyaan Cartesian

	AKAN	TIDAK AKAN
MELAKUKAN	Apa yang **AKAN** terjadi jika Anda **MELAKUKAN X** ?	Apa yang **TIDAK AKAN** terjadi jika Anda **MELAKUKAN X** ?
TIDAK MELAKUKAN	Apa yang **AKAN** terjadi jika Anda **TIDAK MELAKUKAN** X ?	Apa yang **TIDAK AKAN** terjadi jika Anda **TIDAK MELAKUKAN** X ?

Consciousness



Behavioral Finance

Pemanfaatan Psikologi dan Ekonomi untuk memahami keuangan:

Asset pricing:

Price Anomalies
IPO underperformance
Value Anomaly
Sentiment
- Equity premium
- PEA drift
- Momentum
- Bubbles

Corporate finance:

IPO timing
Winner's curse
Cash-flow sensitivity
Overconfidence
- Superstar CEO's

Personal finance:

- ***Procrastination***
- ***Emotional choice***
- ***Loss aversion***
- ***Narrow Framing***
- ***Return chasing***
- ***Passivity***
- ***Financial illiteracy***
- Home bias
- Overconfidence
- Wishful thinking

INVITE

your learning trusted partner

Siapa lagi ingin mengundang Kang Asep event Anda?

Area keahlian Beliau di Human Capital & Self Empowerment.

Atau Anda mengingikan Coaching atau ada hal khusus lainnya?

JagaUang

08558 77 88 99

jagauang.com@gmail.com