

**ANALISIS *HOME SELECTION BIAS*, *CONFIRMATION BIAS* DAN *HERDING* : STUDI
KASUS PADA INVESTOR PROPERTI DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI



Ditulis oleh :

Nama : Prita Damayanti Nugroho
Nomor Mahasiswa : 13311350
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA


2017

**ANALISIS *HOME SELECTION BIAS*, *CONFIRMATION BIAS* DAN *HERDING* :
STUDI KASUS PADA INVESTOR PROPERTI DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-I di jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia



Nama  : Prita Damayanti Nugroho
Nomor Mahasiswa : 13311350
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2017

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”



Yogyakarta, 16 Januari 2017

Penulis,



Prita Damayanti Nugroho

**ANALISIS *HOME SELECTION BIAS*, *CONFIRMATION BIAS* DAN *HERDING* : STUDI
KASUS PADA INVESTOR PROPERTI DI YOGYAKARTA**

Nama : Prita Damayanti Nugroho
Nomor Mahasiswa : 13311350
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan



Yogyakarta, 16 Januari 2017

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Zaenal Arifin', is written over a horizontal line.

Dr. Zaenal Arifin, M.Si.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**ANALISIS *CONFIRMATION BIAS HOME, SELECTION BIAS DAN HERDING*: STUDI
KASUS PADA INVESTOR PROPERTI DI YOGYAKARTA**


Disusun Oleh : **PRITA DAMAYANTI NUGROHO**

Nomor Mahasiswa : **13311350**

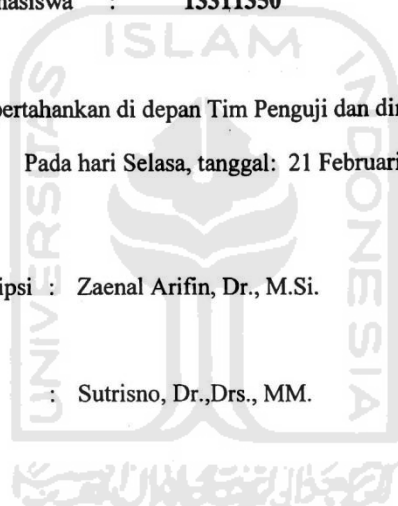
Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Selasa, tanggal: 21 Februari 2017

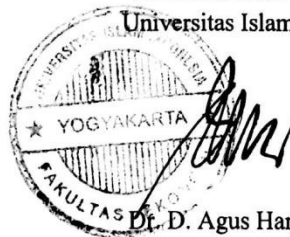
Penguji/ Pembimbing Skripsi : Zaenal Arifin, Dr., M.Si.



Penguji : Sutrisno, Dr., Drs., MM.



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Dr. D. Agus Harjito, M.Si.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Allah SWT, atas limpahan berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ANALISIS *HOME SELECTION BIAS*, *CONFIRMATION BIAS* DAN *HERDING* : STUDI KASUS PADA INVESTOR PROPERTI DI YOGYAKARTA”. Penulisan ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa selama persiapan, penyusunan, hingga terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT atas segala berkah dan karuni yang diberikan kepada penulis.
2. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan fasilitas dan ilmu kepada penulis.
3. Bapak Dr. Zaenal Arifin, M.Si. selaku dosen pembimbing yang memberikan saran, mengoreksi dan mendukung penyelesaian skripsi.
4. Bapak dan ibu yang telah memberikan doa serta dukungan serta kasih sayang, sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu sesuai dengan *deadline* penulis.
5. Adik-adik penulis, Galih dan Bram yang telah memberikan semangat dan dukungan ketika penulis ada pada titik terrendahnya, yang memberikan motivasi dan dorongan untuk menjadi sosok kakak yang baik.

6. Sahabat-sahabat penulis yang kece, yang telah menemani penulis dari awal masa perkuliahan sampai penulis menyelesaikan skripsi ini, Putri, Nafisah, Ridwan dan Burhan.
7. Keluarga KSPM FE UII yang telah memberikan banyak pengalaman kepada penulis dalam berorganisasi.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu namun telah berkontribusi hingga selesainya penulisan skripsi ini.

Semoga amal baik semua orang yang telah mendukung penulis dibalas oleh Allah SWT. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun siapa saja yang membaca.



Yogyakarta, 16 Januari 2017

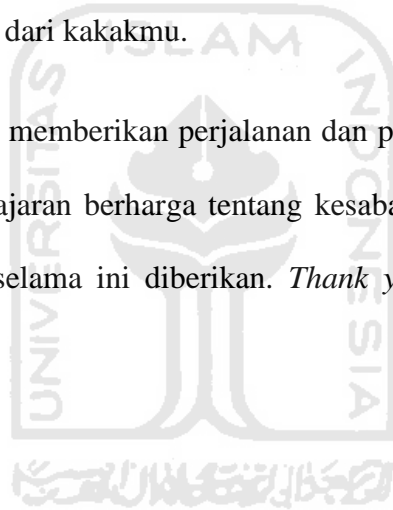
Penulis

Prita Damayanti Nugroho.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Ibu tercinta, Hj. Endang Murbani dan bapak tersayang, Drs. H. Hery Nugroho, S.E., M.Si. Terima kasih telah mendoakan mbak Ita selalu, terima kasih sudah percaya, terima kasih atas pelajaran-pelajaran hidup dari bapak dan ibu yang membuat mbak Ita semakin kuat.
2. Adik-adikku, Galih Indraswari Nugroho dan Bramantyo Adi Nugroho. Jadilah orang yang lebih baik dari kakakmu.
3. Kakakku, yang sudah memberikan perjalanan dan petualangan terbesar. Terima kasih atas semua pelajaran berharga tentang kesabaran, keberanian, komitmen dan ketulusan yang selama ini diberikan. *Thank you for being my very best friend.*

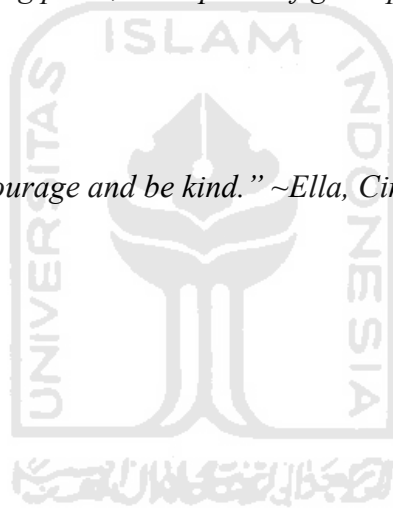


MOTTO

“Bad things do happen; how I respond to them defines my character and the quality of my life. I can choose to sit in perpetual sadness, immobilized by the gravity of my loss, or I can choose to rise from the pain and treasure the most precious gift I have—life itself.” ~ Walter Anderson

“Always come from a loving place, not a place of game play.” ~Matthew Hussey

“Have courage and be kind.” ~Ella, Cinderella



DAFTAR ISI

Halaman Judul Skripsi.....	i
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme.....	ii
Halaman Pengesahan Skripsi.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Halaman Persembahan.....	vi
Motto.....	vii
Abstraksi.....	viii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Lampiran.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Pokok Permasalahan.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Bagi Akademisi.....	5
1.4.2 Bagi Praktisi.....	5
BAB II TINJAUAN LITERATUR.....	6
2.1 Investasi Properti.....	6
2.2 Teori Investasi dan Perilaku Keuangan.....	8
2.2.1 Emosi.....	8
2.2.2 Bias Kognitif.....	12
2.3 Pengaruh <i>Home Selection Bias</i> Terhadap Keputusan Investasi.....	21
2.4 Pengaruh <i>Confirmation Bias</i> Terhadap Keputusan Investasi.....	22
2.5 Pengaruh <i>Herding</i> Terhadap Keputusan Investasi.....	23

BAB III METODE PENELITIAN.....	25
3.1 Populasi dan Sampel.....	25
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	26
3.3 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	27
3.4 Metode Analisis.....	29
3.4.1 Analisis Deskriptif.....	29
3.4.2 Analisis Statistik.....	29
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Analisis Deskriptif.....	31
4.1.1 Deskripsi Responden Penelitian.....	31
4.2.2 Persepsi Responden terhadap Bias Investasi Properti di Yogyakarta.....	35
4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas Data.....	37
4.2.1 Uji Validitas.....	37
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	38
4.3 Hasil Uji Hipotesis.....	39
4.3.1 <i>Home Selection Bias</i>	39
4.3.2 <i>Confirmation Bias</i>	40
4.3.3 <i>Herding</i>	41
4.4 Pembahasan.....	42
4.4.1 <i>Home Selection Bias</i> pada Investor Properti di Yogyakarta.....	42
4.4.2 <i>Confirmation Bias</i> pada Investor Properti di Yogyakarta.....	44
4.4.3 <i>Herding</i> pada Investor Properti di Yogyakarta.....	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	47
5.1 Kesimpulan.....	47
5.2 Saran.....	48

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Deskripsi Jenis Kelamin Responden.....	32
Tabel 4.2 : Deskripsi Usia Responden.....	32
Tabel 4.3 : Deskripsi Pekerjaan Responden.....	33
Tabel 4.4 : Deskripsi Jenis Investasi Properti Responden.....	34
Tabel 4.5 : Penilaian Responden pada Bias Investasi Properti di Yogyakarta.....	36
Tabel 4.6 : Hasil Uji Validitas.....	38
Tabel 4.7 : Hasil Uji Reliabilitas.....	38
Tabel 4.8 : Hasil Uji Z Proporsi Tunggal pada <i>Home Selection Bias</i>	40
Tabel 4.9 : Hasil Uji Z Proporsi Tunggal pada <i>Confirmation Bias</i>	40
Tabel 4.10 : Hasil Uji Z Proporsi Tunggal pada <i>Herding</i>	41



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner untuk Responden Investor Properti di Yogyakarta.....	53
Lampiran 2 : Profil Responden.....	55
Lampiran 3 : Penilaian Respond.....	59
Lampiran 4 : Tabel Nilai Kritis R Pearson.....	62
Lampiran 5 : Uji Validitas.....	63
Lampiran 6 : Uji Reliabilitas.....	64
Lampiran 7 : Perhitungan Bias.....	67
Lampiran 8 : Uji Hipotesis.....	70



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui apakah ada confirmation bias, home selection bias dan herding pada investor properti di Yogyakarta. Confirmation bias adalah perilaku yang hanya sudi mendengar informasi yang ia ingin dengar, dan tidak peduli dengan informasi apapun yang ia tidak ingin dengar. *Home bias selection* merupakan bias yang membuat individu untuk memiliki kecenderungan memilih pasar domestik, pasar yang dekat dengan dirinya dengan alasan yang sulit untuk dijelaskan secara rasional. Sedangkan herding adalah suatu tindakan meniru keputusan investasi orang lain tanpa pertimbangan yang berarti. Responden penelitian ini terdiri dari 96 investor properti di Yogyakarta. Data diolah menggunakan uji z proporsi tunggal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat home selection bias dan confirmation bias, tetapi tidak terdapat herding pada investor properti di Yogyakarta.

Kata kunci – *Confirmation Bias, Home Selection Bias, Herding, Perilaku Keuangan*



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kini dapat kita saksikan betapa pesatnya sektor properti bertumbuh di Yogyakarta. Mulai dari pembangunan *mall*, hotel, apartemen, maupun rumah hunian. Dari kejadian tersebut kita dapat berasumsi bahwa semakin banyak orang yang menginvestasikan kekayaannya pada bidang properti. Hal ini ditegaskan dalam artikel yang ditulis oleh Maharani (2016), yang mengatakan bahwa masifnya pembangunan hotel di Yogyakarta berhubungan erat dengan kepemilikan properti dalam jangka panjang. Tak hanya hotel, di Daerah Istimewa Yogyakarta juga marak pembangunan kondominium dan apartemen. Saat ini investor hotel di Yogyakarta yang mengajukan permohonan izin mendirikan bangunan sebanyak 110 hotel.

Dalam setiap proses pengambilan keputusan investasi, termasuk ke dalam kelompok apapun seorang investor (terpelajar atau tidak, berpengalaman atau tidak, pria atau wanita, tua atau muda, investor besar atau kecil), ia pasti melibatkan emosinya dalam proses pengambilan keputusan investasi (Asri, 2013). Hal ini juga membuktikan bahwa bias tidak hanya berpotensi menjangkit investor pasar modal, tetapi juga investor sektor riil seperti properti. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut apakah bias investasi juga ditemukan pada investor properti di Yogyakarta.

Telah dilakukan beberapa penelitian yang membahas tentang bias investasi, baik investasi di pasar modal maupun sektor riil. Salah satunya adalah penelitian Kartini dan

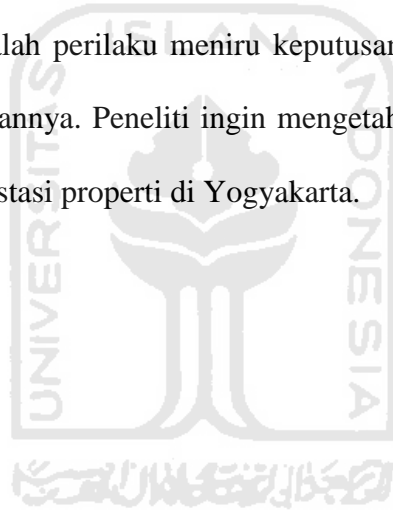
Nugraha (2015) yang mengatakan bahwa *illusion of control* dan *overconfidence* berpengaruh pada keputusan investasi di Yogyakarta. Juga dengan penelitian Sina (2014) yang mengatakan bahwa *representativeness bias* memengaruhi keputusan keuangan. Bias investasi ini memengaruhi investor di India pula, sesuai dengan penelitian Sultana dan Pardhasaradhi (2014). Namun, ada satu penelitian Fama (1998) yang mengatakan bahwa bias investasi *overreaction dan underreaction* ada dan memengaruhi keputusan investasi, tetapi tidak membuktikan bahwa efisiensi pasar menjadi hilang karenanya.

