

# SKRIPSI

## PENGARUH BEHAVIORAL FINANCE TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN HUTANG PADA PEDAGANG PASAR SYARIAH ULUL ALBAB SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Strata Satu Bidang Ilmu Ekonomi Jurusan Manajemen Di Universitas Islam Riau*



**OLEH:**

**NELLY KUSUMAWATI**  
**155210384**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN – S1**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
PEKANBARU  
2022**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Karya tulis skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar Akademik Sarjana, baik di Universitas Islam Riau maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penilaian saya sendiri tanpa bantuan pihak manapun, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi Akademik berupa pencabutan yang diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lain sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi ini.

Pekanbaru, 1 Juni 2022  
Saya yang membuat pernyataan,

( Nelly Kusumawati )

## ABSTRAK

### PENGARUH BEHAVIORAL FINANCE TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN HUTANG PADA PEDAGANG PASAR SYARIAH ULUL ALBAB SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR

**NELLY KUSUMAWATI**

**155210384**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Behavioral Finance yang dilihat dari Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang UMKM Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu di Kabupaten Kampar. Data yang digunakan dalam penelitian ini ialah yang bersumber dari data primer, dikumpulkan melalui wawancara dan kuesioner yang disebarakan kepada 100 orang Pedagang kios yang menyewa di Pasar Syariah Ulul Albab. Penelitian ini menggunakan Analisis data secara deskriptif dan kuantitatif dengan alat analisis Partial Least Square (PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Behavioral Finance yang dilihat dari Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu di Kabupaten Kampar.

**Katakunci:** *Behavioral Finance, Keputusan Hutang, Pedagang Pasar Syariah.*

## ABSTRACT

### EFFECT BEHAVIORAL FINANCE ON DEBT DECISION MAKING IN TRADER SYARIAH ULUL ALBAB MARKET SIAK HULU KAMPAR DISTRICT

**NELLY KUSUMAWATI**

**155210384**

The purpose of this study was to determine and analyze effect Behavioral Finance seen from Overconfidence, Illusion of Control, Prospect and Availability on debt Decision Making in Trader Syariah Ulul Albab Market Siak Hulu Kampar District. The data used in this study is sourced from primary, collected via interview and questionnaire which is on 100 kiosk merchant who rents in Syariah Ulul Albab Market. This research uses a descriptive and quantitative data analysis with analytical tools Analytical Approach Partial Least Square (PLS). The results of this study indicate that Behavioral Finance seen from Overconfidence, Illusion of Control, Prospect and Availability have a positive and significant effect on Debt Decision Making in Trader Syariah Ulul Albab Market Siak Hulu Kampar District.

**Key Word:** *Behavioral Finance, Debt Decision, Syariah Market Trader.*

## KATA PENGANTAR

*Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.*

Segala puji bagi Allah *Subhanahu wa ta'ala*, atas limpahan taufik dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH BEHAVIORAL FINANCE TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN HUTANG PADA PEDAGANG PASAR SYARIAH ULUL ALBAB SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR”**. Skripsi ini merupakan hasil karya penulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Riau.**

*Shalawat* serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad *Shalallahu 'alaihi wa sallam*, beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Di balik terselesaikannya skripsi ini, penulis sangat sadar bahwa apa yang telah penulis raih bukanlah suatu hal yang berdiri sendiri. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua tercinta, yaitu Ayahanda Alm. Rafiq Suwandi dan Ibunda Sri Suharsih, serta Kakak tercinta Evita Suwandi S.H, Abang Ipar Tercinta Reza Agustino S.H, Abang tercinta Endra Muliawan Amd.Tra ANT-III, Kakak Ipar Tercinta Mentari Arisaputri Amd.Keb dan Adik tercinta Muhammad Shandy Prasetyo atas segala doa, dukungan dan kasih sayang yang telah diberikan kepada penulis. Selain itu, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Ibu Dr. Eva Sundari, SE., MM. CRBC selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau
3. Bapak Abd. Razak Jer, SE., M.Si selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
4. Ibu Susie Suryani, SE., MM selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan, bimbingan dan saran, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh dosen, staf dan *civitas academica* Fakultas Ekonomi, khususnya Program Studi Manajemen yang telah memberikan ilmu serta bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Segenap pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar yang telah membantu dalam proses pembuatan skripsi ini.
7. Teruntuk Kim Namjoon, Kim Seokjin, Min Yoongi, Jung Hoseok, Park Jimin, Kim Taehyung, Jeon Jungkook yang sangat penulis sayangi, yang telah menemani hari hari penulis selama mengerjakan skripsi ini.

Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak untuk perbaikan dan pengembangan ilmu pengetahuan. Semoga bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapat imbalan dan karunia dari Allah *Subhanahu wa ta'ala, aamiin.*

Pekanbaru, 1 Juni 2022

**Nelly Kusumawati**

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN</b> .....	i
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>ABSTRACT</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	12
1.1    Latar Belakang Masalah .....	12
1.2    Perumusan Masalah .....	18
1.3    Tujuan Penelitian .....	18
1.4    Manfaat Penelitian .....	19
1.4    Sistematika Penulisan .....	20
<b>BAB II TELAAH PUSTAKA</b> .....	22
2.1    Behavioral Finance .....	22
2.2    Teori-Teori Behavioral Finance.....	24
2.3    Hutang.....	28
2.4    Pendanaan .....	31
2.4.1    Pengertian Pendanaan .....	31

2.4.2	Aspek-Aspek Pendanaan.....	32
2.4.3	Sumber Modal Pendanaan .....	33
2.5	UMKM .....	33
2.5.1	Pengertian UMKM Menurut Para Ahli .....	33
2.5.2	Kriteria UMKM .....	34
2.5.3	Konsep UMKM .....	35
2.6	Penelitian Terdahulu .....	36
2.7	Kerangka Pemikiran .....	39
2.8	Hipotesis .....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>40</b>
3.1	Lokasi Penelitian.....	40
3.2	Operasional Variabel .....	40
3.3	Populasi dan Sampel.....	41
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	41
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.6	Teknik Analisis Data .....	42
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM ORGANISASI .....</b>		<b>48</b>
4.1	Sejarah Singkat Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.....	48
4.2	Visi dan Misi.....	50
4.2.1	Visi.....	50

4.2.2	Misi .....	50
4.3	Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.....	51
4.4	Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab ...	52
4.5	Kegiatan dan Rencana Kerja Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab..	54
<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>57</b>
5.1	Karakteristik Responden .....	57
5.2	Deskripsi Variabel Penelitian .....	61
5.2.1	Deskripsi Variabel Behavioral Finance .....	61
5.2.2	Deskripsi Variabel Pengambilan Keputusan Hutang.....	67
5.3	Uji Analisis Pengaruh Behavioral Finance Terhadap Keputusan Pengambilan Hutang pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar .....	69
5.4	Analisis Evaluasi Measurement Inner Model.....	73
5.5	Analisis Bootstrapping SmartPLS (Pengujian Hipotesis) .....	75
5.6	Pembahasan Hasil Penelitian .....	78
5.6.1	Pengaruh Overconfidence terhadap Keputusan Pengambilan Hutang UMKM .....	78
5.6.2	Pengaruh Illusion of Control terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM .....	79
5.6.3	Pengaruh Prospect terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM.....	79

5.6.4	Pengaruh Availability terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM.....	80
5.6.5	Pengaruh Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM.....	81
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>83</b>
6.1	Kesimpulan .....	83
6.2	Saran .....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>85</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>		<b>87</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1 .1	Data Pedagang Kios Pasar Syariah Ulul Albab .....	17
Tabel 2.6	Penelitian Terdahulu .....	36
Tabel 3.2.1	Operasional Variabel .....	40
Tabel 5.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	57
Tabel 5.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	57
Tabel 5.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha .....	58
Tabel 5.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Dagangan.....	59
Tabel 5.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	60
Tabel 5.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perhari.....	60
Tabel 5.7	Tanggapan Responden Tentang Dimensi Overconfidence .....	62
Tabel 5.8	Tanggapan Responden Tentang Dimensi Illusion of Control .....	64
Tabel 5.9	Tanggapan Responden Tentang Dimensi Prospect.....	65
Tabel 5.10	Tanggapan Responden Tentang Dimensi Avaibility .....	66
Tabel 5.11	Tanggapan Responden Tentang Dimensi Pengambilan Keputusan Hutang .....	68
Tabel 5.12	Average Variance Extracted (AVE) .....	71
Tabel 5.13	Cronbach's Alpha .....	72
Tabel 5.14	R-Square .....	73
Tabel 5.15	Collinearity Statistic (VIF) .....	74
Tabel 5.16	Uji T dan P-Value .....	76

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.7	Kerangka Pemikiran .....	38
Gambar 4.3	Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab .....	51
Gambar 5.3	Tampilan Hasil PLS Algoritm .....	70
Gambar 5.4	Tampilan Hasil Bootstraping .....	75



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah suatu usaha yang didirikan oleh individu maupun kelompok. UMKM merupakan salah satu upaya pemerintah untuk mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran di Indonesia, selain itu UMKM juga memiliki tingkat fleksibilitas tinggi dibandingkan dengan usaha yang memiliki kapasitas lebih besar. Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki oleh UMKM juga masih terbatas, hal tersebut dapat dilihat bahwa sebagian UMKM merupakan usaha turun temurun dari keluarga. Sehingga pengelola dalam usaha tersebut adalah pemilik usaha itu sendiri dan bukan orang lain.

Banyak permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, ada masalah internal maupun eksternal. Permasalahan internal yang dihadapi oleh pemilik UMKM adalah masalah permodalan yang digunakan untuk pengembangan usahanya. Kurangnya permodalan tersebut karena UMKM merupakan usaha yang dapat dikatakan kecil dan dikelola oleh perorangan, sehingga permodalan yang dimiliki juga sangat terbatas. Sedangkan untuk modal pinjaman ke pihak bank atau lembaga keuangan lainnya juga masih sulit untuk didapatkan karena terkendala dengan persyaratan administrasi yang belum dapat dipenuhi oleh pemilik usaha. Selain itu juga karena sumber daya manusia yang menyebabkan kurang

berkembangnya usaha tersebut. Salah satu strategi untuk mengembangkan suatu usaha adalah dengan merekrut SDM yang berkompeten di bidangnya.

Permasalahan internal yang dihadapi oleh UMKM lainnya adalah jaringan pemasaran yang masih lemah dan terbatas. Sebagian UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar merupakan usaha dagang seperti usaha grosiran, barang harian, pakaian, sepatu, jam, emas dll. Melihat barang yang dihasilkan oleh UMKM itu sendiri sebenarnya memiliki kualitas yang tinggi dan tidak kalah bagus dengan hasil dari perusahaan besar, tetapi pemilik UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar masih belum bisa menembus pasar internasional karena kurangnya informasi, pengetahuan dan jaringan. Selain itu teknologi yang digunakan oleh UMKM masih belum banyak, kebanyakan UMKM menggunakan tenaga tradisional. UMKM juga masih banyak yang belum memiliki badan hukum yang jelas, hal tersebut dikarenakan persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengurus aspek legalitas dan perijinan masih belum bisa dipenuhi.

Permasalahan eksternal yang dihadapi oleh UMKM salah satunya adalah iklim usaha belum sepenuhnya kondusif, seperti masih terjadinya persaingan yang kurang sehat banyak terjadi antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Permasalahan eksternal yang kedua adalah masalah sarana dan prasarana yang sangat terbatas. Minimnya informasi yang di dapatkan tentang kemajuan teknologi saat ini yang sangat pesat membuat UMKM kurang berkembang dan dapat menghambat kemajuan usahanya.

Permasalahan internal maupun eksternal sangat mempengaruhi pengambilan keputusan pemilik UMKM. Terutama dalam permasalahan pendanaan, terutama untuk mengembangkan suatu usaha maupun mengurus ijin dan legalitas usaha. Menurut Gibson (2007) hubungan antara sumber pendanaan yang berasal dari modal sendiri dan hutang pada usaha mikro dan kecil yang dimiliki perseorangan seringkali bersifat kompleks karena aset pemilik usaha digunakan sebagai jaminan hutang, pemilik usaha menghadapi risiko untuk mendapatkan *return* yang belum pasti. Preferensi terhadap hutang sebagai sumber pendanaan juga dianalisis melalui pendekatan keuangan berbasis perilaku (*behavioral finance*) yang menekankan bahwa seseorang sering berperilaku aneh atau tidak rasional jika membuat keputusan yang melibatkan uang karena faktor psikologis lebih berperan dalam pengambilan keputusan keuangan (Hirschey & Nofsinger, 2008). Keputusan yang didominasi oleh faktor psikologis akan mengarah pada hasil keputusan yang bias karena faktor rasa yang ada pada diri seseorang melebihi pertimbangan faktor rasio. Shefrin (2007) mengidentifikasi berbagai faktor psikologis atau disebutnya fenomena psikologis, yang terbagi ke dalam tiga kategori meliputi bias, heuristic dan framing effect. Ada empat yang menjadi variabel dalam penelitian ini yaitu overconfidence, illusion of control, prospect dan availability. Hal ini berdasarkan penelitian Supramono dan Putlia (2010) yang menyatakan bahwa keempat aspek psikologis tersebut yang dominan membuat pengusaha mengedepankan faktor emosional daripada kalkulasi ekonomi sehingga menghasilkan keputusan yang bias. Pengambilan keputusan yang irrationality merupakan perilaku manusia yang bertentangan dengan asumsi-

asumsi yang mendasari model ekonomi klasik dalam pengambilan keputusan yang banyak berpedoman pada rationality.

Preferensi pemilik UMKM dalam menggunakan hutang sebagai sumber pendanaan kemungkinan tidak terlepas dari persepsi pemilik usaha mengenai manfaat dan risiko dari hutang yang digunakan dan faktor psikologis pemilik usaha. Faktor psikologis disini seperti *overconfidence*, *optimism*, ataupun *lifestyle*. Para akademisi mengembangkan model yang lebih komprehensif dengan menghubungkan *finance* dan psikologi perilaku manusia dengan pasar keuangan (Shiller, 2002). Shefrin dalam Supramono dan Putlia (2010) juga berpendapat bagaimana pengusaha dapat memahami faktor-faktor seperti kelemahan kemampuan kognitif, aspek kepribadian, emosional, mood atau suasana hati dan lain-lainnya turut mempengaruhi perilaku yang menyimpang dari yang diharapkan. Penelitian tentang perilaku keuangan (*behaviour finance*) sangat menarik untuk diteliti karena sangat bermanfaat, tidak hanya untuk bidang akademik tetapi juga bermanfaat pelaku usaha dalam memperbaiki manajemen usahanya.

Masyarakat Indonesia pada umumnya melakukan kegiatan perdagangan di Pasar Tradisional. Seperti halnya juga di Kabupaten Kampar terdapat Pasar Syariah Ulul Albab. Mayoritas pedagang UMKM dalam mengembangkan sebuah usahanya seringkali terkendala oleh modal. Pedagang menggunakan modal untuk usahanya ini baik dari modal sendiri, maupun modal yang berasal dari pinjaman yang diberikan Lembaga Keuangan. Lembaga Keuangan terdiri dari berbagai macam, yaitu Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Bukan

Bank (LKBB) baik konvensional maupun syariah. Macam-macam Lembaga Keuangan ini akan membuat para pedagang akan memiliki preferensi yang berbeda-beda dalam menentukan pilihannya.