Terdapat penelitian sebelumnya yang meneliti tentang pengaruh bias investasi pada properti di Surabaya, yaitu penelitian Gozalie dan Anastasia (2015). Dalam penelitiannya, Gozalie dan Anastasia membahas tentang bias investasi yang terjadi pada sektor properti di Surabaya. Bias investasi yang dijadikan variabel independen adalah *heuristics (representativeness, overconfidence, anchoring, gambler's fallacy, dan availability bias)* dan *herding*. Hasilnya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara *behavior representativeness, anchoring, gambler's fallacy, dan availability bias* dalam pengambilan keputusan investasi properti.

Satu lagi penelitian yang mengkaji hal yang sama, yaitu penelitian oleh Sumtoro dan Anastasia (2015). Dalam penelitian ini perilaku keuangan yang dimaksud adalah perilaku irrasional dalam pengambilan keputusan keuangan, sama dengan bias investasi. Hanya saja, penelitian ini berfokus pada bias investasi yang menjadi asumsi dasar *prospect theory*. Terkait dengan *prospect theory* yang dikembangkan oleh Kahneman dan Tversky (1979) perilaku keuangan yang dibahas dalam penelitian tersebut adalah *mental accounting, regret aversion, dan loss aversion*. Dari tiga bias

tersebut, yang paling mempengaruhi investor properti di Surabaya adalah *regret aversion*.

Pembeda dan letak kebaruan penelitian peneliti adalah pada wilayah geografis, wilayah geografis berhubungan dengan budaya dan kepribadian masyarakatnya. Pembeda selanjutnya adalah jenis bias yang memengaruhi keputusan investasi, belum ada penelitian terdahulu yang menggunakan *confirmation bias* dan *home selection bias* sebagai variabel penelitian dalam ranah investasi properti. Sedangkan variabel yang ingin peneliti uji lebih lanjut yang sebelumnya sudah pernah diteliti pada sektor ini adalah *herding*. *Herding* adalah perilaku meniru keputusan investasi orang lain tanpa tahu persis apa yang dilakukannya. Peneliti ingin mengetahui apakah perilaku *herding* memengaruhi maraknya investasi properti di Yogyakarta.



1.2 Pokok Permasalahan

Dalam investasi sering kali ditemukan perilaku irasional dalam pengambilan keputusan. Perilaku irasional tersebut terbagi menjadi beberapa jenis. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui lebih jauh tentang beberapa bias dalam investasi, yaitu *confirmation bias*, *home selection bias*, *representativeness bias* dan *herding*.

1. Apakah terdapat *home selection bias* pada investasi properti di Yogyakarta?
2. Apakah terdapat *confirmation bias* pada investasi properti di Yogyakarta?
3. Apakah terdapat *herding* pada investasi properti di Yogyakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah terdapat *home selection bias* pada investasi properti di Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui apakah terdapat *confirmation bias* pada investasi properti di Yogyakarta.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat *herding* pada investasi properti di Yogyakarta.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Akademisi

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai pengembangan ilmu pengetahuan serta sumber informasi baru mengenai beberapa jenis bias investasi. Dapat juga dijadikan referensi untuk penelitian berikutnya yang membahas tentang *home selection bias* dan *confirmation bias*, khususnya di sektor properti di Yogyakarta.

1.4.2 Bagi Praktisi

Manfaat praktik dari hasil penelitian ini adalah jika terbukti bias investasi memengaruhi investor properti di Yogyakarta, investor dapat meninjau kembali alasannya menginvestasikan kekayaannya di sektor properti dan menimbang apakah keputusannya berdasarkan rasionalitas atau tidak. Bagi para *developer*, jika terbukti terdapat bias dalam proses pengambilan keputusan, bisa bermanfaat sebagai pertimbangan membangun properti tertentu. Jika hasil penelitian ini tidak membuktikan adanya bias investasi, maka penelitian ini akan memberikan informasi bahwa investor properti di Yogyakarta menggunakan dasar rasionalitas dalam pengambilan keputusan investasi properti.

BAB II

TINJAUAN LITERATUR

2.1 Investasi Properti

Investasi menurut Tandelilin (2001) adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa datang. Begitu juga yang dikatakan oleh Reilly (2000) dalam Asri (2013), investasi adalah komitmen saat ini untuk menaruh kekayaan pada satu atau beberapa aset yang akan memberikan kompensasi pada investor pada masa yang akan datang. Jadi dapat dikatakan bahwa investasi adalah proses menanamkan kekayaan pada aset-aset tertentu dengan harapan akan memperoleh keuntungan di masa yang akan datang.

Investasi dapat dilakukan di beberapa tempat, yaitu pasar modal, pasar uang dan sektor riil seperti properti dan emas. Investasi dilakukan berdasarkan preferensi seseorang terhadap risiko. Semakin seseorang tidak menyukai risiko, semakin ia memilih untuk berinvestasi pada instrumen yang menurutnya aman. Orang yang *risk-seeking* biasanya akan menanamkan kekayaannya pada instrumen pasar modal seperti saham atau instrumen pada pasar uang seperti *forex (foreign exchange)*. Orang yang cenderung untuk *moderate* terhadap risiko kemungkinan besar akan memilih obligasi atau reksadana. Sedangkan orang yang *risk-averse* biasanya akan menginvestasikan modalnya pada instrumen yang kemungkinan ruginya hampir nol seperti deposito.

Investasi pada sektor properti juga termasuk untuk individu yang mempunyai preferensi risiko yang rendah, karena properti adalah hal yang dibutuhkan semua orang, tetapi jumlahnya terbatas. Karena itu menginvestasikan sumber daya kita dalam sektor properti hampir dipastikan tidak akan mengalami kerugian, dengan asumsi wilayah dimana properti berada merupakan tempat yang relatif aman (baik dari segi alam maupun kondisi politik).

Ada banyak alasan mengapa individu memilih properti tertentu, begitu juga dengan pertimbangan-pertimbangan sebelum membeli suatu properti. Sumitro dan Anastasia (2015) menyebutkan ada tiga pertimbangan sebelum memutuskan untuk membeli sebuah properti. Pertama, lokasi atau *area preferences*. Pilihan dan selera konsumen akan terkait dengan area tertentu. Lokasi adalah faktor terpenting dalam pengambilan keputusan investasi properti. Lokasi juga berhubungan dengan jarak ke tempat-tempat tertentu seperti pusat bisnis, sekolah, dan tempat kerja (Adair, Berry, dan McGreal, 1996).

Pertimbangan yang kedua adalah lingkungan. Cellmer, Senetra dan Szczepanska (2012) dalam Suwitro dan Anastasia (2015) mengemukakan bahwa faktor lingkungan mempunyai pengaruh yang besar terhadap nilai sebuah properti, yang nantinya berpengaruh terhadap keputusan dalam pasar *real estate*. Manusia pada dasarnya mencari lokasi dengan lingkungan yang baik dengan harapan akan mendapatkan kualitas hidup yang tinggi. Faktor lingkungan yang meliputi *neighborhood*, *area attractiveness*, *view*, *noise from around districts* dan *general security* juga memiliki peran dalam pengambilan keputusan pembelian properti (Adair et, al 1996).

Ketiga adalah karakteristik finansial yang mana menggambarkan pengaruh keadaan makroekonomi, pasar, dan institusi terhadap nilai properti dan pengambilan keputusan pembelian. Adair et al. (1996) mengelompokkan tingkat suku bunga, kredit maksimum, cicilan bulanan maksimum, *rateable value* properti, jangka waktu properti dipasarkan, dan waktu pembelian dalam faktor finansial.

2.2 Teori Investasi dan Perilaku Keuangan

Sebelum melakukan investasi, individu akan mempertimbangkan beberapa hal, termasuk prospek instrumen yang akan ia beli, berapa return, dan berapa risikonya. Semua pertimbangan tersebut akan disesuaikan dengan karakteristik dirinya sendiri dalam berinvestasi. Menginvestasikan kekayaan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan di masa yang akan datang. Oleh karena itu, pengambilan keputusan harus didasari oleh rasionalitas. Namun pada kenyataannya ditemukan distorsi-distorsi pengambilan keputusan yang disebabkan oleh faktor psikologis manusia. Faktor psikologis ini mendorong individu untuk mengambil keputusan secara tidak rasional. Dalam bidang keuangan topik ini biasa disebut *behavioral finance* atau keuangan berperilaku. Ada beberapa jenis perilaku irrasional dalam pengambilan keputusan keuangan. Perilaku tidak rasional ini disebabkan oleh adanya emosi dan bias kognitif.

2.2.1 Emosi

Menurut Elster (1998), dalam setiap proses pengambilan keputusan investasi tidak peduli kelompok investor apapun, akan melibatkan emosinya dalam pengambilan keputusan. Sedangkan Elster (1998) mendefinisikan emosi sebagai “*the psychological state of arousal triggered by beliefs about something*”. Emosi berasal dari bahasa Latin,

yaitu *emovere*, yang berarti bergerak menjauh. Arti kata ini menyiratkan bahwa kecenderungan bertindak merupakan hal mutlak dalam emosi (Kartini & Nugraha, 2015). Gozalie dan Anastasia (2015) menyatakan bahwa emosi merujuk pada suatu perasaan dan pikiran yang khas, suatu keadaan biologis dan psikologis dan serangkaian kecenderungan untuk bertindak (Goleman, 2012). Dalam keputusan yang melibatkan emosi, keputusan individu tersebut kerap kali bergantung kepada *mood*. Seorang investor akan cenderung mengambil keputusan investasi yang baik dan benar ketika *goodmood*, tetapi sebaliknya, jika *badmood* investor akan cenderung membuat keputusan yang salah. Hal ini sudah dikatakan oleh Nofsinger (2005) bahwa emosi adalah bagian penting dalam proses pengambilan keputusan yang memiliki tingkat ketidakpastian yang tinggi. Investor akan yakin terhadap pilihannya meskipun ketika data-data yang menunjang menunjukkan hal yang sebaliknya (Asri, 2013). Bias investasi yang dikaitkan dengan emosi seseorang ada tiga, yaitu *home selection bias*, *regret aversion* dan *herding*.

1) *Home Selection Bias*

Emosi dalam pengambilan keputusan memancing munculnya *home selection bias*. *Home selection bias* merupakan bias yang membuat individu untuk memiliki kecenderungan memilih pasar domestik, pasar yang dekat dengan dirinya dengan alasan yang sulit untuk dijelaskan secara rasional (Asri, 2013).

Lutje dan Menkhoff (2007) menemukan bahwa bias ini tidak hanya ditemukan pada investor rumah tangga di Jerman tapi juga pada level manajer investasi. Dalam konteks pasar modal, *home selection bias* dikaitkan dengan jarak dan familiaritas seseorang terhadap suatu wilayah. Semakin dekat jarak suatu perusahaan dengan

investor, semakin besar pula kemungkinan investor akan menanamkan kekayaannya di perusahaan tersebut. Selain jarak dan familiaritas, ternyata budaya juga menjadi salah satu faktor penentu dalam pengambilan keputusan investasi. Budaya dalam konteks ini adalah bahasa. Bahasa yang digunakan dalam laporan keuangan perusahaan juga menjadi pertimbangan bagi investor di Finlandia dalam pengambilan keputusan investasi (Grinblatt dan Keloharju, 2001). Padahal untuk mencapai keuntungan maksimal, seroang investor dapat menjelajah ke pasar negara lain.

2) *Regret Aversion*

Dalam *prospect theory* yang dikembangkan oleh Tversky dan Kahneman disebutkan bahwa manusia membobot kehilangan jauh lebih besar ketimbang membobot rasa senang dengan jumlah yang sama. Misalkan, penderitaan seseorang yang kehilangan uang seratus ribu rupiah akan jauh lebih terasa ketimbang kesenangan mendapatkan jumlah uang yang sama.

Pada dasarnya manusia tidak suka melakukan kesalahan dalam hidupnya. Salah satu yang menyebabkan hal tersebut adalah datangnya penyesalan setelah kesalahan tersebut dibuat. Penyesalan dapat memengaruhi seseorang dalam melakukan tindakan dengan dua cara. Pertama, penyesalan akan membuat seseorang berusaha menghapus akibat dari keputusannya (jika keputusan tersebut berdampak buruk). Kedua, penyesalan akan memengaruhi seseorang sebelum orang tersebut mengambil sebuah keputusan (Gilovich & Medvec, 1995). Hal ini terkadang membuat seorang individu terlalu hati-hati dalam mengambil keputusan, sehingga dalam prosesnya semakin dijauhkan dari rasionalitas.

Terlalu tidak menyukai risiko demi menghindari penyesalan akan mengurangi kemungkinan keuntungan di masa yang akan datang. Contoh sederhananya adalah ketika kita mengetahui bahwa saham adalah instrumen investasi yang mempunyai risiko tinggi, kita menghindari berinvestasi di pasar modal. Padahal, dengan berinvestasi di pasar modal keuntungan yang akan kita dapatkan jauh lebih besar ketimbang menaruh uang kita di deposito, yang bunganya belum lebih besar dari tingkat laju inflasi di Indonesia. Dengan menaruh uang kita pada instrumen deposito, sama saja kita membiarkan uang kita tergerus oleh inflasi.

Salah satu dampak terlalu menghindari risiko adalah perilaku meniru keputusan orang lain tanpa pertimbangan yang matang. Rasa sesal ketika telah melakukan sebuah kesalahan dalam berinvestasi akan berkurang ketika mengetahui bahwa ada orang lain yang mengalami kerugian atau kesalahan yang sama.

3) *Herding*

Shiller (1995) dalam Asri (2013) menemukan adanya perilaku kelompok yang secara bersama-sama melakukan suatu tindakan dengan saling meniru satu sama lain, padahal mereka sendiri belum tentu tahu apa yang mereka lakukan. Perilaku inilah yang dinamakan perilaku *herding* atau pengikutan. Salah satu dampak dengan adanya ketakutan akan penyesalan adalah bias *herding*. Ketika individu takut menyesal setelah membuat keputusan tertentu, ia akan cenderung mengikuti keputusan orang lain. Sehingga ketika terjadi sebuah kerugian, ia akan merasa setidaknya ada orang lain yang mengalami kerugian yang sama.

Herding biasanya ditemukan pada investor rumah tangga, tetapi ada beberapa kasus yang menunjukkan bahwa herding terjadi pula pada investor institusional. Manajer investasi biasanya melakukan perilaku pengikutan karena beberapa faktor. Pertama, manajer investasi mengabaikan informasi pribadinya dan melakukan keputusan investasi yang sama dengan kebanyakan orang karena alasan reputasional, manajer investasi menghadapi risiko hancurnya reputasi karena mempunyai penilaian yang berbeda dengan manajer investasi lainnya. Kedua, para manajer investasi menggunakan indikator yang sama dalam mengambil keputusan investasi. Ketiga, manajer investasi mengambil keputusan berdasarkan keputusan investasi terdahulu yang dilakukan oleh manajer investasi yang dipercaya mempunyai keahlian yang baik. Keempat, para manajer investas secara bersama-sama menghindari karakteristik tertentu dari sebuah saham, misalkan saham dengan likuiditas yang rendah (Falkenstein, 1996).

2.2.2 Bias Kognitif

Bias kognitif adalah sebuah proses berpikir yang tidak didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan rasional dan tidak dilengkapi oleh alasan-alasan yang kuat sehingga kemungkinan mengakibatkan adanya penyimpangan persepsi, penyimpangan judgement dan interpretasi yang tidak logis (Asri, 2013). Penyebab bias kognitif dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu perilaku penyederhanaan proses pembuatan keputusan (*heuristics*), bias reaksi terhadap informasi, serta bias pemahaman informasi dan penyesuaian diri.

1) *Heuristics*

Menurut teori keuangan konvensional, seharusnya pengambilan keputusan didasarkan pada pertimbangan yang matang atas informasi yang relevan. Informasi-informasi yang telah dikumpulkan dianalisis dengan metode-metode tertentu hingga menghasilkan rekomendasi tertentu pula. Pada kenyataannya, orang sering menggunakan data, upaya, maupun hasil analisis yang relatif terbatas agar dapat mengambil keputusan secepatnya.

Hal ini menyebabkan seseorang cenderung untuk ‘memotong jalan’ dalam pertimbangan pengambilan keputusan. Dalam beberapa kasus, *heuristics* ini berguna untuk membuat keputusan lebih cepat. Di sisi lain, *heuristics* dapat mengakibatkan kesalahan sistematis (Kahneman & Tversky, 1974). Ada beberapa jenis *heuristics*, yaitu *availability bias*, *representativeness bias*, dan *hindsight effect*.

(1) *Availability Bias*

Availability bias adalah bias pengambilan keputusan yang pada prosesnya seseorang hanya menggunakan informasi yang ada saja sebagai pertimbangan. Ia tidak mencari informasi tambahan. Bias ini menyebabkan pola pikir peluang terjadinya sesuatu ditentukan oleh seberapa melekatnya kejadian serupa diingatkannya.

Contoh nyatanya adalah ketika seseorang sudah melakukan beberapa kali investasi di bidang perbankan dan selalu berhasil mendapatkan *return* yang memuaskan, hal ini melekat dalam pikirannya. Ketika orang lain bertanya saham apakah yang baik, orang tersebut akan menjawab saham perbankan.

Availability bias juga berhubungan dengan ketersediaan informasi. Salah satu contoh *availability bias* yaitu investor lebih memilih berinvestasi properti di dalam negeri karena investor lebih memiliki banyak informasi di dalam negeri dibandingkan informasi properti di luar negeri (Gozalie dan Anastasia, 2014).

(2) Representativeness Bias

Representativeness bias membuat seseorang cenderung untuk mengambil jalan pintas dalam membuat kesimpulan (Asri, 2013). Bias ini memunculkan anggapan bahwa sesuatu yang dihadapinya mewakili kelompok tertentu yang telah terstruktur dalam benaknya.

Misalkan orang menilai sebuah perusahaan hanya dengan mewawancarai lima karyawannya yang kebetulan memberikan hasil wawancara yang sama. Padahal belum tentu lima karyawan tersebut mewakili sebuah budaya atau citra sebuah perusahaan.

Representativeness bias juga muncul dalam bentuk kepercayaan bahwa keberhasilan masa lalu mengindikasikan keberhasilan di masa yang akan datang. Shefrin (2001) mengatakan bahwa *representativeness bias* adalah perilaku yang terlalu bergantung pada stereotipe ketika mengambil sebuah keputusan. Ketika mengalami *representativeness bias*, investor akan menyalahartikan perusahaan yang baik (dari segi kualitas produk, manajer yang baik, dan *expected growth* yang tinggi) sebagai investasi yang baik. Stereotipe ini menimbulkan bias kognitif seperti yang ditunjukkan oleh Lakonishok, Shleifer, & Vishny (1994) bahwa perusahaan ‘glamor’ tersebut sering kali bukan investasi yang baik (Chen, Kim, Nofsinger & Rui, 2007).

(3) *Hindsight Effect*

Fenomena *hindsight bias* merujuk pada kecenderungan orang untuk merasa bahwa suatu kejadian dapat diperkirakan sebelumnya hanya dengan melihat kejadian terakhir yang dialaminya. *Hindsight* juga biasa disebut *knew-it-all-along effect* karena orang yang mengalami *hindsight* akan mengaku sudah mengetahui sesuatu akan terjadi setelah terjadi *event* tertentu (Asri, 2013).

2) Bias Reaksi Terhadap Informasi

Teori Efisiensi Pasar mungkin menyebutkan bahwa semua informasi yang relevan sudah tercermin dalam harga. Akan tetapi pada kenyataannya, orang melibatkan aspek-aspek psikologis dalam pengambilan keputusan yang belum tentu rasional. Reaksi pasar terhadap sebuah informasi juga bisa saja berlebihan atau kurang, tidak semua bisa dijelaskan secara rasional. Bias reaksi terhadap informasi dibedakan menjadi empat bias, yaitu *overreaction*, *conservatism*, *anchoring and adjustment* dan *confirmation bias*.

(1) *Overreaction*

Informasi merupakan suatu objek yang dikirimkan oleh satu pihak dan diterima oleh pihak lain. Relevansi sebuah informasi akan menjadi salah satu faktor penentu reaksi penerima informasi. Reaksi dari satu informasi belum tentu sama antara satu orang dengan yang lain. Reaksi seseorang terhadap suatu informasi bisa dipengaruhi oleh beberapa hal pula. Salah satu contohnya adalah individu A sudah pernah menerima informasi serupa atau sudah mengalami situasi tertentu berkali-kali, sedangkan individu B belum pernah berada dalam situasi tersebut. Kemungkinan besar reaksi yang

ditunjukkan oleh individu B akan lebih besar dari individu A. Kedewasaan seseorang juga berpengaruh dalam berreaksi, orang yang lebih dewasa akan menunjukkan kematangannya dalam berreaksi ketimbang orang lain yang belum dewasa.

Ketika seseorang memberikan reaksi berlebihan terhadap suatu informasi, hal tersebut termasuk bias dalam pengambilan keputusan yang biasa disebut *overreaction*. De Bondt dan Thaler (1985) mengatakan bahwa orang cenderung memberikan reaksi yang berlebihan terhadap sebuah informasi yang dramatis, baik informasi positif maupun negatif, terlebih lagi negatif.

(2) Conservatism

Perilaku konservatisme juga terjadi dalam pengambilan keputusan investasi. Perilaku konservatisme adalah perilaku yang cenderung untuk lambat dalam menyesuaikan diri dengan perubahan. Karena bias ini mengakibatkan orang untuk lambat dalam berreaksi terhadap suatu informasi, maka menghambat seseorang tersebut untuk memanfaatkan kesempatan yang ada. Bias ini berkaitan dengan perilaku *anchoring* yang membuat seseorang berpaku pada suatu kepercayaan yang sudah ia pegang. Karena itu, orang yang terkena bias *conservatism* akan mengarah kepada *hindsight* pula, *knew-it-all-along effect*.

(3) Anchoring and Adjustment

Bias anchoring and adjustment menurut Kahneman dan Tversky (1974) mempunyai definisi sebagai suatu cara untuk melakukan penilaian dalam ketidakpastian dengan berpegang erat pada informasi tertentu yang dimiliki (dan ditetapkan sebagai “jangkar”) dan melakukan penyesuaian-penyesuaian yang dipandang perlu. Bahkan

pada kasus yang ekstrim, seseorang terlalu berpaku pada 'jangkar'nya dan enggan melakukan penyesuaian.

Perilaku ini banyak ditunjukkan oleh investor pasar modal, baik investor rumah tangga maupun kalangan manajer investasi. Sebagai individu yang sudah lama berkecimpung di pasar modal, biasanya mereka sudah mempunyai portofolio unggulan yang berisi saham-saham favoritnya. Karena merasa sudah mengenal dengan baik saham-saham yang dimiliki, investor mengetahui betul perilaku saham-saham tersebut sehingga ia mengetahui kapan harus menjual atau membeli. Pengetahuan mereka itulah yang disebut jangkar. Ketika nilai portofolio mereka mengalami penurunan yang signifikan dan ada informasi yang menunjukkan bahwa penurunan akan berlanjut, investor menolak untuk mempercayai informasi tersebut dan akan menahan saham mereka. Pada akhirnya, perilaku ini menimbulkan bias lain yaitu *disposition effect*.

(4) Confirmation Bias

Setiap individu mempunyai sudut pandang yang berbeda terhadap segala sesuatunya. Subjektivitas seseorang terkadang berlebihan sehingga ia memercayai sebuah informasi secara berlebihan pula, dan mengabaikan informasi yang lain. Orang yang terjangkit bias ini hanya sudi mendengar informasi yang ia ingin dengar, dan tidak peduli dengan informasi apapun yang ia tidak ingin dengar (Asri, 2013).

Confirmation bias ini dapat dipicu oleh keterlibatannya yang besar pada suatu kegiatan pada masa lalu, pengetahuan dan pengalaman tentang sesuatu, atau bisa juga disebabkan oleh sekedar rasa kagum atas sesuatu. Karena investor hanya memilih informasi yang mendukung keputusan investasinya, investor akan merasa percaya diri

secara berlebihan (*overconfident*) tentang penilaian keputusan investasinya dan cenderung melakukan keputusan investasi lebih sering (Park, Konana, Gu, Kumar dan Raghunatan, 2010)

3) Bias Pemahaman Informasi dan Penyesuaian Diri

Fama (1970) mengatakan bahwa efisiensi pasar ditunjukkan melalui bagaimana orang memberikan respon terhadap suatu informasi. Terkadang informasi diterima dan direspon bergantung kepada informasi tersebut dibingkai. Bingkai yang berbeda menimbulkan reaksi yang berbeda pula. Kejadian yang kerap kali ditemukan adalah individu melakukan kesalahan dalam menempatkan diri sehingga berakibat pada kesalahan dalam memberikan reaksi. Misalkan menjual saham terlalu cepat, atau menaham saham yang buruk terlalu lama. Bias pemahaman informasi dan penyesuaian diri dibagi menjadi empat macam yaitu *overconfidence*, *mental accounting*, *framing effect* dan *disposition effect*.

(1) *Overconfidence*

Bias ini menyebabkan seseorang untuk menilai lebih kemampuannya, khususnya dalam konteks keuangan kemampuan menganalisis investasinya. Bahkan ditegaskan oleh Shiller (2007), bahwa orang bisa menunjukkan kepercayaan diri berlebihan atas kemampuannya atau atas pengetahuannya. *Overconfidence* bisa muncul dengan berbagai nama. Ada yang menyebutnya sebagai *overconfidence bias*, *prediction overconfidence* dan *certainty overconfidence*.

Orang bisa saja merasa pandai berjudi padahal baru memenangkan dua sampai tiga kali perjudian. Sama halnya dengan seorang yang melakukan judi, *overconfidence*

juga dapat terjadi ketika seorang investor baru melakukan dua atau tiga kali transaksi tetapi mereka merasa sudah cukup cerdas dalam berinvestasi. Jika jumlah orang yang berperilaku demikian tinggi, maka akan menimbulkan reaksi yang salah secara agregat.