Banyak dari pengusaha juga mengeluhkan bagaimana cara memperoleh bantuan kredit, jaminan dan prosedur yang dinilai susah. Menurut Sri Susilo (2010), Permasalahan modal tersebut timbul karena tidak adanya titik temu UMKM sebagai debitur dan pihak kreditur. Di sisi debitur, karakteristik dari sebagian besar UMKM di Indonesia antara lain adalah masih belum menjalankan bisnisnya dengan prinsip-prinsip manajemen modern, tidak/belum memiliki badan usaha resmi, serta keterbatasan aset yang dimiliki. Sementara itu, di sisi kreditor, pemodal atau lembaga pembiayaan untuk melindungi resiko kredit, menuntut adanya kegiatan bisnis yang dijalankan dengan prinsip-prinsip manajemen modern, izin usaha resmi serta adanya jaminan (collateral).

Lembaga perbankan sebagai salah satu sumber modal secara optimal masih belum dapat membantu permasalahan yang dihadapi UMKM. Adapun lembaga keuangan lain yang lebih menjangkau para pelaku UMKM, yaitu koperasi. Sebagai salah satu lembaga keuangan dimana koperasi ini juga merupakan salah satu tiang penyangga perekonomian Indonesia.

Hal ini karena umumnya masyarakat menengah ke bawah tidak memahami mekanisme yang diterapkan pada bank maupun lembaga keuangan formal, dan kurangnya perhatian dari pemerintah. Ditambah lagi, perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai pemberi pinjaman kepada pihak yang membutuhkan dana, memberikan dana dengan memberikan kriteria dan

persyaratan yang cukup rumit bagi calon debiturnya, seperti: harus adanya jaminan, laporan keuangan, slip gaji, dan sebagainya. Sedangkan tidak semua masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang kecil dan menengah mempunyai persyaratan-persyaratan yang diajukan oleh perbankan tersebut. Berikut ini adalah data pedagang kios Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar :

**Tabel 1.1**  
**Data Pedagang Kios Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar**

No	Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
1	Emas	10
2	Aksesoris	6
3	Santan	10
4	Ayam	11
5	Pakaian/Jilbab	26
6	Sepatu/Tas	6
7	Jam	1
8	Grosir/Barang Harian	30
9	Gorden	3
10	Herbalife	1
11	Peralatan Rumah Tangga	5
12	Kosmetik	3
13	Xuping/Perak	4
14	Buah	2
15	Sayur	3
16	Telur	1
17	Jahit	1
18	Gilingan Bakso	4
19	Gilingan Cabe	3
<b>Total</b>		<b>130</b>

**Sumber:** Data olahan (2018)

Pasar Syariah Ulul Albab yang berada di Kabupaten Kampar merupakan pasar yang terprogramkan oleh Pemda Kampar. Pasar ini berbeda dari kebanyakan pasar lainnya karena dikelola dengan konsep syariah. Dibeberapa

daerah penerapan syariah mengalami resistensi dari khalayak. Namun di Kabupaten Kampar UMKM relatif antusias untuk menjalankan usahanya di Pasar Syariah Ulul Albab. Fenomena inilah yang menjadikan Pasar Syariah Ulul Albab sebagai sasaran objek penelitian.

Berdasarkan uraian di atas, sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Behavioral Finance Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar”**.

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang dari uraian diatas, maka permasalahan yang akan dibahas di penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah overconfidence berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab?
2. Apakah illusion of control berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab?
3. Apakah prospect berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab?
4. Apakah availability berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab?

## 1.3 TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan dari penelitian ini didasarkan pada perumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, yaitu:

- a. Untuk mengetahui pengaruh overconfidence terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.
- b. Untuk mengetahui pengaruh illusion of control terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.
- c. Untuk mengetahui pengaruh prospect terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.
- d. Untuk mengetahui pengaruh availability terhadap pengambilan keputusan hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

#### **1.4 MANFAAT PENELITIAN**

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah:

##### **1. Bagi Pelaku UMKM**

Memberikan masukan kepada pelaku UMKM terkait dengan pengambilan keputusan hutang sehingga permasalahan dapat diselesaikan dan menjadikan masukan untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

##### **2. Bagi Peneliti**

Sebagai penerapan ilmu yang telah didapat di bangku kuliah dan mengatasi permasalahan yang terkait dengan pengaruh behaviour finance terhadap pengambilan keputusan hutang pada UMKM serta khususnya dalam bidang ilmu keuangan.

##### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang mengambil topik atau permasalahan yang sama.

## 1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

Untuk mengetahui secara garis besar penyusunan skripsi maka penulis membagi dalam enam bab yang di uraikan dalam sistematika penulisan :

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini penulis menguraikan tentang pendahuluan, latar belakang masalah, perumusan masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian serta sistematika Penulisan .

### BAB II : TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Bab ini merupakan landasan teori-teori, kerangka pikir dan hipotesis penelitian.

### BAB III : METODE PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Bab ini berisikan Lokasi/Objek Penelitian, Operasional Variabel Penelitian, Jenis dan Sumber Data, Teknik pengumpulan data, Populasi Sampel dan Analisis Data.

### BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan dijelaskan tentang sejarah singkat tentang perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab pengurus dan kegiatan serta rencana kerja perusahaan.

### BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas analisis data tentang Pengaruh Behavioral Finance terhadap Keputusan Pengambilan Hutang Usaha Mikro Kecil

dan Menengah (UMKM) pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

## BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dijelaskan hasil analisis data kesimpulan yang ditarik sekaligus memberikan saran atau masukan kepada perusahaan.



## BAB II

### TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Behavioral Finance (Keuangan Keperilakuan)

Keuangan Keperilakuan (Behavioral Finance) adalah sebuah pendekatan dalam Manajemen Keuangan yang mengidentifikasi faktor-faktor keperilakuan yang dapat menjadi penghambat aplikasi konsep-konsep atau teori-teori. Asumsi rasionalitas misalnya, adalah sebuah asumsi dasar yang banyak dibantah oleh praktisi karena faktor keperilakuan membuat keputusan yang dibuat manajer seringkali menyimpang dari teori. Dengan demikian, Keuangan Keperilakuan sebenarnya dapat dipakai untuk menjawab pertanyaan mengapa dalam dunia praktis sering terjadi penyimpangan dari teori.

Perilaku keuangan (*behavior finance*) mulai dikenal dan berkembang di dunia bisnis dan akademis pada tahun 1990. Berkembangnya *behavior finance* dipelopori oleh adanya perilaku seseorang dalam proses pengambilan keputusan (Ida dan Dwinta 2010). Perilaku keuangan haruslah mengarah pada perilaku keuangan yang bertanggung jawab sehingga seluruh keuangan baik individu maupun keluarga dapat dikelola dengan baik.

De Bondt, *et al.* (2008) menyatakan “*Behavioral finance is the study of how psychology impacts financial decisions in households, market and organizations*”, yang artinya studi tentang bagaimana psikologi berdampak pada keputusan-keputusan keuangan di dalam rumah tangga, pasar dan organisasi. Sedangkan menurut Pompian (2006) *Behavioral Finance, commonly defined as*

*the application of psychology to finance*. Shefrin's (2005) dalam Forbes (2009) *Behavioral finance is the study of how psychological phenomena impact financial behavior*. Sedangkan menurut Lintner (1998:7), *behavioural finance "the study of humans interpret and act on information to make informed investment decisions"* artinya, keuangan perilaku merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana manusia menginterpretasikan dan bertindak terhadap informasi untuk membuat keputusan dalam berinvestasi. Jadi unsur sikap dan tindakan manusia merupakan faktor penentu dalam berinvestasi. Sehingga *Behavioral finance*, secara sederhana dapat didefinisikan sebagai aplikasi dari psikologi ke dalam disiplin ilmu keuangan dalam pengambilan keputusan keuangan di dalam rumah tangga, pasar dan organisasi.

Menurut Statman (2008) "Keuangan Keperilakuan adalah sebuah pendekatan alternatif dari teori keuangan konvensional (yang disebutnya sebagai teori keuangan standar atau *standard finance*) yang berbeda dalam beberapa hal. Di antaranya adalah:

- Dalam teori keuangan standar manusia dianggap rasional, sedangkan dalam Keuangan Keperilakuan manusia dianggap "normal". Artinya, manusia tidak sepenuhnya rasional. Manusia mempunyai emosi, dan ia tidak dapat merencanakan dan sepenuhnya kapan ia menggunakan rasio, kapan menggunakan emosi dan kapan menggunakan keduanya secara bersama-sama. "Pengaturan" pemakaian rasio dan emosi terjadi secara alamiah dan ditentukan oleh berbagai variabel.

- Dalam teori keuangan standar diasumsikan bahwa pasar efisien. Dalam Keuangan Keperilakuan pasar diasumsikan tidak efisien, meskipun diakui tidak mudah untuk ditaklukkan dan didahului. Harga dimungkinkan untuk menyimpang dari nilai fundamentalnya disebabkan oleh berbagai hal, termasuk variabel-variabel psikologis.
- Dalam teori keuangan standar investor diasumsikan akan membentuk portofolio berdasarkan kriteria mean-variance yang diajarkan oleh Markowitz. Tetapi dalam teori Keuangan Keperilakuan investor membentuk portofolio berdasarkan aturan yang disebut Statman sebagai teori portofolio keperilakuan (behavioral portofolio theory).
- Dalam teori keuangan standar hasil yang diharapkan diukur dengan menggunakan model harga aset (Capital Asset Pricing Model) di mana risiko diukur dengan beta dan risiko merupakan satu-satunya faktor penentu. Dalam teori Keuangan Keperilakuan hasil yang diharapkan diukur dengan menggunakan Behavioral Asset Pricing Model, di mana hasil yang diharapkan merupakan fungsi dari berbagai variabel keperilakuan investor.

## 2.2 Teori-teori *Behavioral Finance*

Ricciardi dan Simon (2000) dalam Gumanti, (2009:9) membagi empat tema utama yang tercakup dalam keuangan perilaku.

### a. Overconfidence Theory

Keyakinan berlebihan sudah menjadi salah satu topik menarik yang mendapatkan perhatian luas dari para peneliti dibidang psikologis dan keuangan perilaku. Sebagai manusia, tidak dapat disangkal bahwa pengusaha atau manajer

memiliki kecenderungan untuk terlalu yakin atas kemampuan dan prediksi untuk berhasil. Kondisi ini merupakan hal yang normal yang sekaligus merupakan cermin dari tingkat keyakinan seseorang untuk mencapai atau mendapatkan sesuatu. Keyakinan yang berlebihan juga muncul dari sudut pandang bidang pemasaran.

Kufepaksi (2007) melakukan penelitian mengenai dampak kepercayaan diri yang berlebihan terhadap proses pembentukan dan koreksi harga saham dengan metoda eksperimental. Dalam penelitiannya ditemukan bahwa perilaku overconfident (sebagai implikasi perilaku “penipuan diri”) ini mempunyai dampak yang signifikan dalam proses pembentukan harga.

Wendy (2012) menganalisis beberapa hasil penelitian seperti Clarke and Satman (2000); Lichtenstein et al. (1942); Barber and Odean (2001); Oden (1999); Pompian (2006); Kufepaksi (2007); Taylor dan Brown (1998) dan menyimpulkan bahwa perilaku overconfidence ini juga dikenal dengan beberapa sebutan seperti overconfidence bias, prediction overconfidence, serta certainty overconfidence. Ia juga menjelaskan bahwa perilaku ini mempunyai implikasi terhadap teori investasi, khususnya terhadap perilaku investor dalam mengambil keputusan.

Perilaku confidence mencerminkan perilaku manusia yang irasional karena proses pengambilan keputusan tidak dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip rasionalitas normatif yang mengacu pada expected utility tertinggi.

Dalam uraian yang dikemukakan di atas, tampak bahwa rasa percaya diri yang berlebihan adalah perilaku yang cenderung negatif dan berpotensi untuk

merugikan investor. Meskipun demikian, Trevelyan (2008) mengatakan bahwa rasa percaya diri yang tinggi bahkan berlebihan tidak selalu berkonotasi negatif dan kadang-kadang memang diperlukan. Ia mengatakan bahwa optimisme dan overconfidence (dua elemen kepercayaan diri) akan bermanfaat jika dikaitkan dengan keputusan seseorang untuk menjadi seorang wirausaha. Bagi seorang wirausaha rasa optimisme dan kepercayaan diri yang tinggi sangat diperlukan untuk menghadapi persaingan yang ketat di dunia bisnis. Tanpa optimisme dan rasa percaya diri yang tinggi banyak pengusaha yang gagal pada masa-masa pengenalan. Tentu saja, menurut Trevelyan, seseorang harus bisa menentukan, kapan optimism dan overconfidence bermanfaat bagi usahanya, kapan pula sebaliknya.

b. Financial Cognitive Dissonance Theory

Teori ketidakberaturan kognitif keuangan (*financial cognitive dissonance*) yang dikembangkan oleh Festinger dalam Morton (1993) dalam Gumanti (2009:10), menyatakan bahwa manusia merasakan tekanan internal dan keraguan atau ketakutan manakala dihadapkan pada benturan atau perbedaan keyakinan. Sebagai individu, sebaiknya mencoba untuk mengurangi konflik internal yang ada pada diri (mengurangi *dissonance*) setidaknya dengan satu dari dua cara berikut, yaitu (1) merubah nilai masa lalu, perasaan atau opini, dan (2) mencoba untuk merasionalisasi pilihan-pilihan.

c. Regret Theory

Teori penyesalan (*regret theory*) menyatakan bahwa individual melakukan evaluasi reaksi harapan pada suatu kejadian atau situasi di masa depan. Bell

(1982) menggambarkan penyesalan (*regret*) sebagai emosi yang disebabkan oleh perbandingan pada suatu keluaran tertentu (*a given outcome*) atau suatu kejadian dengan sesuatu yang tidak jadi dipilih (*foregone choice*).

d. Prospect Theory

Teori prospek (*prospect theory*) berkaitan dengan ide bahwa manusia tidak selalu berperilaku secara rasional. Teori ini beranggapan bahwa ada bias yang melekat dan terus ada yang dimotivasi oleh faktor-faktor psikologi yang mempengaruhi pilihan orang dibawah kondisi ketidakpastian. Teori prospek mempertimbangkan preferensi sebagai suatu fungsi timbangan-timbangan keputusan dan berasumsi bahwa timbangan-timbangan keputusan dan berasumsi bahwa timbangan-timbangan tersebut tidak selalu tepat dengan probabilitas. Secara spesifik, teori prospek berpendapat bahwa timbangan-timbangan cenderung lebih tinggi daripada probabilitas yang rendah dan lebih rendah daripada probabilitas yang moderat atau tinggi.

e. Illusion of control Theory

Illusion of control adalah kecenderungan manusia percaya bahwa mereka dapat mengontrol atau paling tidak mempengaruhi hasil tetapi pada kenyataannya mereka tidak dapat. Dimana pada umumnya seseorang merasa mampu mengendalikan hasil dari keputusan yang diambilnya. Kepercayaan pengusaha dapat memiliki pengaruh terhadap hasil, sehingga investor menaksir terlalu tinggi control yang mereka miliki terhadap hasil (Nofsinger, 2005). Sedangkan menurut Shefrin (2007) mengemukakan bahwa ketika seorang manajer membuat suatu

keputusan, hasil yang diperoleh merupakan kombinasi dari keterampilan yang dipunyai dan keberuntungan.

f. Availability Theory

Bias ini akan mendorong investor untuk membuat keputusan berdasarkan apa yang diingatnya sehingga tidak menyeluruh dalam melakukan analisis untuk membuat keputusan keuangan. Contoh konkrit dari bias ini adalah bagaimana para pekerja akan lebih mempercayai dan membeli saham-saham dari perusahaan tempat mereka bekerja karena berkeyakinan bahwa mereka lebih tahu dan sudah familiar dengan perusahaan tersebut. Efek dari bias ini adalah ketika perusahaan tempat mereka bekerja mengalami hal-hal yang tidak diinginkan maka mereka berpeluang mengalami kerugian. Dalam pengertian bahwa mereka cenderung tidak melakukan diversifikasi dan melakukan analisis yang dangkal sehingga tujuan awal untuk memperoleh keuntungan akan menjadi sia-sia. Bias ini juga tampak dari keputusan investor untuk tidak mau melakukan diversifikasi global dan cenderung mempercayai saham-saham dalam negeri karena familiar dan mudah diingat. Meskipun prinsip fundamental menyebutkan bahwa manajemen portofolio merupakan usaha untuk melakukan optimisasi (Luong dan Ha, 2011).