Perilaku *overconfidence* bisa disebabkan oleh pengalaman yang dimiliki seseorang, pengalaman membuat orang cenderung lebih percaya diri dengan kemampuannya karena sudah teruji berkali-kali. Lama kelamaan rasa percaya diri ini menjadi berlebihan dan terakumulasi menjadi perilakunya dalam menghadapi masalah yang sama. Tidak jarang kasus sebaliknya terjadi. Seseorang tidak berkemampuan menilai keputusan investasi tetapi tidak menyadari bahwa ia tidak mempunyai kapabilitas yang layak dan relevan. Contoh dari seseorang yang *overconfidence* padahal tidak mempunyai kapabilitas yang layak adalah para pemain pasar modal berusia muda tetapi berpendidikan tinggi di bidang keuangan dan pasar modal. Mereka merasa mempunyai bekal dalam menghadapi masalah di lapangan, padahal mereka belum cukup berpengalaman.

(2) *Mental Accounting*

Bias ini mengasumsikan bahwa manusia membagi uangnya ke dalam kelompok-kelompok tertentu berdasarkan tujuan pemanfaatan uang tersebut. Seseorang akan memperlakukan kelompok-kelompok uangnya secara berbeda, misalkan orang akan menjadi *risk-averse* pada uang yang akan ia gunakan untuk tebusan pendidikan anaknya dan uang cadangan hari tuanya, maka ia membelikan premi asuransi untuk kelompok uang tersebut. Sedangkan untuk uang vakansi hari tua, yang bisa dibilang mahal, ia cenderung menjadi *risk-seeking* dengan membeli lotere (Asri, 2013).

Thaler menunjukkan konsistensi dalam meneliti mental accounting, seperti yang tampak pada penelitiannya tahun 1980, 1985, 1990 dan 1999. Manusia memandang dan memperlakukan kekayaannya tersebut dengan :

1. Kemampuan mendapatkan penghasilan saat ini (*current income*).
2. Kekayaan yang dimiliki saat ini (*current wealth*).
3. Kemampuan memperoleh penghasilan di masa yang akan datang (*future income*).

(3) Framing Effect

Framing effect adalah seseorang memberikan reaksi dimana reaksi ditentukan oleh cara penyampaian informasi tersebut. Orang akan berreaksi positif bila informasi disampaikan dengan bingkai positif dan akan berreaksi negatif bila informasi yang sama disampaikan dengan bingkai negative. Misalkan seperti pada penelitian Tversky dan Kahnemen (1981), 600 responden diberikan pilihan :

Pilihan 1 : Menyelamatkan 200 orang

Pilihan 2 : Mempunyai peluang 33% menyelamatkan semua (600) dan 66% peluang untuk tidak ada yang selamat sama sekali.

Hasilnya 72% memilih pilihan pertama, padahal secara matematis kedua pilihan tersebut sama. Pada bias ini, ketika ada informasi berbingkai positif orang akan cenderung untuk *risk averse* atau menghindari risiko, tetapi berperilaku *risk seeking* ketika mendapat informasi yang sama berbingkai negatif.

(4) Disposition Effect

Disposition effect adalah terlalu terburu-buru menjual atau melepaskan saham yang berkinerja bagus selalu (*selling winners too soon*) dan/atau terlalu berlama-lama menahan saham yang berkinerja buruk (*holding losers too long*). Teori *disposition effect* ini bisa saja dipakai untuk menjelaskan yang terjadi pada *market crash*. Ketika itu, para pelaku pasar modal merasa ketakutan luar biasa terhadap risiko dan berusaha untuk meminimumkannya. Lalu mereka berramai-ramai begitu saja menjual saham yang dimilikinya, meskipun sebenarnya saham itu berkinerja baik dan pantas untuk dipertahankan.

2.3 Pengaruh *Home Selection Bias* Terhadap Keputusan Investasi

Emosi dalam pengambilan keputusan memancing munculnya *home selection bias*. *Home selection bias* merupakan bias yang membuat individu untuk memiliki kecenderungan memilih pasar domestik, pasar yang dekat dengan dirinya dengan alasan yang sulit untuk dijelaskan secara rasional (Asri, 2013). Investor properti cenderung memilih pasar domestik daripada diluar lingkungannya. Bahkan tidak hanya dalam lingkup internasional, dalam lingkup domestik pun masih terjadi *home selection bias* ini.

Home selection bias biasanya dikaitkan dengan jarak dan familiaritas. Semakin jauh jarak properti, semakin tidak nyaman pula seorang investor untuk menginvestasikan dananya pada properti tersebut. Kurang familiarnya investor dengan sebuah wilayah juga berkontribusi pada *home selection bias*. Hal ini menjadi kurang rasional karena sekarang banyak sumber informasi yang cukup untuk mengetahui keadaan pasar, letak, keamanan dan aksesibilitas dari sebuah properti. bahkan kini ada

aplikasi untuk mengetahui hal-hal tersebut dari smart phone kita. Aplikasi ini bernama rumah.com.

Penelitian Coval dan Moskowitz (1999) menemukan bukti bahwa investor cenderung sensitif terhadap geografis dalam pengambilan keputusan investasi. Lutje dan Menkhoff (2007) mengatakan bahwa bias ini tidak hanya ditemukan pada investor rumah tangga di Jerman tapi juga pada level manajer investasi. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Grinblatt dan Keloharju, (2001), menyebutkan bahwa investor cenderung berinvestasi pada perusahaan yang dekat dengannya. Maka penulis mengajukan hipotesis :

H₁ : Terdapat *home selection bias* pada investasi properti di Yogyakarta.

2.4 Pengaruh *Confirmation Bias* Terhadap Keputusan Investasi

Confirmation bias adalah kecenderungan seseorang untuk hanya mempercayai informasi yang ia ingin dengar, dan mengabaikan fakta yang tidak sepadan dengan kepercayaannya. *Confirmation bias* memengaruhi pengambilan keputusan dan membuat investor berekspektasi tinggi pada instrumen investasinya, padahal imbal hasil yang didapatkan dari investasi tersebut tidak sebaik yang diyakini.

Confirmation bias ini dapat dipicu oleh keterlibatannya yang besar pada suatu kegiatan pada masa lalu, pengetahuan dan pengalaman tentang sesuatu, atau bisa juga disebabkan oleh sekedar rasa kagum atas sesuatu. Karena investor hanya memilih informasi yang mendukung keputusan investasinya, investor akan merasa percaya diri secara berlebihan (*overconfident*) tentang penilaian keputusan (Park, Konan, Gu, Kumar dan Raghunathan, 2010).

Penelitian Shefrin (2001) membuktikan adanya perilaku *confirmation bias* pada investor korporat. *Confirmation bias* juga ditemukan pada investor pasar modal di Korea Selatan (Park, Konan, Gu, Kumar dan Raghunathan, 2010). Maka penulis mengajukan hipotesis :

H₂ : Terdapat *confirmation bias* pada investasi properti di Yogyakarta.

2.5 Pengaruh *Herding* Terhadap Keputusan Investasi

Shiller (1995) dalam Asri (2013) menemukan adanya perilaku kelompok yang secara bersama-sama melakukan suatu tindakan dengan saling meniru satu sama lain, padahal mereka sendiri belum tentu tahu apa yang mereka lakukan. *Herding* bisa juga diartikan sebagai suatu perilaku yang cenderung meniru perbuatan yang dilakukan oleh orang lain daripada mengikuti keyakinannya ataupun informasi yang dimiliki. (Hirshleifer dan Teoh, 2003)

Perilaku ini adalah kesalahan yang paling umum di mana investor cenderung mengikuti keputusan investasi yang diambil oleh mayoritas. Alasan utama *herding* adalah tekanan atau pengaruh oleh rekan-rekan atau orang-orang sekitar. *Herding* dapat membuat seseorang tiba-tiba merubah keputusannya karena *herding* sangat terpengaruh dengan pilihan investasi orang lain. *Herding* termasuk perilaku yang kurang independen. Walaupun pilihan pasar mungkin saja buruk. Investor akan tetap mengikuti apa yang dipilih oleh pasar.

Wermers (1999) menemukan adanya perilaku *herding* pada saham-saham murah di Amerika. Kemudian ada penelitian Gozalie dan Anastasia (2015) yang menemukan

bias yang sama terjadi pada sektor riil properti, namun hasilnya tidak terlalu signifikan.

Maka penulis mengajukan hipotesis :

H₃ : Terdapat *herding* pada investasi properti di Yogyakarta.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini, penulis menjadikan investor yang ada di kota Yogyakarta sebagai populasi penelitiannya. Investor dalam konteks penelitian ini adalah investor properti, seseorang yang membeli properti untuk disewakan atau dijual kembali, bukan untuk dihuni. Sedangkan untuk teknik sampling penelitian, peneliti menggunakan teknik *convenience sampling*. *Convenience sampling* memberikan kebebasan kepada peneliti untuk memilih siapapun sebagai sampel.

Metode pengambilan sampel menggunakan rumus Lemeshow karena jumlah populasi tidak diketahui. Rumusnya adalah :

$$n = 0.25 \left[\frac{z}{\frac{1}{2}\alpha} \right]^2$$

E

Keterangan :

n : Jumlah sampel

α : Tingkat kesalahan data yang ditolerir peneliti

z : luas kurva normal standar (dari tabel z)

E : deviasi sampling maksimum yang diinginkan peneliti

Dengan tingkat kesalahan dalam pengujian sebesar 5% atau $\alpha = 0.05$ maka $Z_{1/2\alpha} = 1.96$ dan $E = 0.1$ karena peneliti menginginkan tingkat kesalahan yang mungkin terjadi tidak lebih dari 10%.

Maka besarnya sampel adalah :

$$n = 0.25 (1.96/0.1)$$

$$n = 96.04$$

$$n = 96 \text{ responden}$$

Dari hasil perhitungan diatas menghasilkan jumlah sampel sebanyak 96.04, untuk memudahkan perhitungan maa dibulatkan menjadi 96 responden. Diharapkan dengan sampel sebanyak 96 responden dapat mewakili semua populasi yang ada.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Sedangkan untuk mengukur pendapat responden dalam penelitian ini, peneliti menggunakan skala *likert*.

Dengan skala likert, variabel yang diukur dijabarkan menjadi indikator variabel, kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan. Dalam skala likert, jawaban yang dikumpulkan dapat berupa pernyataan positif maupun negatif. Untuk setiap pertanyaan positif akan diberikan bobot sebagai berikut :

No.	Pernyataan	Skor Pernyataan Positif	Skor Pernyataan Negatif
1.	Sangat Setuju	6	1
2.	Setuju	5	2
3.	Agak Setuju	4	3
4.	Agak Tidak Setuju	3	4
5.	Tidak Setuju	2	5
6.	Sangat Tidak Setuju	1	6

(Sugiyono, 2010)

3.3 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini responden akan mengisi seberapa setuju mereka terhadap pernyataan yang disajikan dalam kuesioner. Pernyataan-pernyataan yang ada dalam kuesioner adalah pernyataan yang menunjukkan adanya bias investasi properti. Berikut adalah tabel kisi-kisi pernyataan yang ada dalam kuesioner :

No.	Jenis Bias	Definisi	Kisi-kisi Pertanyaan
1	<i>Home Selection Bias</i>	Bias yang membuat individu untuk memiliki kecenderungan memilih pasar domestik, pasar yang dekat dengan dirinya dengan alasan yang sulit untuk dijelaskan secara rasional.	<ul style="list-style-type: none"> Saya hanya berinvestasi properti di Yogyakarta dan enggan berinvestasi di kota lain.
2	<i>Confirmation Bias</i>	Kecenderungan seseorang untuk hanya mempercayai informasi yang ia ingin dengar, dan mengabaikan fakta yang tidak sepaham dengan	<ul style="list-style-type: none"> Dalam berinvestasi properti saya hanya mempertimbangkan informasi yang ingin saya dengar, saya cenderung mengabaikan

		kepercayaannya.	informasi tidak mendukung keputusan investasi saya.
3.	<i>Herding</i>	Perilaku kelompok yang secara bersama-sama melakukan suatu tindakan dengan saling meniru satu sama lain, padahal mereka sendiri belum tentu tahu apa yang mereka lakukan.	<ul style="list-style-type: none"> • Saya cenderung mengikuti <i>trend</i> pasar ketika berinvestasi properti, tanpa mempertimbangkan aspek-aspek lain.

Dalam penelitian ini, yang diklasifikasikan sebagai investor yang mengalami bias keputusan investasi properti adalah investor yang memilih ‘agak setuju’, ‘setuju’ dan ‘sangat setuju’ pada kuesionernya.

Setelah mengumpulkan data primer, peneliti akan melakukan uji *the goodness of measure*. Pertama yang akan dilakukan adalah uji validitas. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan r hitung (*tabel corrected item – total correlation*) dengan r tabel. Suatu kuesioner dinyatakan valid apabila r hitung > r tabel (Ghozali, 2005)

Setelah itu akan dilakukan uji reliabilitas. Uji reliabilitas dilakukan dengan uji statistik *Cronbach Alpha*. Dimana dari hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha > 0.60 (Ghozali, 2005).