### 2.3 Hutang

Dana yang berasal dari modal eksternal dapat berupa hutang kepada pihak lain maupun berupa modal yang dikumpulkan dari pemilik. Tingkat ketergantungan pada hutang, yang ditunjukkan oleh besar kecilnya rasio hutang, pada dasarnya menunjukkan risiko finansial suatu perusahaan atau usaha. Risiko

ini muncul karena hutang membawa konsekuensi beban tetap (bunga) yang mau tidak mau harus dibayar secara berkala.

Semakin besar rasio hutang sebuah perusahaan atau usaha, semakin besar beban tetap yang harus ditanggungnya. Jika kondisi usaha tidak menguntungkan, maka pendapatan perusahaan akan terkuras untuk membayar kewajiban bunga dan cicilan yang telah disepakati. Akibatnya, semakin besar pula kemungkinan kegagalan perusahaan. Dikatakan bahwa risiko kebangkrutan perusahaan itu besar.

Manajemen Keuangan mengajarkan bahwa hutang memberikan manfaat dan beban secara bersamaan. Manfaat berhutang diperoleh dalam bentuk biaya modal yang relatif rendah karena ada penghematan pajak. Beban yang ditanggung akibat berhutang, seperti diuraikan di atas, muncul dalam bentuk “biaya” kebangkrutan, sebagai akibat beban tetap yang harus ditanggung. Karenanya, perusahaan perlu menemukan komposisi yang optimal antara hutang dan ekuitas.

Permasalahan internal maupun eksternal sangat mempengaruhi pengambilan keputusan pemilik UMKM. Terutama dalam permasalahan pendanaan, terutama untuk mengembangkan suatu usaha maupun mengurus ijin dan legalitas usaha. Menurut Gibson (2007) hubungan antara sumber pendanaan yang berasal dari modal sendiri dan hutang pada usaha mikro dan kecil yang dimiliki perseorangan seringkali bersifat kompleks karena aset pemilik usaha digunakan sebagai jaminan hutang, pemilik usaha menghadapi risiko untuk mendapatkan *return* yang belum pasti. Preferensi terhadap hutang sebagai sumber pendanaan juga

dianalisis melalui pendekatan keuangan berbasis perilaku (*behavioral finance*) yang menekankan bahwa seseorang sering berperilaku aneh atau tidak rasional jika membuat keputusan yang melibatkan uang karena faktor psikologis lebih berperan dalam pengambilan keputusan keuangan (Hirschey & Nofsinger, 2008).

Persepsi pemilik UMKM tentang hutang menyebabkan adanya bias psikologi dan pengambilan keputusan hutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemilik usaha memiliki pandangan yang positif mengenai keberadaan hutang. Hutang dinilai sebagai hal yang baik dan positif bagi usaha yang dimilikinya. Pemilik usaha menyampaikan bahwa hutang yang dipinjam dapat membantu kelancaran usaha dan bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan usaha mereka. Adapun aktivitas pendanaan melalui hutang dilakukan dengan memanfaatkan lembaga keuangan formal (bank) maupun non formal (kerabat, rentenir dan tengkulak).

Hutang dianggap sebagai stimulator dan bukan sebagai beban pemilik usaha. Selain itu, hutang juga sebagai motivasi bagi pemilik usaha untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya sehingga usahanya bisa lebih produktif dan mendapatkan profit yang diinginkan agar dapat membayar kewajiban hutang yang dimiliki. Hutang yang didapatkan oleh pemilik UMKM di pasar biasanya digunakan sebagai pengembangan usaha seperti, penambahan produk laris agar semakin banyak, pembelian bahan baku dan alat yang digunakan untuk keperluan penjualan serta untuk membayar tenaga kerja. Dana yang didapatkan dari hutang tersebut juga digunakan untuk memperluas jaringan pemasaran produk yang

dihasilkan dan dipasarkan. Selain itu, dana hutang juga digunakan untuk menambah atau memperbaiki sarana prasarana untuk kios dan peralatan.

Hutang dalam suatu usaha akan bermanfaat apabila digunakan sesuai dengan kebutuhan. Jumlah untuk berhutang juga harus dihitung dan diperkirakan oleh pemilik usaha agar tidak menjadi beban. Dengan adanya hutang atau dana eksternal yang didapatkan oleh pemilik usaha tersebut seharusnya digunakan sesuai dengan kebutuhan usahanya dan bukan digunakan untuk kebutuhan pribadi pemilik usaha.

Hutang yang di dapatkan oleh pemilik usaha tidak hanya dari lembaga keuangan atau bank, tetapi ada juga yang didapatkan dari lembaga non keuangan seperti dari keluarga atau kerabat. Meminjam uang pada lembaga non keuangan atau kepada keluarga biasanya lebih meringankan karena tidak ada bunga maupun jaminannya. Tetapi, banyak pemilik usaha yang tidak terlalu memikirkan berapa bunga ataupun jaminan yang diberikan oleh pihak bank. Hal tersebut dilakukan karena memang dana yang didapatkan dari hutang tersebut akan digunakan untuk perkembangan usaha dan meningkatkan kinerja usahanya. Menurut pandangan Champion (1999) menyatakan bahwa penggunaan hutang merupakan salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam meningkatkan kinerja.

## **2.4 Pendanaan**

### **2.4.1 Pengertian Pendanaan**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah uang yang disediakan untuk suatu keperluan. Keperluan yang dimaksud di sini adalah kebutuhan untuk

bisnis. Kegiatan bisnis diartikan sebagai aktifitas yang mengarah terhadap peningkatan nilai tambah melalui proses perdagangan atau produksi. Dalam setiap menjalankan usaha pebisnis membutuhkan pembiayaan dari pihak lain untuk menutupi kekurangan modal. Pembiayaan di sini diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak lain untuk mendukung jalannya suatu usaha.

#### **2.4.2 Aspek-aspek Pendanaan**

Berdasarkan Pasal 8 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM (dalam Saiman, 2014), aspek pendanaan usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1) huruf a ditujukan untuk:

1. Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi UMKM untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank;
2. Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya, sehingga dapat diakses oleh UMKM;
3. Memberikan kemudahan dan memberikan pendanaan secara cepat, tepat dan murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
4. Membantu para pelaku usaha mikro dan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.

### 2.4.3 Sumber Modal Pendanaan

Sumber modal ditinjau dari asalnya pada dasarnya dibedakan dalam sumber inter dan sumber ekstern (Muhammad, 2000).

#### 1. Sumber Internal

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam sebuah perusahaan. Sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan adalah keuntungan yang ditahan (retained netprofit) dan akumulasi penyusutan (accumulated depreciations).

#### 2. Sumber Eksternal

Sumber eksternal adalah sumber modal yang berasal dari luar perusahaan. Dana yang berasal dari sumber ekstern adalah dana yang berasal dari kreditur dan pemilik. Modal yang berasal dari kreditur tersebut adalah modal asing/modal pinjaman. Dana yang berasal dari pemilik perusahaan merupakan dana yang ditanamkan dalam perusahaan, sehingga pada dasarnya dana yang sumber eksternal ini terdiri dari modal asing/pinjaman dan modal sendiri.

## 2.5 UMKM

### 2.5.1 Pengertian UMKM Menurut Para Ahli

Menurut Tambunan (2009:10), definisi dan konsep UMKM berbeda menurut setiap negara. Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam UU Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam bab I (ketentuan umum) pasal I dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang

memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam UU tersebut. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai mana di maksud dalam UU tersebut. Sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, di uasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dan Usaha Mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

#### **2.5.2 Kriteria UMKM**

Di dalam UU tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria ini, menurut UU itu, usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta; usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta rupiah hingga maksimum Rp 2.500.000.000,00; dan usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari

Rp.500 juta hingga paling banyak Rp 10 milyar atau memiliki hasil penjualan tahunan diatas Rp. 2 milyar 500 juta sampai paling tinggi Rp 50 milyar.

### 2.5.3 Konsep UMKM

Para ahli banyak menekankan kewirausahaan pada peran pengusaha kecil (UMKM), (Michael Hit dll-1995), untuk usaha kecil hal-hal yang banyak diteliti adalah menyangkut strategi bisnis, strategi kewirausahaan dan inovasi. Strategi bisnis UMKM menyangkut kesesuaian kemampuan internal dan aktivitas perusahaan dengan menggunakan keputusan-keputusan strategis, dan biasanya menggunakan strategi sbb (Suryana-2001) : Produk baru pada pasar lama, produk pada suatu ceruk pasar tertentu, memasuki segmen tertentu dan melakukan perubahan karakteristik produk.

Suwarsono (1994) menyatakan bahwa intensitas dan formalitas strategik pada bisnis UMKM cukup sederhana dan partial. Melalui langkah-langkahnya, suatu perusahaan berusaha mencapai daya saing strategis dan laba di atas rata-rata, ada dua model utama yang dicapai (Michael A Hit, R Duane Ireland & Robert E. Hoskisson-1995) :

- a. Model organisasi industrial, yang menyatakan bahwa lingkungan eksternal merupakan penentu utama, saat perusahaan terjun kedalam industri khususnya strategi cost leadership atau differensiasi.
- b. Model berbasis sumber daya, yang mengasumsikan bahwa masing-masing perusahaan merupakan sekumpulan sumber daya dan kemampuan yang unik, perusahaan menggunakan sumber daya dan kemampuan yang berharga, langka, tidak dapat ditiru dan tidak dapat digantikan (kompetensi inti).

Dari segmen UMKM (Sugiarto PH-2001) indikator keberhasilan kinerja dibagi dalam 2 (dua) hal yaitu :

- Indikator keberhasilan perusahaan : (a) peningkatan volume produk, (b) peningkatan nilai tambah produk, (c) peningkatan jumlah tenaga kerja, (d) diversifikasi usaha, (e) perluasan pasar, (f) peningkatan jumlah penjualan, dan (g) peningkatan modal.
- Indikator kinerja pengusaha bersangkutan : (a) peningkatan achievement motivaion point, (b) peningkatan managerial skill, (c) peningkatan inovasi dan kreativitas usaha, dan (d) peningkatan human relation minded.

## 2.6 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.6**

**Penelitian Terdahulu Pengaruh Behaviour Finance Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.**

<b>Nama Peneliti (Tahun)</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Permasalahan Penelitian</b>	<b>Metode Analisis</b>	<b>Kesimpulan</b>
Siti Aisyah Hidayati, dkk (2018)	Behavioral Finance dan Pengaruhnya Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pulau Lombok)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengalisis pengaruh overconfidence terhadap pengambilan keputusan hutang pada UKM.</li> <li>• Mengalisis pengaruh illusion of control terhadap pengambilan keputusan hutang pada UKM.</li> <li>• Mengalisis pengaruh availability</li> </ul>	Menggunakan metode Generalized Structured Component Analysis (GSCA).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Overconfidenc e berpengaruh tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang yang dilakukan oleh manager sekaligus pemilik UKM.</li> <li>• Illusion of control berpengaruh signifikan terhadap</li> </ul>

Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Permasalahan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
		<p>terhadap pengambilan keputusan hutang pada UKM.</p>		<p>pengambilan keputusan hutang.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Availability berpengaruh tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang yang dilakukan oleh manajer sekaligus pemilik UKM.</li> </ul>
<p>Dwi Perwitasari Wiryaningtyas (2016)</p>	<p>Behaviour Finance Dalam Keputusan Berhutang</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui faktor psycological bias yang terjadi dalam pengambilan keputusan hutang.</li> </ul>	<p>Dengan menggunakan model interaktif yang mengacu pada model teknik analisis data kualitatif.</p>	<p>Ditemukan bahwa terdapat tiga faktor psikologis yang dominan berperan dalam pengambilan keputusan hutang pada pemilik UMKM batik di Situbondo, yaitu optimist, availability dan illusion of control.</p>
<p>Iklima Humaira &amp; Endra Murti Sugiono (2018)</p>	<p>Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengetahui pengaruh pengetahuan keuangan terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM.</li> <li>• Mengetahui pengaruh sikap keuangan terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menggunakan uji linearitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.</li> <li>• Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier sederhana dan analisis regresi linier berganda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terdapat pengaruh positif pengetahuan keuangan terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM.</li> <li>• Terdapat pengaruh positif sikap keuangan terhadap perilaku manajemen</li> </ul>

Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Permasalahan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
		UMKM. • Mengetahui pengaruh kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM. • Mengetahui pengaruh pengetahuan keuangan, sikap keuangan dan kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM.		keuangan pada pelaku UMKM. • Terdapat pengaruh positif kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM. • Terdapat pengaruh positif pengetahuan keuangan, sikap keuangan, dan kepribadian terhadap perilaku manajemen keuangan pada pelaku UMKM.
Irine Herdjiono dkk (2016)	Pengaruh Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income Terhadap Financial Management Behavior	• Mengetahui pengaruh financial attitude terhadap financial management behavior. • Mengetahui pengaruh financial knowledge terhadap financial management behavior. • Mengetahui pengaruh parental income	Menggunakan analisis korespondensi dan uji chi-square atau kai kuadrat.	• Financial attitude berpengaruh terhadap financial management behavior. • Financial knowledge tidak berpengaruh terhadap financial management behavior. • Parental income tidak berpengaruh terhadap financial

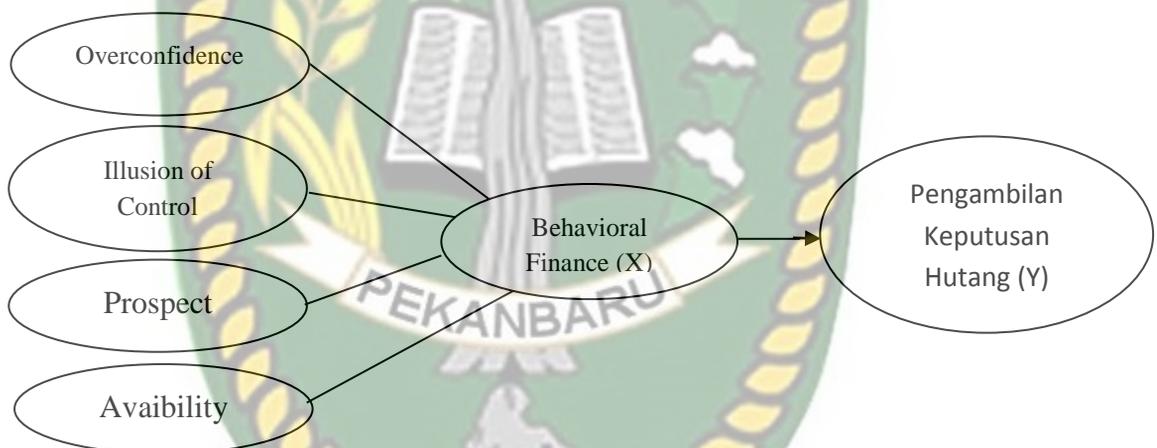
Nama Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Permasalahan Penelitian	Metode Analisis	Kesimpulan
		terhadap financial management behavior.		management behavior mahasiswa.

**Sumber:** Data olahan (2018)

## 2.7 Kerangka Pemikiran

### **Pengaruh Behavioral Finance Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.**

**Gambar 2.7** Kerangka Pikir Pengaruh Behavioral Finance Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.



## 2.8 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang masalah perumusan masalah, tujuan penelitian, dan teori yang digunakan, maka dibuat hipotesis sebagai berikut: “Diduga Overconfidence, Illusion Of Control, Prospect dan Avaibility memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar”.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar yang ber-alamat di Jalan Pasir Putih Lintas Timur.

#### 3.2 Operasional Variabel

Operasional variabel dalam penelitian ini adalah Pengaruh Behavioral Finance terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

**Tabel 3.2.1**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Behavioral Finance (X) adalah sebuah pendekatan dalam Manajemen Keuangan yang mengidentifikasi faktor-faktor berperilaku yang dapat menjadi penghambat aplikasi konsep-konsep atau teori-teori. Kufepaksi (2007)	Overconfidence adalah kepercayaan diri yang berlebihan dalam pengambilan suatu keputusan. Kufepaksi (2007)	1. Kemampuan melunasi hutang 2. Kemampuan menanggung beban hutang 3. Percaya mampu melunasi sesuai dengan jangka waktu pengembalian yang telah ditetapkan	Ordinal
	Illusion of Control adalah kecenderungan manusia percaya bahwa mereka dapat mengontrol atau paling tidak mempengaruhi hasil tetapi pada kenyataannya mereka tidak dapat. Nofsinger (2005)	1. Terlibat menentukan pilihan secara efektif. 2. Familiar terhadap hutang 3. Memiliki informasi hutang yang cukup lengkap	Ordinal
	Prospect adalah suatu fungsi timbangan-timbangan keputusan dan berasumsi bahwa timbangan-timbangan	1. Kemampuan memilih prospek 2. Kemampuan memahami prospek 3. Kemampuan menyesuaikan	Ordinal

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
	tersebut tidak selalu tepat dengan probabilitas. Kufepaksi (2007)	produk dengan calon konsumen	
	Avaibility adalah bias yang akan mendorong investor untuk membuat keputusan berdasarkan apa yang diingatnya sehingga tidak menyeluruh dalam melakukan analisis untuk membuat keputusan keuangan. Loung dan Ha (2011)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak melakukan pencarian informasi ke banyak pihak</li> <li>2. Mendasarkan diri pada informasi yang telah tersedia.</li> <li>3. Langsung menjatuhkan diri pada pihak yang sudah dikenal</li> </ol>	Ordinal
Pengambilan Keputusan (Y) adalah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecahan masalah. James A. F. Stoner (2006)		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendanaan dari hutang mendukung keuangan dari usaha yang saya lakukan</li> <li>2. Hutang membuat saya menjadi produktif dan disiplin dalam melaksanakan usaha</li> <li>3. Saya merasa manfaat hutang lebih besar daripada resikonya</li> <li>4. Dengan mendapatkan hutang berarti saya masih dipercaya pihak lain</li> <li>5. Hutang membuat saya hati-hati dalam pengelolaan dan pengelolaan uang</li> <li>6. Penjualan usaha saya semakin meningkat karena adanya tambahan modal dari hutang</li> <li>7. UMKM membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha melalui hutang bank</li> <li>8. Ketika hutang telah lunas, saya akan melakukan hutang kembali</li> </ol>	Ordinal

**Sumber:** Data olahan (2018).

### 3.3 Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah beberapa penyewa kios di Pasar Syariah Ulul Albab yang berjumlah 130 responden yang menjadi sampel 100 responden.

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa 1 jenis sumber data, yaitu:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari responden penelitian melalui wawancara dan kuisioner dilapangan.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Wawancara, yaitu digunakan untuk mendapatkan keterangan atau informasi yang berguna untuk melengkapi bahan yang dianggap perlu dalam penelitian ini.
- b. Kuisioner, yaitu dengan membuat daftar pernyataan atau pertanyaan yang digunakan untuk mendapatkan data yang sifatnya primer.

### 3.6 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan analisis data menggunakan pendekatan Partial Least Square (PLS). PLS adalah model persamaan Structural Equation Modeling (SEM) yang berbasis komponen atau varian. Menurut Ghozali (2006).

Smart PLS memiliki structural yang sederhana yang mampu memberikan penjelasan pada setiap indicator-indikator variabel yang di lihat pada bentuk konstruk (kotak-kotak) per variabel yang berhubungan (*dependen dan independent of variabel*).

SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji kausalitas atau teori sedangkan PLS lebih bersifat predictive model. Dalam permodelan dengan tujuan prediksi memiliki konsekuensi bahwa pengujian dapat dilakukan tanpa dasar teori yang kuat.

PLS merupakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan SEM berbasis kovarian menjadi berbasis varian. Pada penelitian ini, Analisis data dalam penelitian ini menggunakan Smart PLS (Partial Least Square) dengan program SmartPLS 3.0.

Menurut Ghozali (2006) tujuan PLS adalah membantu peneliti untuk tujuan prediksi. Model formalnya mendefinisikan variabel laten adalah linear agregat dari indikator-indikatornya. Weight estimate untuk menciptakan komponen skor variabel laten didapat berdasarkan bagaimana inner model (model struktural yang menghubungkan antar variabel laten) dan outer model (model pengukuran yaitu hubungan antara indikator dengan konstraknya) dispesifikasi. Hasilnya adalah residual variance dari variabel dependen.

Estimasi parameter yang didapat dengan PLS dapat dikategorikan menjadi tiga. Pertama, adalah weight estimate yang digunakan untuk menciptakan skor variabel laten. Kedua, mencerminkan estimasi jalur (path estimate) yang menghubungkan variabel laten dan antar variabel laten dan indikatornya

(loading). Ketiga, berkaitan dengan means dan lokasi parameter (nilai konstanta regresi) untuk indikator dan variabel laten. Untuk memperoleh ketiga estimasi ini, PLS menggunakan proses iterasi 3 tahap dan setiap tahap iterasi menghasilkan estimasi. Tahap pertama, menghasilkan weight estimate, tahap kedua menghasilkan estimasi untuk inner model dan outer model, dan tahap ketiga menghasilkan estimasi means dan lokasi (Ghozali, 2006).

### 1) Model Struktural atau Inner Model

Inner model (inner relation, structural model dan substantive theory) menggambarkan hubungan antara variabel laten berdasarkan pada teori substantif. Model struktural dievaluasi dengan menggunakan R-square untuk konstruk dependen, Stone-Geisser Q-square test untuk predictive relevance dan uji t serta signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural. Dalam menilai model dengan PLS dimulai dengan melihat R-square untuk setiap variabel laten dependen. Interpretasinya sama dengan interpretasi pada regresi. Perubahan nilai R-square dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel laten independen tertentu terhadap variabel laten dependen apakah mempunyai pengaruh yang substantif (Ghozali, 2006).

Di samping melihat nilai R-square, model PLS juga dievaluasi dengan melihat Q-square prediktif relevansi untuk model konstruktif. Q-square mengukur seberapa baik nilai observasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameternya.

Dalam pengevaluasian inner model dengan PLS (Partial Least Square) dimulai dengan cara melihat R-Square untuk setiap variabel laten

dependen. Kemudian dalam menginterpretasikannya sama dengan interpretasi yang sama dengan regresi. Perubahan nilai pada R-Square dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel dependen apakah memiliki pengaruh yang substantif. Selain melihat nilai R-Square pada model PLS, yang juga dievaluasi dengan melihat nilai Q-Square prediktif yang relevan untuk model konstruktif Q-Square dalam mengukur seberapa baik nilai observasi yang dihasilkan oleh model dan estimasi parameternya. Nilai Q-Square lebih besar dari 0 yang menunjukkan bahwa model Predictive Relevance sedangkan apabila nilai Q-Square kurang dari (nol) maka menunjukkan bahwa model kurang memiliki predictive relevance.

## 2) Model Pengukuran atau Outer Model

Analisa outer model dilakukan untuk memastikan bahwa measurement yang digunakan layak untuk dijadikan pengukuran (valid dan reliabel). Dalam analisa model ini memiliki spesifikasi hubungan antar variabel laten dengan indikator-indikatornya. Analisa Outer Model dapat dilihat beberapa komponen berikut ini:

- a. Convergent validity adalah dari model pengukuran dengan model reflektif indikator dinilai berdasarkan korelasi antara item score/component score dengan construct score yang dihitung dengan PLS. Ukuran reflektif dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang ingin diukur. Namun demikian untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran nilai loading 0,5 sampai 0,60 dianggap cukup (Chin, 1998 dalam Ghozali, 2006).

b. Discriminant validity adalah dari model pengukuran dengan reflektif indikator dinilai berdasarkan cross loading pengukuran dengan konstruk. Jika korelasi konstruk dengan item pengukuran lebih besar daripada ukuran konstruk lainnya, maka akan menunjukkan bahwa konstruk laten memprediksi ukuran pada blok yang lebih baik daripada ukuran blok lainnya.

Metode lain untuk menilai discriminant validity adalah membandingkan nilai square root of Average Variance Extracted (AVE) setiap konstruk dengan korelasi antara konstruk lainnya dalam model. Jika nilai akar AVE setiap konstruk lebih besar daripada nilai korelasi antar konstruk dengan konstruk lainnya dalam model, maka dikatakan memiliki nilai discriminant validity yang baik. Pengukuran ini dapat digunakan untuk mengukur reabilitas component score variabel laten dan hasilnya lebih konservatif dibandingkan dengan composite reability. Direkomendasikan nilai AVE harus lebih besar 0,50 (Fornell dan Larcker, 1981 dalam Ghozali, 2006).

c. Composite reability adalah indicator yang mengukur suatu konstruk dapat dievaluasi dengan dua macam ukuran yaitu internal consistency dan Cronbach's Alpha (Ghozali, 2006). Dalam pengukuran tersebut apabila nilai yang dicapai adalah 0,70 maka dapat dikatakan bahwa konstruk tersebut memiliki nilai reliabilitas yang tinggi.

d. Cronbach's Alpha adalah uji yang diukur untuk melakukan uji reliabilitas dengan memperkuat hasil dari composite reliability. Suatu variabel dapat dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha  $> 0,7$ . Uji yang

dilakukan diatas merupakan uji pada outer model untuk indicator reflektif. Untuk indicator formatif dilakukan pengujian yang berbeda-beda. Uji untuk indicator formatif yaitu:

- 1) Significance of Weights, nilai weight indicator dengan konstruknya harus signifikan
- 2) Multicollinearity adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui hubungan antar indicator. Untuk mengetahui apakah indicator formatif mengalami multicollinearity dengan mengetahui nilai VIF. Nilai VIF antara 5-10 dikatakan bahwa indicator tersebut terjadi multicollinearity.
- 3) **Pengujian Hipotesis**

Dalam melakukan hipotesis dapat dilihat dari nilai T- Statistics dan nilai probability (P-Values). Untuk pengujian hipotesis yaitu dengan menggunakan nilai statistic maka untuk alpha 5% atau (0,05) nilai T- statistic yang digunakan ialah 1,96. Sehingga kriteria penerimaan dan penolakan hipotesis adalah  $H_a$  diterima dan  $H_0$  di tolak ketika T- statistic  $> 1,96$ . Untuk menolak menerima hipotesis menggunakan probabilitas maka  $H_a$  di terima jika nilai  $p < 0,05$ .

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM ORGANISASI

#### 4.1 Sejarah Singkat Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar

Pasar Syariah Ulul Albab merupakan satu-satunya pasar tradisional yang ada di Provinsi Riau dengan konsep serta nilai-nilai syariah dalam kegiatannya. Pasar Syariah Ulul Albab berdiri pada tahun 2002 yang diprakarsai oleh Bapak Jefry Noer selaku pemilik saat ini. Dahulunya pasar ini bernama Pasar RS, setelah berdiri kurang lebih selama dua tahun kemudian berganti nama menjadi Pasar Syariah Ulul Albab, seiring dengan pergantian kepemilikan. Terkait dengan penamaan pasar sebagai Pasar Syariah Ulul Albab ini merupakan ide dari pemilik pasar yang menyatakan bahwa benar keberadaan pasar merupakan suatu tempat yang tidak disukai oleh Rasulullah SAW. Namun keberadaannya dinyatakan penting bagi kehidupan, karena itu pasar ini dinyatakan perlu bagi orang-orang yang mau untuk berfikir, yang ulul albab atau yang dapat membedakan benar dan salah sesuai pada tempatnya, dan menata serta meminimalkan bagaimana kemungkaran sedikit terjadi di pasar syariah ini.

Pada awal konsep berdirinya pasar tradisional dengan prinsip syariah inimenggunakan lima pilar, yaitu:

1. Timbangan harus akurat.
2. Setiap pedagang tidak boleh menerima modal dagangannya dari rentenir.
3. Tidak diperbolehkan bagi para pedagang menjual barang yang beralkohol serta barang-barang yang dilarang oleh agama dan pemerintah.

4. Menghentikan sejenak aktivitas perdagangan pada saat adzan berkumandang.
5. Menjaga kebersihan lingkungan pasar.

Kelima pilar di atas merupakan cikal bakal terbentuknya Pasar Syariah Ulul Albab yang berada di Jl. Raya Pasir Putih Desa Tanah Merah Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar pada saat ini. Pasar ini memiliki luas satu hektar, pada awal berdirinya terdapat kurang lebih sekitar 500-600 pedagang hingga pada saat ini mengalami jumlah penambahan pedagang secara signifikan menjadi 772 pedagang.

Meskipun bernama Pasar Syariah dalam arti pasar yang menggunakan konsep serta nilai-nilai syariah pada setiap aktivitasnya, di dalam pasar ini baik dari pemilik juga pengelola pasar tidak membatasi bagi para pedagang non muslim untuk dapat menjadi anggota pedagang dan melakukan aktivitas perdagangan di dalamnya. Adapun jumlah pedagang muslim pada saat ini sebanyak 617 pedagang sedangkan jumlah pedagang non muslim sebanyak 155 pedagang. Sejauh ini, Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar merupakan Pasar terbaik dari segi keakuratan timbangan ditingkat Nasional. Sebagaimana dikutip dari Riaupos.co bahwa Pasar Syariah Ulul Albab Tanah Merah, kecamatan Siak Hulu meraih penghargaan sebagai Pasar Tertib Ukur tahun 2016. Penetapan ini diberikan oleh Kementerian Perdagangan RI melalui Dirjen Perlindungan Konsumen dan Tertib Niaga, melalui SK Nomor 159/PKTN/KEP/2016, tertanggal 20 Oktober 2016, tentang penetapan Pasar Syariah Ulul Albab Kabupaten Kampar Sebagai Pasar Tertib Ukur tahun 2016. Penetapan ini diserahkan oleh Menteri Perdagangan RI Enggartiasto Lukita

dalam sebuah acara khusus. Perkembangan yang signifikan dari pasar syariah ulul albab hingga pada saat ini sudah memiliki koperasi dan juga konveksi. Selain itu, tujuan didirikannya pasar tradisional berkonsep syariah ini merupakan program pemerintah daerah Kampar, dengan program Lima Pilar Bupati Kampar yaitu, untuk membangun potensi ekonomi kerakyatan yang dapat menopang kelangsungan hidup bermasyarakat menuju kehidupan yang layak dan mapan sehingga dapat lebih kokoh menghadapi krisis ekonomi keuangan dan terhindar dari kemiskinan.