3.4 Metode Analisis

3.4.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan analisis data yang bertujuan untuk menggambarkan profil responden atau subjek penelitian dan atau karakteristik data, disajikan dalam bentuk tabel proporsi atau statistik deskriptif.

3.4.2 Analisis Statistik

Analisis statistik yaitu analisis dengan menggunakan teknik statistika untuk membuktikan hipotesis tertentu yang diajukan sebelumnya. Analisis data akan dilakukan dengan menggunakan alat pengolah data yaitu SPSS.

Pengujian hipotesis akan dilakukan dengan uji Z proporsi tunggal. *Z-test single proportion* bisa dihitung menggunakan rumus :

$$Z = \frac{\hat{P} - P_0}{\sqrt{\frac{P_0(1 - P_0)}{n}}}$$

Keterangan :

Z : Z hitung

P₀ : Proporsi sampel

P : Proporsi hipotesis

n : Jumlah responden

Sedangkan untuk mengetahui seberapa bias yang ada pada investor properti di Yogyakarta, peneliti menggunakan skala satu hingga enam (sesuai dengan skala *likert*), satu mewakili sangat tidak bias, enam mewakili sangat bias. Respon dari sampel akan dirata-rata, hasil rata-rata tersebut akan menunjukkan seberapa bias investor dari skala satu sampai enam.



BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan survei pada 96 investor properti di Yogyakarta dengan menyebarkan kuesioner, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data. Analisis data dilakukan dengan metode deskriptif dan metode kuantitatif. Analisis deskriptif merupakan analisis yang menggambarkan tentang profil investor properti di Yogyakarta dan penilaian responden terhadap variabel penelitian. Setelah itu penulis melakukan uji validitas dan reliabilitas sebelum melakukan analisis kuantitatif atau uji hipotesis. Analisis kuantitatif dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji Z proporsi tunggal (*Z-test one single proportion*).

4.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif ini meliputi analisis karakteristik responden dan analisis penilaian responden terhadap variabel penelitian. Analisis karakteristik responden bertujuan untuk mengetahui profil konsumen yang menginvestasikan sumber dayanya pada properti, sedangkan analisis penilaian responden terhadap variabel penelitian bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat bias dalam keputusan investasi properti pada responden.

4.1.1 Deskripsi Responden Penelitian

Data primer yang telah berhasil dikumpulkan oleh peneliti kemudian dianalisis. Analisis karakteristik responden meliputi jenis kelamin, usia, pekerjaan dan jenis properti yang menjadi investasi responden.

1) Jenis Kelamin Responden

Dari hasil analisis data diperoleh persentase responden berdasarkan jenis kelamin seperti pada tabel berikut :

Tabel 4.1

Deskripsi Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase (%)
Pria	35	36.46%
Wanita	61	63.54%
Jumlah	96	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2016.

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa responden investor properti di Yogyakarta mayoritas wanita yaitu sebesar 63.54%. Kemudian sisanya adalah laki-laki yaitu 36.46%.

2) Usia Responden

Dari hasil analisis data diperoleh persentase responden berdasarkan usia responden seperti pada tabel berikut :

Tabel 4.2

Deskripsi Usia Responden

Usia	Jumlah	Prosentase (%)
< 30 tahun	46	47.92%
30 - 50 tahun	39	40.63%
> 50 tahun	11	11.46%
Jumlah	96	100%

Sumber : Data primer diolah, 2016

Berdasarkan jawaban 96 responden investor properti di Yogyakarta terdapat 47.92% responden atau 46 orang berusia kurang dari 30 tahun, 40.63% responden atau 39 orang berusia antara 30 sampai 50 tahun dan 11.46% responden atau 11 orang berusia lebih dari 50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa kini banyak investor properti di Yogyakarta yang berusia relatif muda, yaitu dibawah 30 tahun.

3) Pekerjaan Responden

Hasil dari kuesioner yang telah disebarakan dapat dilihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.3
Deskripsi Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Jumlah	Prosentase (%)
PNS	15	15.63%
Pegawai Swasta	19	19.79%
Wirausahawan	37	38.54%
Pelajar/Mhs	9	9.38%
Lainnya	16	16.67%
Jumlah	96	100%

Sumber : Data primer diolah, 2016.

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa pekerjaan responden mayoritas adalah wirausahawan yaitu sebesar 38.54% responden atau 37 orang. Sedangkan untuk distribusi pekerjaan yang lain yaitu 19.79% responden atau 19 orang bekerja sebagai pegawai swasta, 15.63% responden atau 15 orang bekerja sebagai pegawai negeri sipil, 9.38% atau 9 orang bekerja sebagai pelajar atau mahasiswa dan 16.67% atau 16 orang bekerja sebagai selain yang telah disebutkan.

4) Jenis Investasi Properti

Dari hasil analisis data diperoleh jenis investasi properti seperti pada tabel berikut :

Tabel 4.4

Deskripsi Jenis Investasi Properti Responden

Jenis Properti	Jumlah
Rumah	24
Kontrakan	24
Kos-kosan	43
Penginapan	6
Tanah	55
Ruko	18
Apartemen	9

Sumber : Data primer diolah, 2016.

Kuesioner yang diberikan kepada responden memperbolehkan responden memilih lebih dari satu jenis properti yang dipilih sebagai investasi mereka. Berdasarkan hasil jawaban responden, dapat diketahui bahwa properti yang paling banyak dipilih sebagai investasi adalah berupa lahan tanah, sebanyak 55 responden mempunyai lahan tanah. Properti kedua yang paling diminati investor adalah indekos atau kos-kosan, sebanyak 43 responden memiliki indekos. Sedangkan untuk rumah (bukan untuk dihuni sendiri) dan kontrakan sama besar, yaitu sebanyak 24 responden. Kemudian diikuti oleh ruko (rumah toko), sebanyak 18 responden. Barulah apartemen, sebanyak 9 responden dan terakhir penginapan, sebanyak 6 responden.

4.2.2 Persepsi Responden terhadap Bias Investasi Properti di Yogyakarta

Analisis ini menjelaskan secara deskriptif tentang penilaian responden terhadap ada atau tidaknya bias investasi properti di Yogyakarta. Dari analisis ini kita akan mengetahui seberapa bias investor properti di Yogyakarta dalam skala satu (sangat tidak setuju) sampai enam (sangat setuju). Sehingga dalam menentukan kriteria penilaian konsumen terhadap variabel penelitian dapat dilakukan dengan interval sebagai berikut :

Nilai terrendah : 1

Nilai tertinggi : 6

Interval = $6 - 1 / 6 = 0.83$

1,00 - 1.83 : Sangat tidak setuju

1,83 – 2,66 : Tidak setuju

2,66 – 3,49 : Agak tidak setuju

3,49 – 4,32 : Agak setuju

4,32 - 5,15 : Setuju

5,15 – 6,00 : Sangat Setuju

Berikut ini adalah hasil penilaian responden pada bias investasi properti di Yogyakarta :



Tabel 4.5

Penilaian Responden pada Bias Investasi Properti di Yogyakarta

Bias	Mean	Kriteria
<i>Home Selection Bias</i>	4.672	Setuju
<i>Confirmation Bias</i>	3.823	Agak Setuju
<i>Herding</i>	3.411	Agak Tidak Setuju

Sumber : Data diolah, 2016.

1) *Home Selection Bias*

Home selection bias adalah kecenderungan untuk memilih pasar lokal (pasar yang dekat dengan investor) tanpa alasan yang sulit dijelaskan. Biasanya bias ini dikaitkan dengan jarak dan familiaritas. Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa rata-rata penilaian responden terhadap *home selection bias* pada investasi properti di Yogyakarta adalah sebesar 4,672 yang berarti setuju. Secara keseluruhan responden memberikan penilaian yang cukup tinggi terhadap variabel *home selection bias* karena ada pada interval 4,32 – 5,15. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat *home selection bias* dalam pengambilan keputusan investasi properti di Yogyakarta.

2) *Confirmation Bias*

Confirmation bias adalah perilaku yang hanya sudi mendengarkan informasi yang seseorang ingin dengar, informasi yang tidak mendukung keputusannya tidak ia anggap meskipun memengaruhi hasil yang akan didapatkan. Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa rata-rata penilaian responden terhadap *confirmation bias* pada investasi properti di Yogyakarta adalah sebesar 3.823 yang berarti agak setuju. Secara keseluruhan responden memberikan nilai yang agak tinggi terhadap variabel *confirmation bias* karena ada pada interval 3,49 – 4,32. Hal ini

menunjukkan bahwa terdapat *confirmation bias* dalam pengambilan keputusan investasi properti di Yogyakarta.

3) *Herding*

Herding adalah perilaku meniru keputusan investasi orang lain tanpa pertimbangan yang berarti. Perilaku ini mengakibatkan seseorang cenderung mengikuti *trend* dalam pengambilan keputusan. Berdasarkan hasil analisis deskriptif pada tabel 4.5 dapat dilihat bahwa rata-rata penilaian responden terhadap *herding* pada investasi properti di Yogyakarta adalah sebesar 3.411 yang berarti agak tidak setuju. Secara keseluruhan responden memberikan nilai yang agak rendah terhadap variabel *herding* karena ada pada interval 2,66 – 3,49. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat *herding* dalam pengambilan keputusan investasi properti di Yogyakarta.

4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas Data

4.2.1 Uji Validitas

Uji validitas ini menggunakan data responden sebanyak 96 orang. Uji validitas bertujuan untuk mengukur sejauh mana ketepatan suatu alat ukur untuk melakukan fungsi ukurnya. Teknik yang digunakan untuk uji validitas adalah korelasi *Pearson Product Moment*. Instrumen pengukuran dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Secara statistik, angka korelasi yang diperoleh harus dibandingkan dengan angka kritik tabel korelasi nilai r . Untuk taraf signifikansi 0.05 dengan jumlah responden sebanyak 96 orang, maka r tabelnya adalah 0.2006. Hasil uji validitas dapat ditunjukkan pada tabel berikut :

Tabel 4.6

Hasil Uji Validitas

Variabel	Atribut	r Tabel	r Hitung	Keterangan
Home Selection Bias	HSB 1	0.2006	0.674	VALID
	HSB 2	0.2006	0.585	VALID
Confirmation Bias	CB 1	0.2006	0.532	VALID
	CB 2	0.2006	0.618	VALID
Herding	HR 1	0.2006	0.578	VALID
	HR 2	0.2006	0.627	VALID

Sumber data : diolah 2016

Dari tabel 4.6 dapat diketahui bahwa besar koefisien korelasi seluruhnya mempunyai r hitung yang lebih besar dari r tabel ($r \text{ tabel} = 0.2006$). Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan dalam kuesioner dinyatakan valid. Artinya, setiap butir pertanyaan dinyatakan layak sebagai instrumen untuk mengukur data penelitian.

4.2.2 Uji Reliabilitas

Teknik yang digunakan untuk menilai reliabilitas adalah Cronbach Alpha. Instrumen dikatakan reliable (handal) jika nilai Cronbachs Alpha lebih dari 0.60. Hasil uji reliabilitas dapat ditunjukkan pada tabel berikut :

Tabel 4.7

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Jumlah Pertanyaan	Cronbach Alpha	Batasan Minimum	Keterangan
<i>Home Selection Bias</i>	2	0.729	0.6	RELIABEL
<i>Confirmation Bias</i>	2	0.637	0.6	RELIABEL

<i>Herding</i>	2	0.657	0.6	RELIABEL
----------------	---	-------	-----	----------

Sumber data : diolah 2016

Berdasarkan uji reliabilitas yang telah dilaksanakan, didapatkan hasil seperti yang telah terangkum dalam tabel 4.7. Dapat diketahui bahwa nilai koefisien Cronbach's Alpha pada seluruh variabel lebih besar dari nilai kritis yaitu 0.6. Sesuai dengan Ghozali (2005) yang menyatakan bahwa suatu konstruk atau variabel dikatakan reliable jika menghasilkan nilai Cronbach's Alpha > 0.60 . Maka dapat disimpulkan bahwa semua butir pertanyaan dalam setiap variabel penelitian reliable atau handal. Pertanyaan-pertanyaan yang ada pada kuesioner dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

4.3 Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis atau analisis kuantitatif digunakan untuk menguji apakah perilaku bias atau tidak bias dalam investasi properti di Yogyakarta signifikan. Analisis statistik dalam penelitian ini menggunakan uji Z proporsi tunggal (*Z-test single proportion*).

4.3.1 Home Selection Bias

Penulis menguji *home selection bias* menggunakan alat bantu kalkulator statistik dengan nilai *observed proportion* sebesar 89.58, *sample size* sebesar 96 dan *null hypothesis value* sebesar 50%. Dari perhitungan tersebut didapatkan hasil :

Tabel 4.8

Hasil Uji Z Proporsi Tunggal pada *Home Selection Bias*

<i>Home Selection Bias</i>	
z-statistik	7.756
significance level	P < 0.0001
95% CI of observed proportion	81.67 to 94.89

Sumber : Data primer diolah, 2016.

Dalam tabel 4.8 ditunjukkan bahwa nilai z hitung sebesar 7.756, sedangkan nilai z tabel adalah 1.645. Oleh karena itu H_0 ditolak, yang berarti bahwa mayoritas investor properti di Yogyakarta terjangkit *home selection bias*. Dengan tingkat signifikansi kurang dari 0.05 maka hasil dari perhitungan diatas signifikan. Penulis 95% yakin bahwa antara 81.67% hingga 94.89% investor properti terjangkit *home selection bias*. 88.28% investor properti di Yogyakarta terjangkit *home selection bias*.