## **4.2 Visi dan Misi**

### **4.2.1 Visi**

- Meningkatkan peran serta anggota pedagang untuk mendukung terbentuknya dunia usaha yang produktif sehingga dapat mewujudkan kesejahteraan dan keadilan ekonomi serta menghapuskan rentenir demi mewujudkan pola berbisnis dan usaha sesuai syariat Islam.

### **4.2.2 Misi**

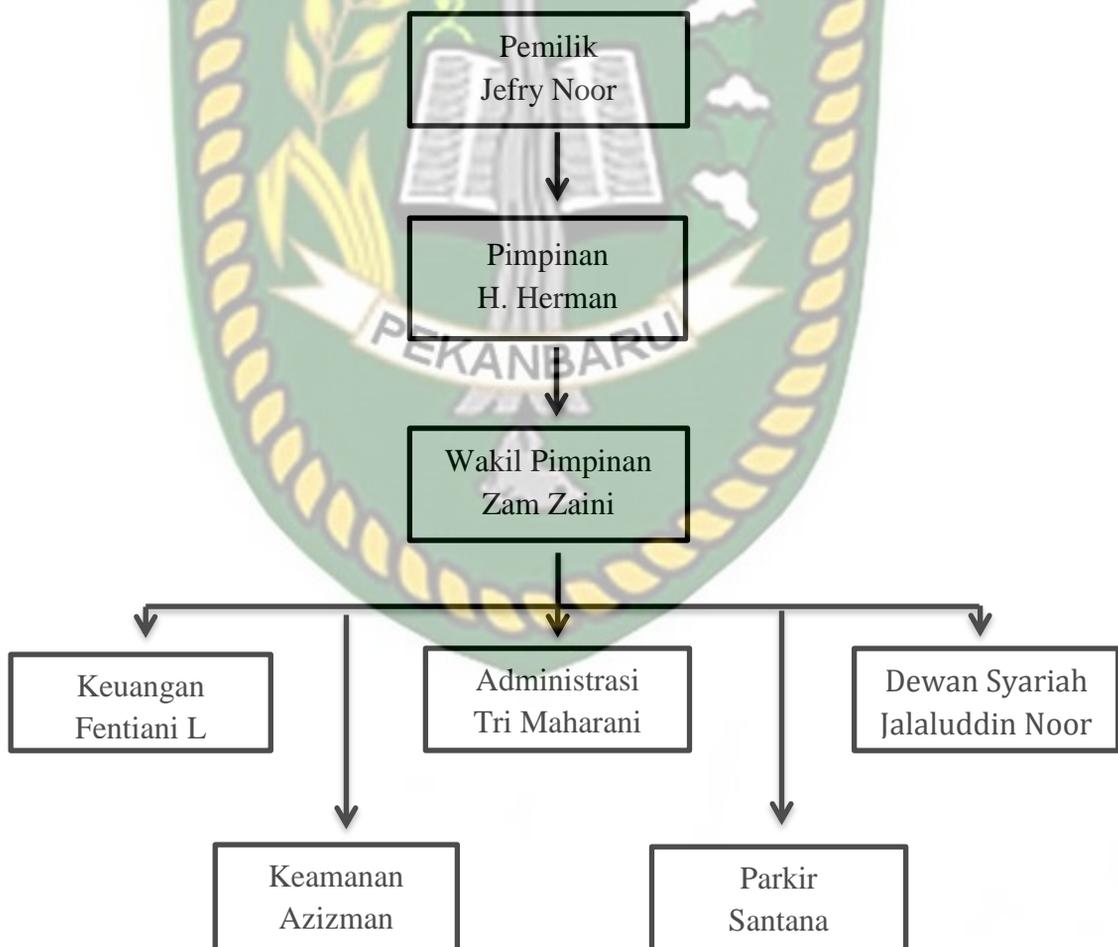
- Mengoptimalkan usaha perekonomian untuk disinergikan dalam suatu pemberdayaan ekonomi sehingga membentuk sistem perekonomian yang kuat dan tangguh dalam memenangi persaingan usaha.
- Membentuk unit-unit usaha produktif yang sehat dan mandiri dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan bagi seluruh anggota pedagang Pasar Syariah Ulul Albab.
- Membuktikan bahwa sistem perekonomian pasar berbasis syariah adalah sistem ekonomi terbaik sehingga pasar dapat memberikan citra yang positif

untuk meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya dapat memperbaiki kesejahteraan anggota dagang maupun konsumen menjadi lebih baik.

- Berperan serta membantu Pemerintah untuk menjalankan program-program pemberdayaan sehingga pasar syariah dapat berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam hal pemenuhan akan kebutuhan.

#### 4.3 Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab

Gambar 4.3 Struktur Organisasi Pasar Syariah Ulul Albab.



#### 4.4 Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab

##### 1. Dewan Pengawas Syari'ah

Tugas dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syari'ah antara lain:

- a. Melakukan rencana kerja yang sesuai dengan rapat anggota pengurus.
- b. Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan perilaku pedagang yang tidak sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh pasar.
- c. Melaporkan pelanggaran-pelanggaran yang terjadi pada pedagang yang tidak taat aturan kepada pimpinan pasar.
- d. Membuat buletin Jum'at pada setiap minggunya.
- e. Melakukan pengambilan setoran uang tabungan umroh dan tabungan qurban.
- f. Memberikan tausiyah singkat setiap ba'da zuhur dan ashar.

##### 2. Pimpinan

Tugas dan tanggung jawab Pimpinan antara lain:

- a. Melakukan pengendalian seluruh kegiatan kelembagaan baik luar maupun dalam.
- b. Memimpin dan mengarahkan operasional pasar.
- c. Menjalin hubungan eksternal.
- d. Mengelola dan mengawasi pelaksanaan perdagangan.
- e. Mengeluarkan anggota pedagang yang tidak mentaati peraturan yang ada pada Pasar Syariah Ulul Albab.
- f. Melaporkan perkembangan serta kendala-kendala kepada pihak pemilik.

##### 3. Wakil Pimpinan

Tugas dan tanggung jawab Wakil Pimpinan antara lain:

- a. Menerima keluhan atau pengaduan dari pihak pedagang.
  - b. Melaporkan temuan-temuan/ kendala-kendala mekanisme pasar kepada pimpinan.
  - c. Melakukan kontrol pengawasan pasar.
  - d. Membantu pimpinan dalam mengelola dan mengawasi pelaksanaan mekanisme pasar.
4. Administrasi

Tugas dan tanggung jawab bagian Administrasi antara lain:

- a. Menyiapkan administrasi yang dibutuhkan oleh pengurus untuk berhubungan dengan pihak lain.
- b. Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya harian.
- c. Bertanggung jawab atas terlaksananya mekanisme pencatatan pelaporan dan kelancaran administrasi pembukuan.
- d. Bertanggung jawab atas pengarsipan berkas surat dan dokumen administrasi dan pembukuan.
- e. Melakukan koordinasi terhadap pimpinan/wakil pimpinan yang berkaitan dengan administrasi dan pembukuan, serta melakukan pengawasan atas administrasi dari pembukuan kantor.

5. Keuangan

Tugas dan tanggung jawab bagian Keuangan antara lain:

- a. Membuat laporan keuangan.

- b. Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
- c. Mengatur segala kegiatan administrasi dan membuat neraca laporan keuangan.

#### 6. Keamanan

Tugas dan tanggung jawab bagian Keamanan antara lain:

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban pasar.
- b. Melaporkan secara berkala keadaan pasar pada pimpinan.

#### 7. Juru Parkir

Tugas dan tanggung jawab bagian antara lain:

- a. Menertibkan kendaraan pengunjung pasar.
- b. Melakukan pengawasan pada kendaraan pengunjung pasar.
- c. Melaporkan serta menyerahkan pendapatan uang parkir kepada bagian keuangan.

#### 4.5 Kegiatan dan Rencana Kerja Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab

Mengenai kegiatan dan rencana kerja Pengurus Pasar Syariah Ulul Albab selalu berusaha untuk melakukan manajemen anggota pasar (pedagang) dengan baik sebagai wujud pelayanan yang terbaik. Maka dari itu Pengurus beserta Dewan Syariah memiliki beberapa kegiatan yang dilakukan bersama para anggota pasar (pedagang), sehingga kegiatan ini dapat dijadikan forum tanya jawab, diskusi tentang agama terutama di sektor ekonomi maupun sektor lainnya. Selain tujuan tersebut, kegiatan ini merupakan salah satu upaya Pengurus dan Dewan Pengawas Syariah Pasar Syariah Ulul Albab untuk mentransfer ilmu

kepada para anggota pasar (pedagang), sehingga diharapkan ekonomi Islam terutama hal yang menyangkut tentang etika dan moral dalam aktivitas perdagangan dan diterima, dipahami serta berkembang dengan baik. Kegiatan tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Kajian rutin setiap selesai sholat dzuhur dan ashar bersama dewan syariah. Forum kajian rutin yang dilaksanakan setiap hari ba'da dzuhur dan ashar diperuntukkan bagi para anggota pedagang pasar Syariah Ulul Albab dan masyarakat umum, yang diharapkan menjadi alternatif utama dalam meningkatkan pengetahuan tentang agama dan ibadah. Dewan Syariah memiliki peran dalam penyampaian materi sesuai dengan tema tausiyah yang telah ditentukan.
2. Wirid akbar dalam satu bulan sekali. Selain kegiatan kajian rutin, kegiatan wirid akbar ikut mewarnai nilai/budaya Pasar Syariaiah Ulul Albab. Kegiatan wirid akbar yang diperuntukkan bagi karyawan dan juga para pedagang pasar, hal ini dilaksanakan sebulan sekali. Kegiatan wirid ini dilakukan dengan tujuan untuk mempererat hubungan silaturahmi antara anggota pedagang sesama pedagang, serta hubungan pedagang dengan pengelola.
3. Pemberian motivasi kepada pedagang oleh pengurus/dewan syariah. Memberikan motivasi kepada para pedagang merupakan salah satu cara agar para pedagang mau melakukan aktivitas berdagang mereka dengan baik, yakni dengan menganggap bahwa kegiatan berdagang adalah untuk ibadah kepada Allah SWT. dan mengharapkan keridhoan-Nya. Selain dari pada itu, motivasi yang diberikan ini bertujuan untuk mempererat hubungan antara

para pedagang dengan pedagang lainnya, juga pedagang dengan pihak pengelola dan dewan syariah pasar di Pasar Syariah Ulul Albab.

4. Penerbitan Buletin Jumat oleh Dewan Syariah diterbitkan dalam satu bulan sekali, penerbitan buletin ini juga dimaksudkan sebagai bahan baca bagi para jamaah dan sebagian ditempel pada mading yang ada pada Masjid Pasar Syariah Ulul Albab. Buletin ini berisi tentang artikel-artikel keislaman, ekonomi, dan lain sebagainya.
5. Pembinaan lansia adalah kegiatan pengajian yang dilakukan untuk para lansia. Kegiatan binaan ini tidak hanya fokus kepada pengajian namun juga terdapat program pemeriksaan/pengobatan gratis. Dalam hal ini pengelola pasar juga Dewan Syariah bekerjasama dengan pihak RS Awal Bros Panam.
6. Tabungan qurban dan umroh merupakan program terbaru yang diadakan oleh dewan syariah dan pengelola pasar. Sebagaimana penuturan Bapak H. Herman selaku Ketua Pengelola Pasar Syariah Ulul Albab, bahwa untuk dapat meningkatkan semangat para pedagang yang berkeinginan untuk berqurban dan melakukan ibadah umroh agar tidak merasa berat maka pihak pengelola bersama dewan syariah membuat program tabungan kurban dan umroh bagi para pedagang.

## BAB V

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Karakteristik Responden

Populasi pada penelitian ini ialah Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar dan sampel yaitu para pedagang kios dan grosiran yang menyewa di Pasar Syariah Ulul Albab ini. Dari hasil penyebaran kuesioner sebanyak 50 responden.

**Tabel 5.1**

#### **Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

<b>Keterangan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (100%)</b>
a. Laki-Laki	54	54 %
b. Perempuan	46	46 %
Jumlah	100	100%

**Sumber:** Data Olahan, 2020

Berdasarkan tabel 5.1 diatas, dapat dilihat bahwa persentase data identitas responden berdasarkan jenis kelamin responden laki-laki sebanyak 54 orang (54%) dan responden perempuan sebanyak 46 orang (46%). Artinya pengambilan keputusan pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab sebagian besar berjenis kelamin laki-laki, sehingga bisa dikatakan keberlangsungan usaha banyak didominasi kaum laki-laki selaku pemilik usaha. Hal ini terjadi karena pedagang UMKM adalah kepala rumah tangga.

**Tabel 5.2**

#### **Identitas Responden Berdasarkan Usia**

<b>Keterangan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (100%)</b>
a. 25-30	4	4 %

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
b. 31-40	30	30 %
c. 41-50	38	38 %
d. 51-60	28	28 %
Jumlah	100	100%

**Sumber:** Data Olahan, 2020

Identitas responden berdasarkan usia diatas menunjukkan bahwa responden dengan umur 25-30 tahun sebanyak 4 orang (4%), responden dengan umur 31-40 tahun sebanyak 30 orang (30%), responden dengan umur 41-50 tahun sebanyak 38 orang (38%), responden dengan umur 51-60 sebanyak 28 orang (28%). Hal ini berarti bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini berusia antara 41-50 tahun. Ditinjau dari usianya, sebagian besar pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu berada pada usia produktif. Para pedagang UMKM tersebut mempunyai kemampuan fisik untuk bekerja dan memiliki potensi berpikir dan bertindak secara efektif sehingga diharapkan dapat mengambil keputusan.

**Tabel 5.3**

**Identitas Responden Berdasarkan Lama Usaha**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
a. 1-5 tahun	14	14 %
b. 6-10 tahun	32	32 %
c. 11-15 tahun	38	38 %
d. 16-20 tahun	16	16 %
Jumlah	100	100%

**Sumber:** Data Olahan, 2020

Pada data identitas responden berdasarkan lamanya usaha dalam penelitian ini menunjukkan bahwa responden dengan lama usaha 1-5 tahun sebanyak 14 orang (14%), responden dengan lama usaha 6-10 tahun sebanyak 32 orang (32%),

responden dengan lama usaha 11-15 tahun sebanyak 38 orang (38%), dan responden dengan lama usaha 16-20 tahun sebanyak 16 orang (16%). Kondisi ini mencerminkan sebagian besar responden sudah melangsungkan usahanya lebih dari 11-15 tahun. Hal ini menunjukkan pedagang UMKM sudah banyak pengalaman dalam pengelolaan usaha yang dimiliki.

**Tabel 5.4**  
**Identitas Responden Berdasarkan Jenis Dagangan**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
a. Emas	8	8 %
b. Ayam Potong	6	6 %
c. Grosiran/Barang Harian	22	22 %
d. Gilingan Cabe	6	6 %
e. Aksesoris	10	10 %
f. Santan	6	6 %
g. Pakaian/Jilbab	14	14 %
h. Sepatu/Sandal	8	8 %
i. Jam	6	6 %
j. Gilingan Bakso	4	4 %
k. Peralatan Rumah Tangga	10	10 %
l. Lainnya	0	0 %
Jumlah	100	100%

**Sumber:** Data Olahan, 2020.

Pada data identitas responden berdasarkan jenis dagangan dalam penelitian ini dapat dilihat bahwa pedagang emas sebanyak 8 orang (8%), ayam potong sebanyak 6 orang (6%), grosiran/barang harian sebanyak 22 orang (22%), gilingan cabe sebanyak 6 orang (6%), aksesoris sebanyak 10 orang (10%), santan sebanyak 6 orang (6%), pakaian/jilbab sebanyak 14 orang (14%), sepatu/sandal sebanyak 8 orang (8%), jam sebanyak 6 orang (6%), gilingan bakso sebanyak 4

orang (4%), peralatan rumah tangga sebanyak 10 orang (10%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini pedagang grosiran/barang harian.