4.3.2 Confirmation Bias

Penulis menguji *confirmation bias* menggunakan alat bantu kalkulator statistik dengan nilai *observed proportion* sebesar 72.92, *sample size* sebesar 96 dan *null hypothesis value* sebesar 50%. Dari perhitungan tersebut didapatkan hasil :

Tabel 4.9

Hasil Uji Z Proporsi Tunggal pada *Confirmation Bias*

<i>Confirmation Bias</i>	
z-statistik	4.491
significance level	P < 0.0001

95% CI of observed proportion	62.89 to 81.49
-------------------------------	----------------

Sumber : Data primer diolah, 2016.

Dalam tabel 4.8 ditunjukkan bahwa nilai z hitung sebesar 4.491, sedangkan nilai z tabel adalah 1.645. Oleh karena itu H_0 ditolak, yang berarti bahwa mayoritas investor properti di Yogyakarta terjangkau *confirmation bias*. Dengan tingkat signifikansi kurang dari 0.05 maka hasil dari perhitungan diatas signifikan. Penulis 95% yakin bahwa antara 62.89% hingga 81.49% investor properti terjangkau *confirmation bias*. 72.19% investor properti di Yogyakarta terjangkau *confirmation bias*.

4.3.3 Herding

Penulis menguji *herding* menggunakan alat bantu kalkulator statistik dengan nilai *observed proportion* sebesar 15.63, *sample size* sebesar 96 dan *null hypothesis value* sebesar 50%. Dari perhitungan tersebut didapatkan hasil :

Tabel 4.10

Hasil Uji Z Proporsi Tunggal pada *Herding*

<i>Herding</i>	
z-statistik	-6.735
significance level	$P < 0.0001$
95% CI of observed proportion	9.02 to 24.46

Sumber : Data primer diolah, 2016.

Dalam tabel 4.8 ditunjukkan bahwa nilai z hitung sebesar -6.735, sedangkan nilai z tabel adalah 1.645. Oleh karena itu H_0 diterima, yang berarti bahwa mayoritas investor properti di Yogyakarta tidak terjangkau *herding* . Dengan tingkat signifikansi kurang dari 0.05 maka hasil dari perhitungan diatas signifikan. Penulis 95% yakin bahwa antara

9.02% hingga 24.46% investor properti terjangkau *herding*. Hanya 16.74% investor properti di Yogyakarta yang terjangkau *herding*.

4.4 Pembahasan

4.4.1 *Home Selection Bias* pada Investor Properti di Yogyakarta

Seperti yang sudah dijelaskan pada sub-bab sebelumnya, bahwa terdapat *home selection bias* pada investor properti di Yogyakarta. Individu yang disebut dengan investor properti adalah seseorang yang membeli properti demi mendapatkan keuntungan dari penerimaan di masa yang akan datang. Juga, properti yang dimiliki bukanlah untuk dihuni sendiri.

Kontribusi pesatnya pembangunan properti di Yogyakarta bukan hanya dipegang oleh institusi, tetapi juga perorangan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya properti-properti yang dimiliki oleh investor rumah tangga. Misalkan dapat dilihat di sekitar kita banyak berdiri properti berupa rumah toko (ruko), penginapan, indekos, kontrakan dan properti lainnya.

Rumah toko yang sering kita jumpai belum tentu dimiliki oleh sebuah institusi, penulis menemukan beberapa investor yang memang membangun rumah toko di atas lahan tanah miliknya untuk disewakan. Begitu juga penginapan, banyak penginapan-penginapan kecil yang disewakan oleh investor rumah tangga. Banyak diantaranya bekerja sama dengan perusahaan pemasaran seperti *Nida Room* atau *Airy Room*. Properti lain yang menyumbang cukup banyak jumlah dalam penelitian ini adalah indekos atau kos-kosan. Yogyakarta dikenal sebagai kota pelajar, implikasinya banyak

investor properti yang memutuskan untuk memanfaatkan peluang tersebut untuk menjadikan lahan propertinya sebagai peluang bisnis indekos.

Dalam membangun properti atau menginvestasikan sumber dayanya pada properti, investor properti tidak berbeda jauh dengan investor pasar modal. Asri (2013) mengatakan bahwa termasuk ke dalam kelompok apapun seorang investor (terpelajar atau tidak, berpengalaman atau tidak, pria atau wanita, tua atau muda, investor besar atau kecil), ia pasti melibatkan emosinya dalam proses pengambilan keputusan investasi.

Home selection bias merupakan bias yang membuat individu untuk memiliki kecenderungan memilih pasar domestik, pasar yang dekat dengan dirinya dengan alasan yang sulit untuk dijelaskan secara rasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat *home selection bias* pada investor properti di Yogyakarta. Hal ini ditunjukkan dari reaksi responden terhadap pernyataan dalam kuesioner. Kebanyakan responden merasa tidak nyaman atau bahkan tidak mau menginvestasikan sumber daya yang mereka punya pada properti diluar provinsi Yogyakarta.

Home selection bias biasanya dikaitkan dengan jarak dan familiaritas. Semakin jauh jarak properti, semakin tidak nyaman pula seorang investor untuk menginvestasikan dananya pada properti tersebut. Kurang familiarnya investor dengan sebuah wilayah juga berkontribusi pada *home selection bias*. Hal ini menjadi kurang rasional karena sekarang banyak sumber informasi yang cukup untuk mengetahui keadaan pasar, letak, keamanan dan aksesibilitas dari sebuah properti. Bahkan kini ada aplikasi untuk mengetahui hal-hal tersebut dari *smart phone* kita. Aplikasi ini bernama rumah.com.

Belum ada penelitian yang mengkaitkan *home selection bias* dengan investasi properti sebelumnya. Namun, *home selection bias* ini banyak ditemukan pada investor pasar modal, seperti yang dijelaskan oleh Lutje dan Menkhoff (2007), bias ini tidak hanya ditemukan pada investor rumah tangga di Jerman tapi juga pada level manajer investasi. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Grinblatt dan Keloharju, (2001), menyebutkan bahwa investor cenderung berinvestasi pada perusahaan yang dekat dengannya.

4.4.2 Confirmation Bias pada Investor Properti di Yogyakarta

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat *confirmation bias* pada investor properti di Yogyakarta. *Confirmation bias* terjadi ketika seseorang hanya sudi mendengar informasi yang ia ingin dengar, dan tidak peduli dengan informasi apapun yang ia tidak ingin dengar padahal informasi tersebut memengaruhi penerimaan yang akan ia dapatkan di masa yang akan datang (Asri, 2013).

Selain hanya mengumpulkan informasi yang ia ingin dengar, seseorang yang terjangkit *confirmation bias* akan mencari informasi yang mendukung keputusan investasinya setelah keputusan tersebut dibuat. Jika investor tersebut rasional, maka ia tak perlu lagi menekankan bahwa keputusannya sudah benar dengan cara mencari informasi-informasi yang mendukung keputusan investasinya setelah sudah melakukan keputusan investasi.

Confirmation bias ini dapat dipicu oleh keterlibatannya yang besar pada suatu kegiatan pada masa lalu, pengetahuan dan pengalaman tentang sesuatu, atau bisa juga disebabkan oleh sekedar rasa kagum atas sesuatu. Karena investor hanya memilih

informasi yang mendukung keputusan investasinya, investor akan merasa percaya diri secara berlebihan (*overconfident*) tentang penilaian keputusan (Park, Konan, Gu, Kumar dan Raghunathan, 2010).

Confirmation bias ditemukan pada investor pasar modal di Korea Selatan (Park, Konan, Gu, Kumar dan Raghunathan, 2010). Selain itu, penelitian Shefrin (2001) membuktikan adanya perilaku *confirmation bias* pada investor korporat. Dalam konteks investasi properti, penulis belum menemukan penelitian yang membahas tentang *confirmation bias*.

4.4.3 Herding pada Investor Properti di Yogyakarta

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat *herding* pada investor properti di Yogyakarta. Menurut Shiller (1995) dalam Asri (2013) *herding* adalah perilaku kelompok yang secara bersama-sama melakukan suatu tindakan dengan saling meniru satu sama lain, padahal mereka sendiri belum tentu tahu apa yang mereka lakukan.

Herding adalah suatu perilaku yang cenderung meniru perbuatan yang dilakukan oleh orang lain daripada mengikuti keyakinannya ataupun informasi yang dimiliki (Hirshleifer dan Teoh, 2003). Perilaku ini adalah kesalahan yang paling umum di mana investor cenderung mengikuti keputusan investasi yang diambil oleh mayoritas. Alasan utama *herding* adalah tekanan atau pengaruh oleh rekan-rekan atau orang-orang sekitar. *Herding* dapat membuat seseorang tiba-tiba merubah keputusannya karena *herding* sangat terpengaruh dengan pilihan investasi orang lain. *Herding*

termasuk perilaku yang kurang independen. Walaupun pilihan pasar mungkin saja buruk. Investor akan tetap mengikuti apa yang dipilih oleh pasar.

Herding banyak ditemukan pada investor pasar modal. Salah satu contohnya adalah penelitian Nofsinger dan Sias (1999) yang mengatakan bahwa perilaku *herding* tampak pada investor institusional maupun investor rumah tangga. Pada penelitian Graham (1999) ditemukan bahwa jika seorang analis mempunyai reputasi yang tinggi, atau kemampuan yang rendah, atau bahkan ketika informasi di pasar cocok dengan informasi pribadinya, ia cenderung untuk menampakkan perilaku herding. Bahkan perilaku herding tampak lebih tinggi pada saham-saham kecil (Wermers, 1999).

Perilaku *herding* yang dikaitkan dengan investasi properti sudah pernah diteliti di Indonesia sebelumnya. Penelitian itu mengambil tempat di Surabaya. Anastasia dan Gozalie (2015) menjadikan properti hunian sebagai focus penelitian mereka. Sesuai dengan hasil penelitian yang penulis lakukan, perilaku *herding* tidak menjangkit sebagian besar investor properti di Surabaya. *Herding* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan investasi properti di Surabaya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat *home selection bias* pada investor properti di Yogyakarta. *Home selection bias* merupakan bias yang membuat individu untuk memiliki kecenderungan memilih pasar domestik, pasar yang dekat dengan dirinya dengan alasan yang sulit untuk dijelaskan secara rasional. *Home selection bias* ini banyak ditemukan pada investor pasar modal, Lutje dan Menkhoff (2007) dan Grinblatt dan Keloharju (2001), menyebutkan bahwa investor cenderung berinvestasi pada perusahaan yang dekat dengannya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat *confirmation bias* pada investor properti di Yogyakarta. *Confirmation bias* terjadi ketika seseorang hanya sudi mendengar informasi yang ia ingin dengar, dan tidak peduli dengan informasi apapun yang ia tidak ingin dengar padahal informasi tersebut memengaruhi penerimaan yang akan ia dapatkan di masa yang akan datang (Asri, 2013). *Confirmation bias* ditemukan pada investor pasar modal. Park, Konan, Gu, Kumar dan Raghunathan (2010) dan Shefrin (2001) membuktikan adanya perilaku *confirmation bias* pada investor pasar modal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat *herding* pada investor properti di Yogyakarta. *Herding* adalah suatu perilaku yang cenderung meniru perbuatan yang dilakukan oleh orang lain daripada mengikuti keyakinannya ataupun

informasi yang dimiliki (Hirshleifer dan Teoh, 2003). Perilaku *herding* yang dikaitkan dengan investasi properti sudah pernah diteliti di Indonesia sebelumnya. Penelitian itu mengambil tempat di Surabaya. Anastasia dan Gozalie (2015) menjadikan properti hunian sebagai fokus penelitian mereka. Sesuai dengan hasil penelitian yang penulis lakukan, perilaku *herding* tidak menjangkit sebagian besar investor properti di Surabaya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan kesimpulan mengenai *home selection bias*, *confirmation bias* dan *herding* pada investor properti di Yogyakarta, dapat disampaikan beberapa saran yang bersangkutan dengan permasalahan penelitian ini kepada investor properti di Yogyakarta, yaitu :

1. Investor properti di Yogyakarta dapat mempertimbangkan untuk berinvestasi properti bukan hanya di provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, tetapi juga di kota lain. Investor properti juga dapat menggunakan aplikasi Rumah.com untuk mempermudah pencarian properti dimana pun di Indonesia.
2. Investor properti di Yogyakarta lebih menerima dan mempertimbangkan semua informasi relevan yang memengaruhi keputusan investasi propertinya, bukan hanya mempertimbangkan informasi yang mendukung keputusan investasi mereka atau informasi yang hanya ingin mereka dengar.

Daftar Pustaka :

- Asri, Marwan. (2013). *Keuangan Keperilakuan*. BPFE. Yogyakarta.
- Adair, Alastair, Jim Berry dan Stanley McGreal. (1996). Valuation of Residential Property: Analysis of Participant Behavior. *Journal of Property Valuation and Investment*. Vol.14 Isu 1. Halaman 20-35.
- Baker, H. Kent dan John R. Nofsinger. (2002). *Psychological Biases of Investors*. Financial Services Review 11. Halaman 97-116.
- Chandra, Christian. (2014). Persepsi Bias Investor dalam Keputusan Investasi pada Masyarakat yang Berusia Produktif di Surabaya. *FINESTA*. Vol.2 No.1. Halaman 109-113.
- Chen, Gongmen, Kenneth A. Kim, John R. Nofsinger dan Oliver M. Rui. (2007). Trading Performance, Disposition Effect, Overconfidence, Representativeness Bias, and Experience of Emerging Market Investors. *Journal of Behavior Decision Making*. Vol. 20. No. 4. Halaman 425-451.
- Coval, Joshua D. dan Tobias J. Moskowitz. (1990). *The Geography of Investment: Informed Trading and Asset Prices*. CRSP Working Paper. No. 502.
- De Bondt, Werner F. M. dan Richard Thaler. (1985). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*. Vol.40 No.3. Halaman 793-805.
- Diaz, Julian dan Andrew Hansz. (2007). Understanding the Behavioral Paradigm in Property Research. *Pacific Rim Property Research Journal*. Vol.13 No.1. Halaman 16-34.
- Elster, Jon. (1998). Emotion and Economic Theory . *Journal of Economic Literature*. Vol.36 No.1. Halaman 47-74.
- Falkenstein, Eric G. (1996). Preferences for Stock Characteristics As Revealed by Mutual Fund Portfolio Holdings. *The Journal of Finance*. Vol. 51. No.1. Halaman 111-135.

- Fama, Eugene F. (1998). Market Efficiency, Long-term Returns, and Behavioral Finance. *Journal of Financial Economics* 49. Halaman 283-306.
- Ghozali, Imam. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Gilovich, Thomas dan Victoria Husted Medvec. *The Experience of Regret : What, When and Why*. *Psychological Review*. Vol. 102. No. 2. Halaman 379-395.
- Gozalie, Stephanie dan Njo Anastasia. (2015). Pengaruh Perilaku Heuristics dan Herding Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi Properti Hunian. *FINESTA*. Vol.3 No.2. Halaman 28-32.
- Graham, John R. (1999). Herding among Investment Newsletters: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*. Vol.54. No.1. Halaman 237-268.
- Grinblatt, Mark dan Matti Keloharju. (2001). How Distance, Language, and Culture Influence Stockholdings and Trades. *The Journal of Finance*. Vol. 56. No. 3. Halaman 1053-1073.
- Hirshleifer, David dan Siew Hong Teoh. (2003). Limited Attention, Information Disclosure, and Financial Reporting. *Journal of Accounting and Economics*. Vol.36. Issue 1-3. Halaman 337-386.
- Kahneman, Daniel dan Amos Tversky. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. Vol.47 No. 2. Halaman 263-292.
- Lütje, Torben dan Lukas Menkhoff. (2003). *Risk Management, Rational Herding and Institutional Investors: A Macro View*. Discussion Paper No.285.
- Lütje, Torben dan Lukas Menkhoff. (2007). What Drives Home Bias? Evidence from Fund Managers' Views. *International Journal of Finance and Economics*. Vol.12 Issue 1. Halaman 21-35.
- Maharani, Shinta. (2016). *Yogyakarta Marak Pembangunan Hotel, Ini Kritik Ekonom UGM*. <https://m.tempo.co/read/news/2016/01/23/090738700/yogyakarta-marak-pembangunan-hotel-ini-kritik-ekonom-ugm>. Diakses pada 30 April 2016.

- Menkhoff, Lukas dan Marina Nikiforow. (2009). Professionals' Endorsement of Behavioral Finance: Does it impact their perception of markets and themselves? *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol.71 Issue 2. Halaman 318-329.
- Nofsinger, John R. (2005). Social Mood and Financial Economics. *Journal of Behavioral Finance*. Vol.6. No.3. Halaman 144-160.
- Nofsinger, John R. dan Richard W. Sias. (1999). Herding and Feedback Trading by Institutional and Individual Investors. *The Journal of Finance*. Vol. 54. No. 6. Halaman 2263-2295.
- Nugraha, Nuris Fimansyah dan Kartini. (2015). Pengaruh Illution of Control, Overconfidence dan Emotion Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi pada Investor di Yogyakarta. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*. Vol.4 No.2. Halaman 115-123
- Park, Jae Hong, Prabhudev Konana, Bin Gu, Alok Kumar dan Rajagopal Raghunathan. *Confirmation Bias, Overconfidence, and Investment Performance: Evidence from Stock Message Boards*. McCombs Research Paper Series No. IROM-07-10.
- Shefrin, Hersh. (2001). Behavioral Corporate Finance. *Journal of Applied Corporate Finance*. Vol.14 No.3. Halaman 1-17.
- Shefrin, Hersh dan Meir Statman. (2000). Behavioral Portfolio Theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol.35 No.2. Halaman 127-151.
- Shiller, Robert J. (2007). *Understanding Recent Trends In House Prices and Home Ownership*. COWLES FOUNDATION DISCUSSION PAPER. No.1630
- Sina, Peter Garlans. (2014). Representativeness Bias dan Demografi dalam Membuat Keputusan Keuangan. *Jurnal Manajemen*. Vol.14 No.1. Halaman 81-95

- Sultana, Syed Tabassum dan S. Pardhasaradhi. (2014). Loss Aversion Bias Effect on Investment Decisions of Individual Equity Investors - An Empirical Analysis. *SUMEDHA Journal of Management*. Vol.3 No.4. Halaman 150-160.
- Sumtoro, Andrian dan Njo Anastasia. (2015). Perilaku Keuangan Dalam Pengambilan Keputusan Berinvestasi Properti Residensial Di Surabaya. *FINESTA*. Vol.3 No.1. Halaman 41-45.
- Suwitro, Aileen Liana dan Njo Anastasia. (2015). Perilaku Berinvestasi Properti di Bali. *FINESTA*. Vol.3 No.1. Halaman 74-78.
- Tandelilin, Eduardus. (2001). *Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Thaler, Richard H. (1987). Anomalies: The January Effect. *The Journal of Economic Perspective*. Vol.1 No.1. Halaman 197-201.
- Tversky, Amos dan Daniel Kahneman. (1974). The Framing Decision and The Psychology of Choice. *Science, New Series*. Vol. 185 Isu 4157. Halaman 1124-1131
- Tversky, Amos dan Daniel Kahneman. (1981). *Science, New Series*. Vol.211 No.4481. Halaman 453-458.
- Wermers, Russ. (1999). Mutual Fund Herding and The Impact on Stock Prices. *The Journal of Finance*. Vol. 54. No. 2. Halaman 581-622.

Lampiran 1 :

Kuesioner untuk Responden Investor Properti di Yogyakarta

Nama :

Jenis Kelamin :

- Laki-laki
- Perempuan

Usia :

- < 30 tahun
- 30 – 50 tahun
- >50 tahun

Pekerjaan :

- Pegawai Negeri Sipil
- Pegawai Swasta
- Wirausahawan
- Pelajar/Mahasiswa
- Lainnya

Jenis Investasi Properti :

- Rumah (bukan untuk dihuni)
- Kontrakan
- Kos-kosan
- Ruko
- Apartemen
- Penginapan
- Tanah



No.	Pernyataan	SS	S	AS	ATS	TS	STS
1	Saya lebih memilih berinvestasi properti di Yogyakarta meskipun kota lain mempunyai tingkat keamanan, aksesibilitas dan prospek penerimaan yang lebih baik.						
2	Saya enggan berinvestasi properti di kota lain karena jaraknya yang jauh dan saya kurang <i>familiar</i> dengan kota tersebut.						

3	Saya mencari informasi yang mendukung keputusan investasi properti saya, informasi yang bertolak belakang dengan keputusan investasi saya akan saya abaikan meskipun berpengaruh pada penerimaan saya di masa yang akan datang.						
4	Keahlian saya dalam menilai keputusan investasi properti sudah sangat baik, sehingga tidak perlu mempertimbangkan informasi yang tidak sesuai dengan keputusan investasi saya.						
5	Jika penilaian investasi saya bertolak belakang dengan keputusan investasi kebanyakan rekan saya dan ahli investasi properti, saya lebih mempercayai penilaian rekan dan ahli investasi properti daripada pertimbangan saya sendiri.						
6	Jika banyak rekan saya yang berinvestasi kepada properti tertentu, saya akan mengikuti keputusan investasi mereka tanpa pertimbangan yang berarti.						

Keterangan :

SS : Sangat Setuju

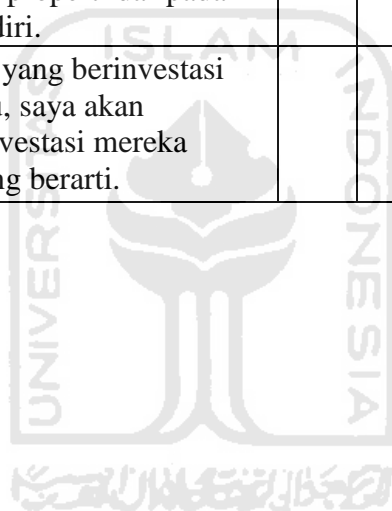
S : Setuju

AS : Agak Setuju

ATS : Agak Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju



Lampiran 2 :
Profil Responden

Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan	Rumah (bukan untuk diwuni)	Kontrak	Kos-kosan	Penginapan	Tanah	Ruko	Apartemen
Wawan Budianta	L	30 - 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil					Tanah		
Endah NH	P	< 30 tahun	Lainnya					Tanah	Ruko	
Yudha Anggawa	L	< 30 tahun	Pegawai Swasta			Kos-kosan				
Lafeta	P	< 30 tahun	Lainnya			Kos-kosan				
Heru Widodo	L	> 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil			Kos-kosan				
Nadia rahma	P	< 30 tahun	Lainnya	Rumah (bukan untuk diwuni)						
Wahyuni Nur Susilowati	P	30 - 50 tahun	Lainnya					Tanah		
Sinta Puspiya Sari	P	< 30 tahun	Pegawai Swasta			Kos-kosan				
Hery Nugroho	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta					Tanah		
privas	P	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta			Kos-kosan				
Salsa	P	< 30 tahun	Pegawai Swasta							Apartemen
Jojoer sthaana	P	> 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil			Kos-kosan				
Istiyad widodo	L	< 30 tahun	Pelajar/ Mahasiswa				Penginapan	Tanah		Apartemen
Risky Andi	L	< 30 tahun	Wirasahawan		Kontrak	Kos-kosan		Tanah	Ruko	
filka	P	< 30 tahun	Wirasahawan			Kos-kosan				
Widhan	L	< 30 tahun	Wirasahawan			Kos-kosan				
Anom PBA	L	< 30 tahun	Pelajar/ Mahasiswa					Tanah		
Nia	P	< 30 tahun	Lainnya		Kontrak	Kos-kosan			Ruko	
Rizqi Ramadhani	L	< 30 tahun	Pelajar/ Mahasiswa	Rumah (bukan untuk diwuni)						
RHM	L	< 30 tahun	Pegawai Negeri Sipil					Tanah		Apartemen
Nadya sofia	P	< 30 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk diwuni)	Kontrak	Kos-kosan		Tanah	Ruko	
Fida Ramadhanti	P	< 30 tahun	Pelajar/ Mahasiswa			Kos-kosan				
Hesti D	P	> 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrak			Tanah		
NA	P	< 30 tahun	Wirasahawan					Tanah	Ruko	

†	P	< 30 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dijual)							
Yesty	P	< 30 tahun	Pegawai Swasta				Kos-kosern				Apartemen
Nurlina	P	< 30 tahun	Wirasahawan							Tanah	
Emon Tarman	L	> 50 tahun	Wirasahawan		Kontrakan					Tanah	
E	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern			Tanah	Ruko
Artina	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern	Pengelolaan		Tanah	
NNIK											
DAKWA WATI	P	> 50 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dijual)							
Ratih Puji Yanti Herana	P	< 30 tahun	Pelajar Mahasiswa								Apartemen
Zia	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern			Tanah	Ruko
Xxxxx	L	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern				
Lutfi Naufal	L	< 30 tahun	Pelajar Mahasiswa				Kos-kosern				
Ataulid	L	< 30 tahun	Pelajar Mahasiswa				Kos-kosern				
Heeti Dwi Cahyaningrum	P	< 30 tahun	Pelajar Mahasiswa				Kos-kosern			Tanah	
Tata	P	< 30 tahun	Wirasahawan		Kontrakan		Kos-kosern			Tanah	
Tri Fatmawati	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern			Tanah	Apartemen
Suci Wulandari	P	< 30 tahun	Pegawai Negeri Sipil				Kos-kosern				Apartemen
arviana dwi hiswaryani	P	< 30 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dijual)							
Amalia Fatma Nurdermaya	P	< 30 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dijual)				Pengelolaan		Tanah	Apartemen
Zizah	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern				
Tia	P	< 30 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dijual)	Kontrakan		Kos-kosern	Pengelolaan		Tanah	
Hadis Hidarman	L	< 30 tahun	Pelajar Mahasiswa	Rumah (bukan untuk dijual)	Kontrakan		Kos-kosern	Pengelolaan			Ruko
Abdullah	L	< 30 tahun	Pelajar Mahasiswa	Rumah (bukan untuk dijual)							
isna	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern			Tanah	Ruko
Hevy	P	< 30 tahun	Wirasahawan		Kontrakan		Kos-kosern			Tanah	Ruko
NDK	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern				
Yasminah L. Idradjanti	P	< 30 tahun	Pegawai Swasta				Kos-kosern			Tanah	
Devi Wahyuni	P	< 30 tahun	Wirasahawan				Kos-kosern				
Sudarisman	L	> 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil							Tanah	
Kusumo aji suryo	L	< 30 tahun	Wirasahawan								