**Tabel 5.5**  
**Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
a. SD	12	12 %
b. SMP	32	32 %
c. SMA	56	56 %
d. Sarjana	0	0 %
e. Lainnya	0	0 %

**Sumber:** Data Olahan, 2020

Dapat dilihat bahwa tabel 5.5. menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden yang SD sebanyak 12 orang (12%), SMP sebanyak 32 (32%), SMA sebanyak 56 (56%). Hal ini menunjukkan pendidikan pedagang berada pada tingkatan Sekolah Menengah Atas (SMA) dan akan berpengaruh dalam pengambilan keputusan.

**Tabel 5.6**  
**Identitas Responden Berdasarkan Pendapatan Perhari**

Keterangan	Frekuensi	Persentase (100%)
a. Rp.500.000- Rp.1.000.000	0	0 %
b. Rp.1.500.000- Rp.2.500.000	16	16 %
c. Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	26	26 %
d. Rp.5.000.000- Rp.7.000.000	20	20 %

e. Rp.7.000.000- Rp.9.000.000	18	18 %
f. >Rp.9.000.000	20	20 %

**Sumber:** Data Olahan, 2020

Mayoritas responden terbesar pada tabel 5.6 adalah responden dengan pendapatan Rp.1.500.000-Rp.2.500.000 sebanyak 16 orang (16%), responden dengan pendapatan Rp.3.000.000-Rp.5.000.000 sebanyak 26 orang (26%), responden dengan pendapatan Rp.5.000.000-Rp.7.000.000 sebanyak 20 orang (20%), responden dengan pendapatan Rp.7.000.000-Rp.9.000.000 sebanyak 18 orang (18%), dan responden dengan pendapatan >Rp.9.000.000 sebanyak 20 orang (20%).

## 5.2 Deskripsi Variabel Penelitian

### 5.2.1 Deskripsi Variabel Behavioral Finance (X)

Keuangan Keperilakuan (Behavioral Finance) adalah sebuah pendekatan dalam Manajemen Keuangan yang mengidentifikasi faktor-faktor keperilakuan yang dapat menjadi penghambat aplikasi konsep-konsep atau teori-teori. Asumsi rasionalitas misalnya, adalah sebuah asumsi dasar yang banyak dibantah oleh praktisi karena faktor keperilakuan membuat keputusan yang dibuat manajer seringkali menyimpang dari teori. Dengan demikian, Keuangan Keperilakuan sebenarnya dapat dipakai untuk menjawab pertanyaan mengapa dalam dunia praktis sering terjadi penyimpangan dari teori.

Dimensi-dimensi yang dianalisis dalam penelitian ini terdiri atas Overconfidence, Illusion of Control, Prospect, Availability terhadap Pengambilan

Keputusan Hutang (Y). Deskripsi setiap indikator dan variabel dapat diuraikan sebagai berikut:

**a. Overconfidence**

Keyakinan berlebihan sudah menjadi salah satu topik menarik yang mendapatkan perhatian luas dari para peneliti dibidang psikologis dan keuangan perilaku. Sebagai manusia, tidak dapat disangkal bahwa pengusaha atau manajer memiliki kecenderungan untuk terlalu yakin atas kemampuan dan prediksi untuk berhasil. Kondisi ini merupakan hal yang normal yang sekaligus merupakan cermin dari tingkat keyakinan seseorang untuk mencapai atau mendapatkan sesuatu. Keyakinan yang berlebihan juga muncul dari sudut pandang bidang pemasaran.

**Tabel 5.7**  
**Tanggapan Responden Tentang Dimensi *Overconfidence* pada Pedagang Pasar Syariah**

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	KS	TS	STS		
1	Kemampuan untuk melunasi hutang	55	31	10	1	3	100	4,34
		275	124	30	2	3	434	
2	Mampu untuk menanggung beban hutang	37	49	13	1	-	100	4,22
		185	196	39	2	0	422	
3	Percaya mampu untuk melunasi sesuai dengan jangka waktu pengembalian yang telah ditetapkan	29	47	19	5	-	100	4,00
		145	188	57	10	0	400	

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	KS	TS	STS		
	Jumlah	121	127	42	7	3	300	4,19
	Jumlah Bobot	605	508	126	14	3	1.256	

Pada tabel dimensi *overconfidence* dapat diketahui dari 100 responden pada indikator dimensi *overconfidence* memiliki nilai diatas 4,00. Indikator yang paling tinggi pada dimensi *overconfidence* sebesar 4,34 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 1, yaitu: “Kemampuan untuk melunasi hutang”. Sedangkan indikator yang terendah pada dimensi *overconfidence* 4,00 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 3, yaitu: “Percaya mampu untuk melunasi sesuai dengan jangka waktu pengembalian yang telah ditetapkan”. Jumlah rata-rata keseluruhan dimensi *overconfidence* sebesar 4,19 yang artinya bahwa tanggapan responden tentang variabel behavioral finance pada *overconfidence* berada pada kategori Baik.

#### **b. Illusion of Control**

Kecenderungan manusia percaya bahwa mereka dapat mengontrol atau paling tidak mempengaruhi hasil tetapi pada kenyataannya mereka tidak dapat. Dimana pada umumnya seseorang merasa mampu mengendalikan hasil dari keputusan yang diambilnya. Kepercayaan pengusaha dapat memiliki pengaruh terhadap hasil, sehingga investor menaksir terlalu tinggi control yang mereka miliki terhadap hasil (Nofsinger, 2005).

Tabel 5.8

**Tanggapan Responden Tentang Dimensi *Illusion of Control* pada Pedagang Pasar Syariah**

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	KS	TS	STS		
1	Terlibat dalam menentukan pilihan secara efektif	66	27	7	-	-	100	4,59
		330	108	21	0	0	459	
2	Begitu familiar terhadap hutang	46	43	11	-	-	100	4,85
		230	172	33	0	0	485	
3	Memiliki informasi hutang yang cukup lengkap	59	36	5	-	-	100	4,54
		295	144	15	0	0	454	
Jumlah		171	106	23	-	0	300	4,49
Jumlah Bobot		855	424	69	0	0	1.348	

Pada tabel dimensi *illusion of control* dapat diketahui dari 100 responden pada indikator dimensi *illusion of control* memiliki nilai diatas 4,00. Indikator yang paling tinggi pada dimensi *illusion of control* sebesar 4,85 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 2, yaitu: “Begitu familiar terhadap hutang“. Sedangkan indikator yang terendah pada dimensi *illusion of control* 4,54 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 3, yaitu: “Memiliki informasi hutang yang cukup lengkap”. Jumlah rata-rata keseluruhan dimensi *illusion of control* sebesar 4,49 yang artinya bahwa tanggapan responden tentang variabel behavioral finance pada dimensi *illusion of control* berada pada kategori Baik.

### c. Prospect

Teori prospek (*prospect theory*) berkaitan dengan ide bahwa manusia tidak selalu berperilaku secara rasional. Teori ini beranggapan bahwa ada bias yang melekat dan terus ada yang dimotivasi oleh faktor-faktor psikologi yang mempengaruhi pilihan orang dibawah kondisi ketidakpastian.

**Tabel 5.9**  
**Tanggapan Responden Tentang Dimensi *Prospect* pada Pedagang Pasar Syariah**

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	KS	TS	STS		
1	Berkemampuan dalam memilih prospek yang tepat	36	38	22	4	-	100	4,06
		180	152	66	8	0	406	
2	Mampu dalam memahami prospek yang diberikan	48	43	8	1	-	100	4,38
		240	172	24	2	0	438	
3	Mampu untuk menyesuaikan pendapatan dengan hutang yang diberikan	38	50	11	1	-	100	4,25
		190	200	33	2	0	425	
Jumlah		122	131	41	6	0	300	4,23
Jumlah Bobot		610	524	123	12	0	1.269	

Pada tabel dimensi *prospect* dapat diketahui dari 100 responden pada indikator dimensi *prospect* memiliki nilai diatas 4,00. Indikator yang paling tinggi pada dimensi *prospect* sebesar 4,38 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 1 dan 2, yaitu: “Berkemampuan dalam memilih prospek yang tepat”. Sedangkan indikator yang terendah pada dimensi *prospect* 4,06 terdapat pada bulir

pertanyaan nomor 1, yaitu: “Berkemampuan dalam memilih prospek yang tepat”. Jumlah rata-rata keseluruhan variabel *prospect* sebesar 4,23 yang artinya bahwa tanggapan responden tentang variabel behavioral finance pada dimensi *prospect* berada pada kategori Baik.

**d. Availability**

Bias ini akan mendorong investor untuk membuat keputusan berdasarkan apa yang diingatnya sehingga tidak menyeluruh dalam melakukan analisis untuk membuat keputusan keuangan. Contoh konkrit dari bias ini adalah bagaimana para pekerja akan lebih mempercayai dan membeli saham-saham dari perusahaan tempat mereka bekerja karena berkeyakinan bahwa mereka lebih tahu dan sudah familiar dengan perusahaan tersebut.

**Tabel 5.10**  
**Tanggapan Responden Tentang Dimensi *Availability* pada Pedagang Pasar Syariah**

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	KS	TS	STS		
1	Tidak melakukan pencarian informasi ke banyak pihak	49	42	8	1	-	100	4,39
		245	168	24	2	0	439	
2	Mendasarkan diri pada informasi yang telah tersedia	43	41	14	2	-	100	4,05
		215	168	18	4	0	405	
3	Langsung menjatuhkan diri pada pihak yang sudah dikenal	41	37	18	4	-	100	4,15
		205	148	54	8	0	415	
Jumlah		133	120	40	7	0	300	4,26

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	KS	TS	STS		
	Jumlah Bobot	665	480	120	14	0	1.279	

Pada tabel dimensi *avaibility* dapat diketahui dari 100 responden pada indikator dimensi *avaibility* memiliki nilai diatas 4,00. Indikator yang paling tinggi pada dimensi *avaibility* sebesar 4,39 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 1, yaitu: “Tidak melakukan pencarian informasi ke banyak pihak”. Sedangkan indikator yang terendah pada variabel *avaibility* 4,05 terdapat pada bulir pertanyaan nomor 3, yaitu: “Mendasarkan diri pada informasi yang telah tersedia”. Jumlah rata-rata keseluruhan variabel *avaibility* sebesar 4,26 yang artinya bahwa tanggapan responden tentang variabel behavioral finance pada dimensi *avaibility* berada pada kategori Baik.

### 5.2.2 Deskripsi Variabel Pengambilan Keputusan Hutang (Y)

Untuk dapat melihat hasil jawaban responden terhadap pernyataan variabel Pengambilan Keputusan Hutang (Y), dapat dilihat pada tabel-tabel berikut ini:

**Tabel 5.11**

#### Deskripsi Variabel Pengambilan Keputusan Hutang (Y)

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	Pendanaan dari hutang mendukung keuangan dari usaha yang saya lakukan	66	22	12	-	-	100	4,54
		330	88	36	0	0	454	
2	Hutang membuat saya	54	38	6	2	-	100	4,44

No.	Pertanyaan	Kategori					Jumlah	Rata-Rata
		SS	S	N	TS	STS		
	menjadi produktif dan disiplin dalam melaksanakan usaha	270	152	18	4	0	444	
3	Saya merasa manfaat hutang lebih besar daripada resikonya	44	40	16	-	-	100	4,44
		220	160	64	0	0	444	
4	Dengan mendapatkan hutang berarti saya masih dipercaya pihak lain	52	46	2	-	-	100	4,50
		260	184	6	0	0	450	
5	Hutang membuat saya hati-hati dalam pengelolaan dan penggunaan uang	52	36	12	-	-	100	4,40
		260	144	36	0	0	440	
6	Penjualan usaha saya semakin meningkat karena adanya tambahan modal dari hutang	64	28	8	-	-	100	4,56
		320	112	24	0	0	456	
7	UMKM membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha melalui hutang bank	40	48	12	-	-	100	4,28
		200	192	36	0	0	428	
8	Ketika hutang telah selesai perjanjian, saya akan melakukan hutang kembali	48	36	14	2	-	100	4,30
		240	144	42	4	0	430	
Jumlah		420	294	82	4	-	800	4,41
Jumlah Bobot		2.100	1.176	246	8	0	3.530	

Berdasarkan tabel 5.11 diatas dapat diketahui bahwa rata-rata skor tanggapan responden Pengambilan Keputusan Hutang (Y) yang paling tinggi

sebesar 4,56 terdapat pada pertanyaan nomor 6, yaitu: “Penjualan usaha saya semakin meningkat karena adanya tambahan modal dari hutang”, sedangkan rata-rata skor tanggapan responden Pengambilan Keputusan Hutang (Y) yang paling rendah sebesar 4,28 terdapat pada pertanyaan nomor 7, yaitu: “UMKM membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha melalui hutang bank”, dan nilai skor secara keseluruhan terhadap variabel Pengambilan Keputusan Hutang (Y), dengan jumlah rata-rata keseluruhan 4.41, yang artinya bahwa tanggapan responden tentang variabel Pengambilan Keputusan Hutang (Y) secara keseluruhan pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar berada pada kategori Baik.

### **5.3 Uji Analisis Pengaruh Behavioral Finance Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar**

Dalam penelitian ini analisis data menggunakan pendekatan Partial Least Square (PLS). PLS adalah model persamaan Structural Equation Modeling (SEM) yang berbasis komponen atau varian. Menurut Ghazali (2006).

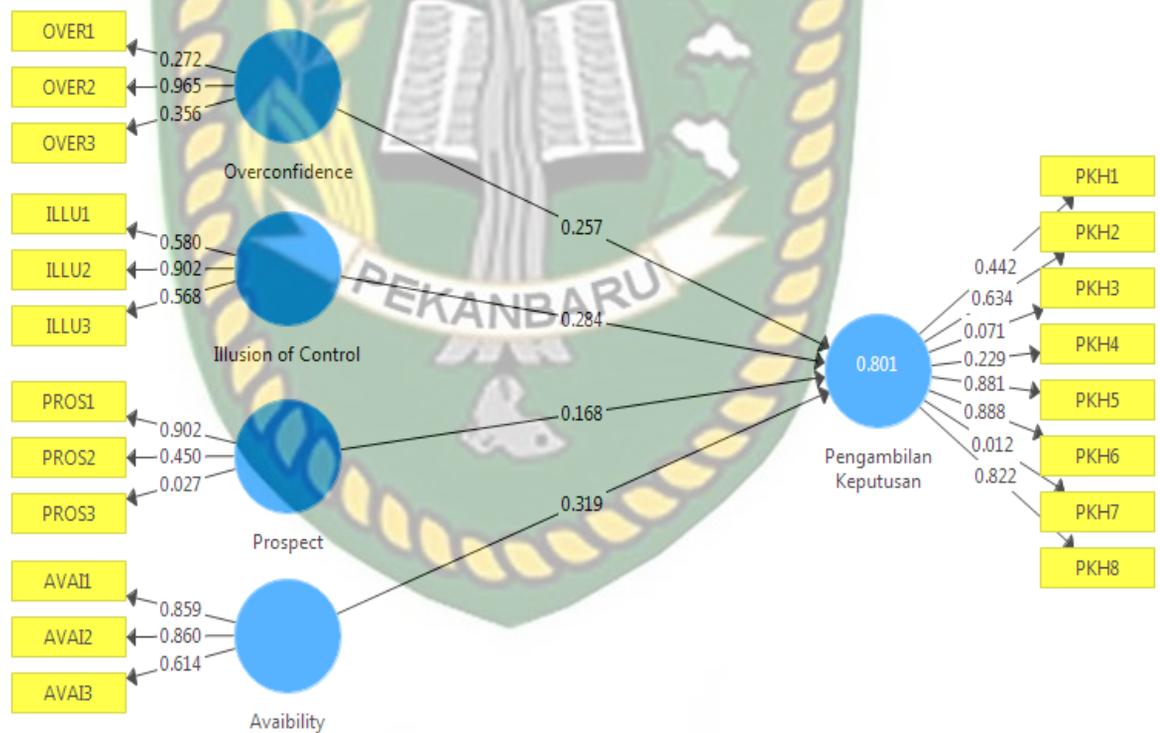
Smart PLS memiliki structural yang sederhana yang mampu memberikan penjelasan pada setiap indikator-indikator variabel yang di lihat pada bentuk konstruk (kotak-kotak) per variabel yang berhubungan (*dependen dan independent of variabel*).

SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji kausalitas atau teori sedangkan PLS lebih bersifat predictive model. Dalam permodelan dengan tujuan

prediksi memiliki konsekuensi bahwa pengujian dapat dilakukan tanpa dasar teori yang kuat.

PLS merupakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan SEM berbasis kovarian menjadi berbasis varian. Pada penelitian ini, Analisis data dalam penelitian ini menggunakan Smart PLS (Partial Least Square) dengan program SmartPLS 3.0. Berikut ini adalah skema model program PLS yang diujikan:

**Gambar 5.3**  
**Tampilan Hasil PLS Alogaritm**



(Sumber: Pengolahan data dari PLS, 2021)

Berdasarkan dari gambar diatas dapat ditunjukkan bahwa setiap konstruk diukur dengan beberapa dimensi, dimana tiap dimensi memiliki indicatonya masing-masing yang dari sebagian konstruk tersebut menggunakan second order

Confirmatory Analysis (CFA). CFA merupakan salah satu bentuk analisis faktor yang memiliki tujuan utamanya adalah untuk menguji apakah indikator-indikator yang sudah dikelompokkan berdasarkan variabel (konstruknya).

1. **Average Variance Extracted (AVE)**

AVE ialah rata-rata persentase dari skor varian yang diekstraksi dari sebuah perangkat variabel laten yang telah diestimasi melalui nilai loading standarize dalam proses algoritma PLS. Nilai AVE yang diharapkan dalam penelitian ini ialah >0,5. Jika nilai konstruk diatas 0,50 maka model dianggap kuat. Untuk melihat nilai AVE dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 5.12**  
**Average Variance Extracted (AVE)**

Variabel	AVE	Keterangan
Overconfidence	0,829	Kuat
Illusion of Control	0,734	Kuat
Prospect	0,772	Kuat
Avaibility	0,690	Kuat
Pengambilan Keputusan Hutang	0,594	Kuat

Sumber: Pengolahan data dari PLS, 2021

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai konstruk AVE (Average Variance Extraced) dalam penelitian ini lebih besar dari 0,5. Nilai AVE pada Overconfidence ialah 0,829. Nilai AVE pada Illusion of Control ialah 0,734. Nilai AVE pada Prospect ialah 0,772. Nilai AVE pada Avaibility ialah 0,690 dan nilai AVE pada Pengambilan Keputusan Hutang ialah 0,594. Jadi dapat disimpulkan bahwa nilai AVE pada seluruh konstruk ini memiliki model yang kuat dalam pengujian nilai AVE dan dapat dilanjutkan.

## 2. Cronbach's Alpha

Hasil uji reliabilitas bisa diperkuat dengan nilai refleksif Cronbach's Alpha yang sering disebut Goldstein, namun penggunaan Cronbach's Alpha untuk menguji reliabilitas konstruk akan memberikan nilai yang lebih rendah dikarenakan nilai Rule of Thumbnya harus lebih besar dari 0,70. Namun dalam penelitian ini nilai Cronbach's Alphanya lebih besar dari nilai Rule Of Thumbnya, dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 5.13**  
**Cronbach's Alpha**

Variabel	Cronbach's Alpha
Overconfidence	0,897
Illusion of Control	0,819
Prospect	0,852
Avaibility	0,774
Pengambilan Keputusan Hutang	0,901

Sumber: Pengolahan data dari PLS, 2021.

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan hasil dri Cronbach's Alpha bahwa nilai konstruk yang didapat dari refleksif outer model untuk cronbach's alpha berada diatas 0,70. Yang berarti nilai tersebut berada diatas standarisasi Rule of Thumb, yaitu nilai tersebut dianggap model yang kuat sehingga kehandalan kontruk dalam penelitian ini dapat dijadikan acuan dasar dalam menilai. Jadi dapat disimpulkan bahwa nilai Cronbach's Alpha pada keseluruhan konstruk ini dapat diterima dan memiliki nilai yang tinggi.

## 5.4 Analisis Evaluasi Measurement Inner Model

### 1. R- Square Adjusted (R<sub>2</sub>)

Melalui inner model bertujuan untuk mengevaluasi hubungan antar konstruk laten yang telah dihipotesiskan dalam penelitian ini, yaitu seberapa besar hubungan atau pengaruh kinerja dengan ketiga konstruk lainnya (kerjasama tim dan kreativitas). Berikut ini adalah nilai R- Square pada konstruk berikut ini:

**Tabel 5.14**  
**R-Square**

Konstruk	R-Square
Pengambilan Keputusan Hutang	0,836

Sumber: Pengolahan Data dari PLS, 2021

Tabel diatas memberikan nilai 0,836 untuk konstruk Pengambilan Keputusan Hutang yang berarti bahwa Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability mampu menjelaskan varian Pengambilan Keputusan Hutang sebesar 83,6% sedangkan sisanya 16,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang berhubungan dengan aspek-aspek pengambilan keputusan hutang tersebut.

### 2. Uji Multikolinearitas (VIF)

Model structural dalam Collinearity Statistic ini dilakukan untuk memastikan bahwa apakah didalam sebuah model konstruk ada interkorelasi atau kolinearitas antar variabel bebas. Interkorelasi adalah suatu hubungan yang linear atau hubungan yang kuat antara satu variabel bebas atau variabel predictor lainnya dalam sebuah model structural. Dalam structural Collinearity Statistic ini, dapat dikatakan VIF yang baik adalah memiliki nilai konstruk kurang dari (<5,0).

Jika VIF nya lebih tinggi, maka dikatakan tidak memiliki Collinearity (VIF) yang baik. Maka adapun konstruk model VIF dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 5.15**  
**Collinearity Statistic (VIF)**

Variabel / Construct	VIF	Keterangan
OVER1	1,058	Tidak Terjadi Multikolinearitas
OVER2	1,045	Tidak Terjadi Multikolinearitas
OVER3	1,057	Tidak Terjadi Multikolinearitas
ILLU1	1,423	Tidak Terjadi Multikolinearitas
ILLU2	1,071	Tidak Terjadi Multikolinearitas
ILLU3	1,388	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PROS1	1,001	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PROS2	1,010	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PROS3	1,010	Tidak Terjadi Multikolinearitas
AVAI1	1,635	Tidak Terjadi Multikolinearitas
AVAI2	1,452	Tidak Terjadi Multikolinearitas
AVAI3	1,241	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH1	1,159	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH2	1,527	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH3	3,722	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH4	1,221	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH5	4,247	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH6	3,959	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH7	3,846	Tidak Terjadi Multikolinearitas
PKH8	2,957	Tidak Terjadi Multikolinearitas

Sumber: Pengolahan Data dari PLS, 2021

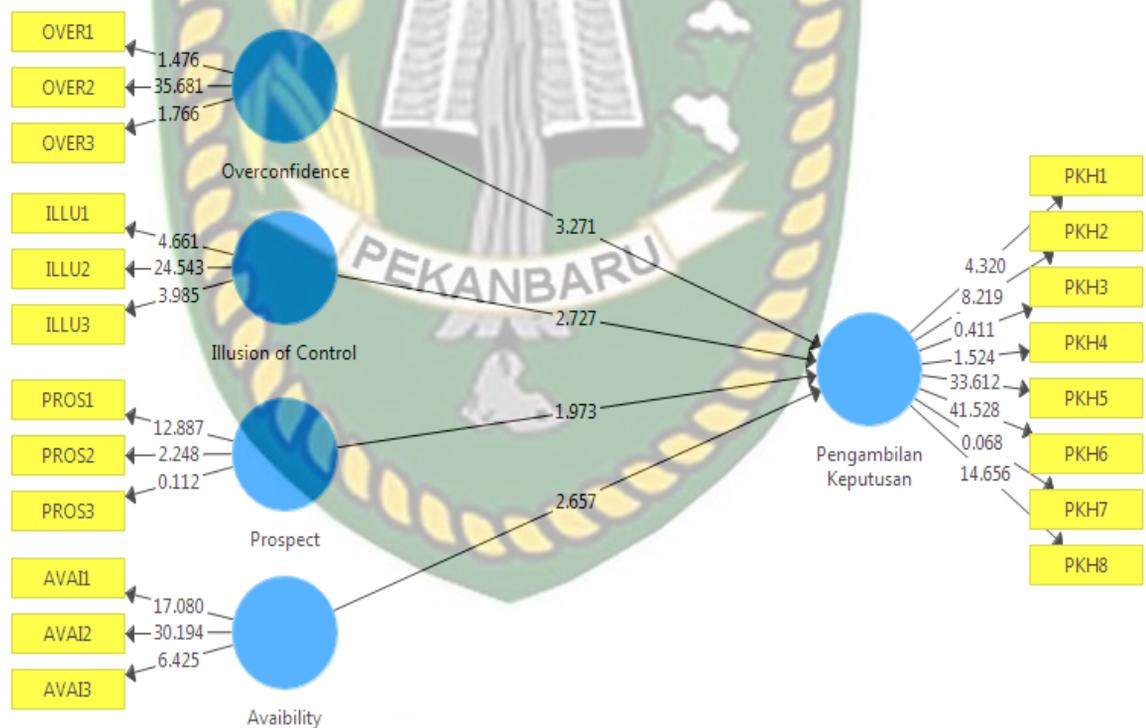
Berdasarkan tabel 5.15 konstruk Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability memiliki pengaruh yang dominan dalam menentukan Multikolinearitas (VIF) terhadap Pengambilan Keputusan Hutang, dinyatakan memiliki faktor dominan dalam nilai VIF dan terjadi adanya Collienarity Statistic (VIF) yaitu nilai < dari 5,0. Jadi dapat disimpulkan bahwa keseluruhan konstruk

dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas antara variabel Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability memiliki tingkat pengaruh Collinearity Statistic yang signifikan dan baik.

### 5.5 Analisa Bootstrapping SmartPLS (Pengujian Hipotesis)

Berdasarkan data yang telah dilakukan, hasilnya dapat digunakan untuk menjawab hipotesis pada penelitian ini. Adapun gambar dari hasil bootstrapping dari penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:

**Gambar 5.4**  
**Tampilan Hasil Bootsraping**



(Sumber: Tampilan Output Bootsraping PLS, 2021).

Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui bahwa uji hipotesis pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai T- Statistic dan nilai P-Values.

Hipotesis penelitian ini dapat diterima jika nilai T-statistic  $> 1,96$  dan P-Values  $< 0,05$ . Berikut ini adalah tabel uji Hipotesis dan P- Values sebagai berikut:

**Tabel 5.16**  
**Uji T dan P-Value**

	<b>Original Sample Estimate</b>	<b>Mean Of Subsamples</b>	<b>Standard Deviation</b>	<b>T-Statistic</b>	<b>P- Value</b>
<b>OVER → PKH</b>	0,257	0,240	0,078	3,271	0,001
<b>ILLU → PKH</b>	0,284	0,286	0,104	2,727	0,007
<b>PROS → PKH</b>	0,168	0,165	0,085	1,973	0,049
<b>AVAI → PKH</b>	0,319	0,336	0,120	2,657	0,008

Sumber: Pengolahan data dengan PLS, 2021

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa Dengan pengujian yang menggunakan P-Value sebesar  $= 0,05$  dan T-value sebesar  $1,96$  (Chin, 1998). Diperoleh T-Value  $> 1,96$ . Adapun hasil dari pengujian hipotesis dapat dilihat sebagai berikut:

1. Dari hasil pengujian konstruk Overconfidence terhadap Pengambilan Keputusan Hutang menunjukkan nilai T-Statistic  $3,271$  dengan nilai P-Values  $0,001$ . Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari  $0,05$ . Dengan demikian T-Statistic  $> T$ -Value ( $3,271 > 1,96$ ) yang berarti bahwa hipotesis dalam penelitian ini menolak  $H_0$  dan menerima  $H_a$ , yaitu ( $H_1$ ) diterima, yakni Overconfidence berpengaruh signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.
2. Dari hasil pengujian konstruk Illusion of Control terhadap Pengambilan Keputusan Hutang menunjukkan nilai T-Statistic  $2,727$  dengan nilai P-Values  $0,007$ . Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari  $0,05$ . Dengan

demikian  $T\text{-Statistic} > T\text{-Value}$  ( $2,727 > 1,96$ ) yang berarti bahwa hipotesis dalam penelitian ini menolak  $H_0$  dan menerima  $H_a$ , yaitu ( $H_2$ ) diterima, yakni Illusion of Control berpengaruh signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

3. Dari hasil pengujian konstruk Prospect terhadap Pengambilan Keputusan Hutang menunjukkan nilai  $T\text{-Statistic}$  1,973 dengan nilai  $P\text{-Values}$  0,049. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian  $T\text{-Statistic} > T\text{-Value}$  ( $1,973 > 1,96$ ) yang berarti bahwa hipotesis dalam penelitian ini menolak  $H_0$  dan menerima  $H_a$ , yaitu ( $H_3$ ) diterima, yakni Prospect berpengaruh signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.
4. Dari hasil pengujian konstruk Availability terhadap Pengambilan Keputusan Hutang menunjukkan nilai  $T\text{-Statistic}$  2,657 dengan nilai  $P\text{-Values}$  0,008. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian  $T\text{-Statistic} > T\text{-Value}$  ( $2,657 > 1,96$ ) yang berarti bahwa hipotesis dalam penelitian ini menolak  $H_0$  dan menerima  $H_a$ , yaitu ( $H_4$ ) diterima, yakni Availability berpengaruh signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang Usaha Mikro Kecil Menengah pada Pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

## 5.6 Pembahasan Hasil Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis apakah Behavioral Finance yang meliputi Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada Pedagang Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 100 orang pedagang kios di Pasar Syariah Ulul Albab dengan berbagai jenis usaha dengan mayoritas tingkat pendidikan adalah tamatan Sekolah Menengah Atas (SMA) dengan rata-rata pendapatan perhari Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000. Adapun pembahasan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 5.6.1 Pengaruh Overconfidence terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM

Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui dan menganalisis apakah Overconfidence berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Berdasarkan dari hasil pengujian konstruk Overconfidence terhadap Keputusan Pengambilan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar menunjukkan bahwa Overconfidence berpengaruh secara signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Artinya dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang UMKM di Pasar Syariah Ulul Albab dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri yang tinggi dalam menanggung beban hutang. Hal ini dilakukan berdasarkan pertimbangan

beban hutang yang harus ditanggung dan dalam jangka waktu yang harus tepat waktu.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Siti Aisyah Hidayati, dkk pada tahun 2018 yang berjudul Behavioral Finance dan Pengaruhnya Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pulau Lombok). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Overconfidence dan Availability berpengaruh tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang yang dilakukan oleh pemilik UKM. Sedangkan hasil penelitian pada Illusion of Control berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang.

#### **5.6.2 Pengaruh Illusion of Control terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM**

Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui dan menganalisis apakah Illusion of Control berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Berdasarkan dari hasil pengujian konstruk Illusion of Control terhadap Keputusan Pengambilan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar menunjukkan bahwa Illusion of Control berpengaruh secara signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang yang memiliki bias Illusion of Control kan lebih memiliki informasi hutang yang cukup lengkap, sehingga mereka dapat dengan mudah menentukan keputusan terhadap hutang

sebagai sumber pendanaan. Artinya semakin besar keyakinan pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar dalam memengaruhi keputusan maka semakin besar peranannya dalam pengambilan keputusan hutang.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Dwi Perwitasari Wiryaningtyas pada tahun 2016 yang berjudul Behaviour Finance Dalam Keputusan Berhutang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketiga aspek psikologis tersebut membuat pelaku atau pengusaha UMKM dalam pengambilan keputusan lebih cenderung mengedepankan aspek emosional tanpa memperhitungkan kalkulasi keuangan yang baik sehingga menimbulkan keputusan yang bias. Pengusaha harus meminimalisasi bias dalam perilaku keuangan mereka dalam pengambilan keputusan hutang agar pengusaha dapat meminimalisasi kerugian dikarenakan mereka memiliki Optimism dan Illusion of Control yang kuat.

### **5.6.3 Pengaruh Prospect terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM**

Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui dan menganalisis apakah Prospect berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Berdasarkan dari hasil pengujian konstruk Prospect terhadap Keputusan Pengambilan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar menunjukkan bahwa Prospect berpengaruh secara signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Artinya, hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab mampu dalam memilih prospek yang tepat. Berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan, beberapa sumber informasi yang dipilih oleh pedagang berasal dari marketing dilapangan, informasi dari keluarga, teman dan para pedagang di Pasar Syariah Ulul Albab.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Iklima Humaira dan Endra Murti Sugiono pada tahun 2018 yang berjudul Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan pada Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Kepribadian terhadap Perilaku Manajemen Keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Manajemen Keuangan pada pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $15,948 > 2,89$ ) dengan signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

#### **5.6.4 Pengaruh Availability terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM**

Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui dan menganalisis apakah Availability berpengaruh terhadap Pengambilan Keputusan pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Dari hasil pengujian konstruk Availability terhadap Keputusan Pengambilan Hutang pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar menunjukkan bahwa Availability berpengaruh secara signifikan terhadap

Pengambilan Keputusan Hutang pada pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang Pasar Syariah Ulul Albab tidak melakukan pencarian informasi ke banyak pihak. Hal ini juga berkaitan dengan bias prospect dimana informasi yang didapatkan dan dipilih oleh pedagang hanya bersumber dari marketing dilapangan, informasi dari keluarga, teman dan para pedagang lain di Pasar Syariah Ulul Albab. Artinya dalam pengambilan keputusan hutang sebagai sumber pendanaan pedagang Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu Kabupaten Kampar ingin menghindari pengambilan keputusan hutang yang tidak tepat. Hal ini menunjukkan pedagang UMKM rasional dalam pemilihan hutang sebagai sumber pendanaan.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Irine Herdjiono, dkk pada tahun 2016 yang berjudul Pengaruh Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income Terhadap Financial Management Behavior. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sikap Keuangan (Financial Attitude) berpengaruh terhadap Financial Management Behavior, Pengetahuan Keuangan (Financial Knowledge) tidak berpengaruh terhadap Financial Management Behavior, Parental Income tidak berpengaruh terhadap Financial Management Behavior mahasiswa. Hasil ini dikaitkan dengan rendahnya tingkat distribusi pendapatan orang tua kepada anak yang menyebabkan jumlah dana yang dimiliki mahasiswa relatif sama sehingga financial management behavior pun relatif sama.

### **5.6.5 Pengaruh Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability terhadap Pengambilan Keputusan Hutang UMKM**

Dari hasil pengujian melalui model structural PLS, dapat dilihat dari  $r$  hitung sebesar 0,836 dengan signifikansi sebesar 5% (0,05) maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan bahwa “Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pengambilan Keputusan Hutang”. Hasil uji R-Square pada penelitian ini diperoleh nilai sebesar 0,836. Hal ini menunjukkan bahwa Pengambilan Keputusan Hutang dipengaruhi oleh dimensi Overconfidence, Illusion of Control, Prospect dan Availability sebesar 83,6% sedangkan sisanya 16,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai Uji T diperoleh sebesar 4,029 dimana bias yang mendominasi terhadap pengambilan keputusan hutang adalah overconfidence sebanyak 28 orang pedagang dengan jumlah pendapatan perhari >7.000.000 dengan indikator kemampuan pedagang dalam menanggung beban hutang. Hal ini berarti semakin tinggi pendapatan pedagang, maka kecenderungan terhadap hutang juga semakin lebih banyak.

Hasil penelitian ini lebih menunjukkan sikap rasionalitas pedagang UMKM dalam Pengambilan Keputusan Hutang. Pengambilan Keputusan Hutang yang bersifat rasional diperkuat oleh Gibson (2001) yang menyatakan hubungan antara sumber pendanaan yang berasal dari modal sendiri dan hutang pada usaha mikro kecil dan menengah yang dimiliki perorangan seringkali bersifat kompleks

karena aset pemilik digunakan sebagai jaminan hutang, pemilik menghadapi resiko untuk return yang belum pasti.

Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Siti Aisyah Hidayati, dkk pada tahun 2018 yang berjudul Behavioral Finance dan Pengaruhnya Terhadap Pengambilan Keputusan Hutang (Studi Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pulau Lombok). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Overconfidence dan Availability berpengaruh tidak signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang yang dilakukan oleh pemilik UKM. Sedangkan hasil penelitian pada Illusion of Control berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang. Hal ini dibuktikan dari jawaban sebagian besar responden yang menyatakan bahwa mereka lebih banyak menggunakan modal sendiri daripada hutang dalam melakukan operasional usahanya. Sikap rasional tersebut dilaterbelakangi oleh karakteristik responden yang merupakan manajer sekaligus pemilik UKM tersebut.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

1. Overconfidence berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang yang dilakukan oleh pedagang sekaligus pemilik UMKM. Hal ini berarti pedagang UMKM dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri yang tinggi sehingga mampu menanggung beban hutang.
2. Illusion of control berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang. Hal ini berarti pedagang kan lebih memiliki informasi hutang yang cukup lengkap, sehingga mereka dapat dengan mudah menentukan keputusan terhadap hutang sebagai sumber pendanaan.
3. Prospect berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang. Hal ini berarti semakin mampu pedagang dalam memilih prospek yang tepat maka semakin besar peranannya dalam pengambilan keputusan hutang.
4. Availability berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan hutang yang dilakukan pedagang sekaligus pemilik UMKM. Hal ini berarti pedagang tidak melakukan pencarian informasi ke banyak pihak dikarenakan ingin menghindari pengambilan keputusan hutang yang tidak tepat.

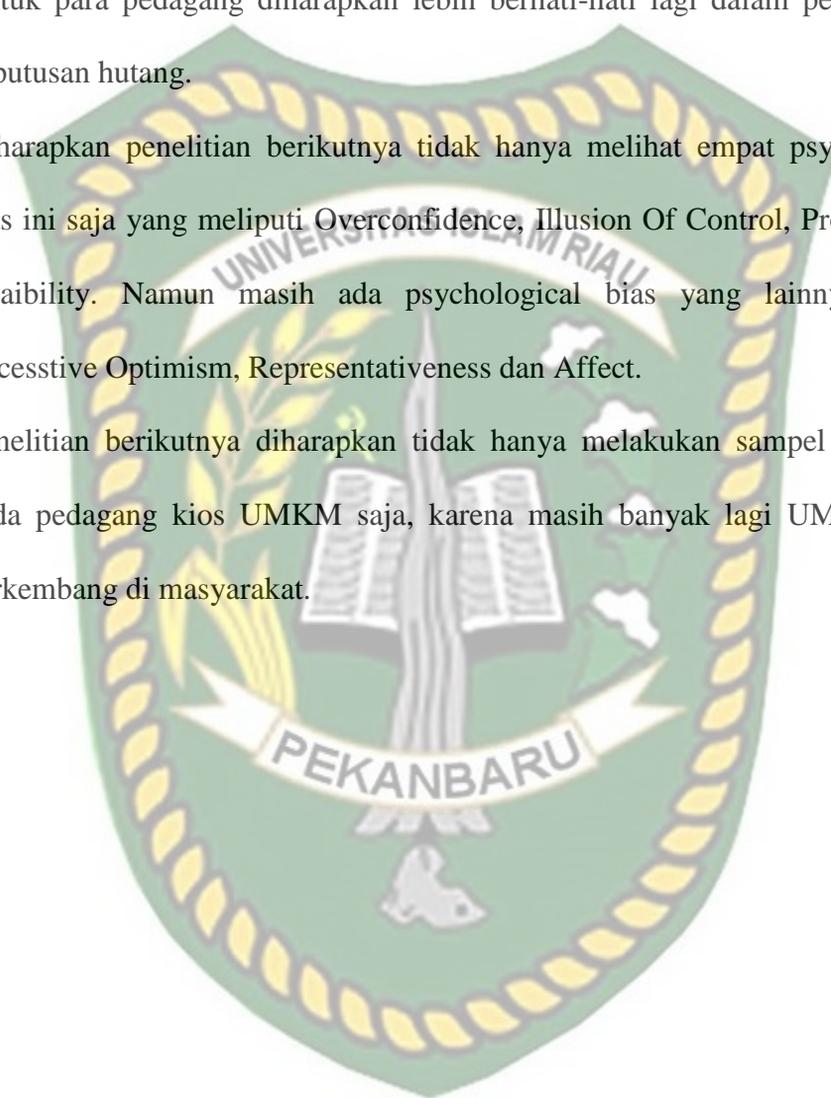
#### 6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan, maka dapat ditarik beberapa saran yang dapat sekiranya memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang

terkait dalam penelitian berikutnya di Pasar Syariah Ulul Albab Siak Hulu.

Berikut saran-saran yang dapat penulis sampaikan, diantaranya:

1. Untuk para pedagang diharapkan lebih berhati-hati lagi dalam pengambilan keputusan hutang.
2. Diharapkan penelitian berikutnya tidak hanya melihat empat psychological bias ini saja yang meliputi Overconfidence, Illusion Of Control, Prospect dan Availability. Namun masih ada psychological bias yang lainnya seperti Excessive Optimism, Representativeness dan Affect.
3. Penelitian berikutnya diharapkan tidak hanya melakukan sampel penelitian pada pedagang kios UMKM saja, karena masih banyak lagi UMKM yang berkembang di masyarakat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Andrew Vincentius, Linawati Nanik. 2014. Hubungan Faktor Demografi dan Pengetahuan Keuangan dengan Perilaku Keuangan Karyawan Swasta di Surabaya, *FINESTA* Vol. 02, No. 02:35-39 .
- Asri, Marwan. 2013. *Keuangan Keperilakuan*. BPFE-Yogyakarta.
- Chowa, Gina A.N., DespardMat, dan AkotoIsaac Osei. 2012. Financial Knowledge and Attitudes of Youth in Ghana. *Youth Save Research Brief*.
- Darmawan. 2005. Faktor-Faktor yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Industri Mikro, Kecil dan Menengah Sektor Kerajinan di Kotamadya Yogyakarta. *Tesis. Pascasarjana Universitas Indonesia*.
- Dew, Jeffery., Xiao Jing Jian. 2011. *The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation*. *Journal of Financial Counseling and Planning* Volume 22: 43-59.
- Eichholtz and Yonder. 2011. CEO Overconfidence, Corporate Investment Activity, and Performance: Evidence from REITs. *Working Paper. Faculty of Business and Economics. Maastricht University Netherlands*.
- Ferdinand, Augusty. 2011. *Metode Penelitian Manajemen*. BP. UNDIP. Semarang.
- Forbes, William. 2009. *Behavioural Finance*. First Edition. John Wiley & Sons Ltd.
- Gozali, Imam. 2008. *Generalized Structured Component Analysis (GeSCA)*. Badan Penerbit: Universitas Diponegoro. Semarang.
- Grinblatt and Keloharju. 2009. Sensation Seeking, Overconfidence, and Trading Activity. *The Journal of Finance*, Vol. LXIV, No. 2, pp. 549-578.

- Gumanti, Ary Tatang. 2009, Behavior Finance: Suatu Telaah. *Usahawan No. 1/Th,XXXVIII*.
- Hastuti. 2003. *Upaya Penguatan Usaha Mikro dalam Rangka Peningkatan Ekonomi Perempuan (Sukabumi, Bantul, Kebumen, Padang, Surabaya, Makassar)*. Jakarta: Lembaga Penelitian Smeru.
- Henry Faizal Noor 2009. *Investasi, Pengelolaan Keuangan Bisnis, dan Pengembangan Ekonomi Masyarakat*, Jakarta: Indeks.
- Ida dan Chintia Yohana Dwinta. 2010. Pengaruh locus of control, financial knowledge, dan income terhadap financial management behavior. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 12, No. 3: 131 – 144.
- Ipsos Public Affairs. 2014. How America Pays for College. *Sallie Mae's National Study of College Students and Parents*
- Ishikawa, Masaya and Takahashi, Hidetomo. 2010. Overconfident Managers and External Financing Choice. *Review of Behavioral Finance*, Vol. 2, pp. 37-58
- Kuncoro, M. 2000. *Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*. STIE Yogyakarta.
- Lusardi, A., Tufano, P. 2008. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Dartmouth Working Paper*.
- Madern, Tamara, Schors Anna Van Der. 2012. Financial attitudes and skills as early-warning signs of financial problems. *Dutch National Institute for Family Finance Information*.
- Pompian, Michael M.2006. *Behavioral Finance and Wealth Management*. John Wiley & Sons, Inc.

Ramiah; Zhao; Graham and Moosa. 2012. *Behavioural Aspects of Working Capital Managers*. School of Economics, Finance and Marketing, RMIT University, Australia.

Shefrin, H.2007. *Behavioral Corporate Finance: Decision that Create Value*. McGraw-Hill/Irwin.

Solimun. 2012. *Pemodelan Persamaan Struktural: Generalized Structured Component Analysis GSCA*. Materi Pelatihan Statistic Multivariat. Fakultas MIPA. Universitas Brawijaya.

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D)*, Bandung: CV. 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.

Supramono; Kaudin; Mahastuti dan Damayanti. 2010. *Desain Penelitian Keuangan Berbasis Perilaku*. Penerbit: Pusat Studi Keuangan Berbasis Perilaku Fakultas Ekonomi UKSW Salatiga.

Weston, J. Fred and Copeland, Thomas E. 1986. *Managerial Finance*. CBS International Edition. CBS College Publishing. New York.

Yusuf, Syamsu. (2008). *Teori Kepribadian*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Zahroh, Fatimatus. (2014). "Menguji Tingkat Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Perilaku Keuangan Pribadi Mahasiswa Jurusan Manajemen FEB semester 3 dan 7". Skripsi. UNDIP.

[www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id). Diakses tanggal 31 Oktober 2017.