Radhya Adli Wicaksono	L	< 30 tahun	Pelajar/Mahasiswa		Kontrakan	Kos-kosan			Apartemen
Suradi	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dijual)	Kontrakan	Kos-kosan	Tanah		
Rendy	L	< 30 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dijual)	Kontrakan	Kos-kosan	Tanah	Ruko	
SERA	P	< 30 tahun	Wirausahawan				Tanah		
Gunawan Tri Prabowo	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dijual)			Tanah		
sumati	P	> 50 tahun	Wirausahawan	Rumah (bukan untuk dijual)			Tanah		
Dwi praptiningsih	P	30 - 50 tahun	Lainnya	Rumah (bukan untuk dijual)					
Intan	P	30 - 50 tahun	Lainnya			Kos-kosan	Tanah		
Calyonugroho	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dijual)					
juwawan	P	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta				Tanah		
Bambang Rahmawati Ningsih	P	> 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrakan	Kos-kosan	Tanah	Ruko	Apartemen
Wahyu Widati	P	30 - 50 tahun	Wirausahawan			Kos-kosan	Tanah		
Endang Nurban	P	30 - 50 tahun	Lainnya				Tanah		
Rasni Nurrami	P	30 - 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrakan		Tanah		
Dyah dhani	P	< 30 tahun	Lainnya			Kos-kosan			
Arisa Azizah	P	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dijual)		Kos-kosan	Tanah	Ruko	
Siati puromono	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta		Kontrakan		Tanah		
Sumarti	P	> 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil				Tanah		
Ranni	P	30 - 50 tahun	Wirausahawan					Ruko	
evriza	L	30 - 50 tahun	Wirausahawan	Rumah (bukan untuk dijual)	Kontrakan		Tanah		
Beti Artiona	P	30 - 50 tahun	Lainnya	Rumah (bukan untuk dijual)	Kontrakan	Kos-kosan			
Joko suvibho	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta			Kos-kosan	Tanah		
Ananda premowo	L	30 - 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrakan	Kos-kosan	Tanah		
Bambang prasilo	L	30 - 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrakan		Tanah		
Anindita pradana sutyio	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dijual)					
Poni Sudati	P	30 - 50 tahun	Lainnya			Kos-kosan			
Didik Kristawan	L	30 - 50 tahun	Wirausahawan	Rumah (bukan untuk dijual)			Tanah		

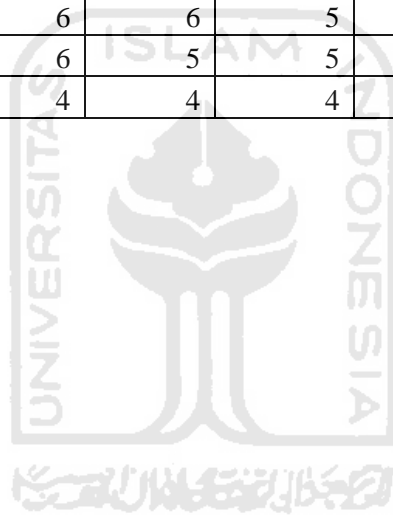
Diana Yekawati	P	30 - 50 tahun	Lainnya						Tanah		
Marsana	L	30 - 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrak				Tanah		
Asrita	P	30 - 50 tahun	Lainnya		Kontrak	Kos-kosan					
Tivy	P	30 - 50 tahun	Wirasahawan						Tanah		
Nia Christina	P	< 30 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrak				Tanah		
Kukuh Pratiemo	L	30 - 50 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dihuni)					Tanah		
Hardanu	L	> 50 tahun	Wirasahawan			Kos-kosan					
Ida Istianto	P	30 - 50 tahun	Wirasahawan		Kontrak					Ruko	
Diana Herawati	P	30 - 50 tahun	Lainnya	Rumah (bukan untuk dihuni)							
Zandra	P	30 - 50 tahun	Wirasahawan	Rumah (bukan untuk dihuni)					Tanah		
AMTH	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta	Rumah (bukan untuk dihuni)					Tanah	Ruko	
Gito Siswanto	L	30 - 50 tahun	Pegawai Negeri Sipil		Kontrak				Tanah		
IS	L	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta						Tanah		
Murniyati	P	> 50 tahun	Wirasahawan							Ruko	
AK	P	30 - 50 tahun	Wirasahawan		Kontrak				Tanah	Ruko	
Wuri Darmawati	P	30 - 50 tahun	Lainnya	Rumah (bukan untuk dihuni)							
Wahyuni	P	30 - 50 tahun	Pegawai Swasta						Tanah		

Lampiran 3 :
Penilaian Responden

Nama	HSB_1	HSB_2	CB_1	CB_2	HR_1	HR_2
Wawan Budianta	5	5	4	3	2	2
Endah N H	4	6	2	1	2	1
Yudha Anggawa	6	5	6	6	6	5
Lafera	3	3	3	3	5	3
Heru Widodo	5	5	3	4	1	2
Nadia rahma	5	3	4	3	3	2
Wahyuni Nur Susilowati	5	5	5	4	5	4
Sinta Puspita Sari	6	5	2	2	4	2
Hery Nugroho	5	5	4	3	3	5
priyas	5	5	4	3	4	3
Salsa	5	6	5	4	3	3
Jojo siahaan	4	4	2	3	5	4
Irsyad widodo	4	3	2	3	5	3
Risky Andi	5	5	3	3	3	3
fika	6	5	4	5	3	3
Wildhan	5	4	3	4	5	5
Anom PBA	5	5	3	4	3	4
Nia	4	4	5	4	3	2
Rizqi Ramadhani	4	5	4	4	5	3
RHM	6	4	2	4	5	4
Nadya sofia	2	2	3	3	3	3
Fitra Ramadhanti	4	5	5	5	4	3
Hesti D	5	4	4	3	3	3
NA	4	2	5	4	4	3
t	3	3	4	4	4	3
Yetty	3	4	3	2	4	2
Nurlina	5	5	5	4	4	3
Emon Tarman	5	4	5	4	5	2
	5	5	5	2	3	2
E	6	6	5	2	4	3
arlina	4	3	4	4	4	2
NINIK DARMAWATI	5	6	3	2	3	1
Ratih Puji Yanti Heryana	3	3	4	3	5	4
Zia	4	5	4	3	4	3
Xxxxx	4	3	5	5	2	2
Luthfi Naufal Attauhid	2	2	3	2	3	2
Hesti Dwi Cahyaningrum	5	4	4	5	5	5
Tata	5	6	5	4	3	3

Tri Fatmawati	4	3	4	3	3	4
Suci Wulandari	5	4	4	3	4	3
arviana dwi hismayani	5	5	3	4	3	1
Amalia rahma nurhermaya	4	5	4	4	4	2
Zizah	5	5	3	5	3	2
Tia	6	4	3	2	3	3
Haris Ikhwan Abdullah	3	4	6	5	5	3
isna	4	3	5	3	4	3
Heny	4	5	4	4	4	1
NDK	5	4	3	4	4	2
Yasmine Likhadiatri	3	3	2	2	3	2
Devi Wahyuni	6	3	5	5	5	2
Sudarisman	4	5	5	3	5	2
kusumo aji suryo	5	6	5	2	6	5
Raditya Adi Wicaksono	6	3	6	4	5	3
Suradi	5	6	4	4	4	3
Rendy	6	6	6	5	4	4
SERA	4	3	3	2	3	1
Gunawan Tri Prabowo	4	4	5	4	4	5
sumini	5	6	4	4	4	3
Dwi praptiningsih	4	4	3	2	4	2
intan	5	6	4	4	5	4
Cahyonugroho	6	6	5	3	4	3
uswatun	5	4	5	5	3	1
Bambang Rahmawati Ningsih	3	4	2	1	3	2
Wahyu Widiati	3	3	6	4	1	1
Endang Murbani	5	6	5	4	4	5
Raeni Nursanti	6	6	4	4	4	2
Dyah dhani	6	5	4	3	5	1
Anisa Azizah	5	4	5	4	4	3
Sigit purnomo	5	5	4	3	5	2
Sunarti	5	6	4	5	3	3
Rinni	5	6	4	2	4	3
evriza	6	6	5	6	6	4
Beti Aritona	6	4	3	4	5	4
Joko suyitno	5	4	4	3	5	3
Ananda pranowo	5	4	5	4	3	2
Bambang prasito	6	5	2	4	5	4
Anindita pradana suwito	4	4	6	4	2	4
Poni Sudati	5	5	5	5	5	5
Didik Kristiawan	5	6	4	4	5	4

Diana Verawati	5	5	5	4	4	3
Margana	5	6	4	3	5	5
Asnita	5	5	5	3	4	4
Tiwi	6	6	5	4	4	3
Nila Christina	4	4	3	3	4	2
Kukuh Pratikno	4	4	5	4	3	2
Handaru	5	5	4	3	3	3
Ida Iswanto	6	6	5	4	5	3
Diana Herawati	4	4	5	3	4	3
Zandra	6	6	5	4	4	3
AMTH	5	6	4	4	3	3
Gito Siswanto	5	5	3	2	5	4
IS	6	5	4	3	5	4
Murniyati	5	5	5	3	4	3
AK	6	6	5	4	3	2
Wuri Damayanti	6	5	5	4	5	3
Wahyuni	4	4	4	3	3	2



Lampiran 4 :
Tabel Nilai Kritis R Pearson

Tabel Nilai Kritis R Pearson ($p = 0,05$)

N	DB	R	N	DB	R	N	DB	R
3	1	0,997	36	34	0,329	69	67	0,237
4	2	0,950	37	35	0,325	70	68	0,235
5	3	0,878	38	36	0,320	71	69	0,234
6	4	0,811	39	37	0,316	72	70	0,232
7	5	0,754	40	38	0,312	73	71	0,230
8	6	0,707	41	39	0,308	74	72	0,229
9	7	0,666	42	40	0,304	75	73	0,227
10	8	0,632	43	41	0,301	76	74	0,226
11	9	0,602	44	42	0,297	77	75	0,224
12	10	0,576	45	43	0,294	78	76	0,223
13	11	0,553	46	44	0,291	79	77	0,221
14	12	0,532	47	45	0,288	80	78	0,220
15	13	0,514	48	46	0,285	81	79	0,219
16	14	0,497	49	47	0,282	82	80	0,217
17	15	0,482	50	48	0,279	83	81	0,216
18	16	0,468	51	49	0,276	84	82	0,215
19	17	0,456	52	50	0,273	85	83	0,213
20	18	0,444	53	51	0,271	86	84	0,212
21	19	0,433	54	52	0,268	87	85	0,211
22	20	0,423	55	53	0,266	88	86	0,210
23	21	0,413	56	54	0,263	89	87	0,208
24	22	0,404	57	55	0,261	90	88	0,207
25	23	0,396	58	56	0,259	91	89	0,206
26	24	0,388	59	57	0,256	92	90	0,205
27	25	0,381	60	58	0,254	93	91	0,204
28	26	0,374	61	59	0,252	94	92	0,203
29	27	0,367	62	60	0,250	95	93	0,202
30	28	0,361	63	61	0,248	96	94	0,201
31	29	0,355	64	62	0,246	97	95	0,200
32	30	0,349	65	63	0,244	98	96	0,199
33	31	0,344	66	64	0,242	99	97	0,198
34	32	0,339	67	65	0,240	100	98	0,197
35	33	0,334	68	66	0,239	101	99	0,196

Lampiran 5 :

Uji Validitas

Correlations

		Correlations						
		HSB_1	HSB_2	CB_1	CB_2	HR_1	HR_2	Total_skor
HSB_1	Pearson Correlation	1	.578**	.140	.283**	.262**	.203*	.674**
	Sig. (2-tailed)		.000	.173	.005	.010	.047	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96
HSB_2	Pearson Correlation	.578**	1	.113	.102	.115	.176	.585**
	Sig. (2-tailed)	.000		.273	.323	.265	.086	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96
CB_1	Pearson Correlation	.140	.113	1	.468**	.059	.139	.532**
	Sig. (2-tailed)	.173	.273		.000	.571	.178	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96
CB_2	Pearson Correlation	.283**	.102	.468**	1	.171	.237*	.618**
	Sig. (2-tailed)	.005	.323	.000		.095	.020	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96
HR_1	Pearson Correlation	.262**	.115	.059	.171	1	.490**	.578**
	Sig. (2-tailed)	.010	.265	.571	.095		.000	.000
	N	96	96	96	96	96	96	96
HR_2	Pearson Correlation	.203*	.176	.139	.237*	.490**	1	.627**
	Sig. (2-tailed)	.047	.086	.178	.020	.000		.000
	N	96	96	96	96	96	96	96
Total skor	Pearson Correlation	.674**	.585**	.532**	.618**	.578**	.627**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	96	96	96	96	96	96	96

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Lampiran 6 :
Uji Reliabilitas**

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	96	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	96	100.0

- a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Home Selection Bias

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.729	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
HSB_1	3.59	1.212	.578	.
HSB_2	3.76	.942	.578	.

Confirmation Bias

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.637	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CB_1	2.53	1.010	.468	.
CB_2	3.11	1.113	.468	.



Herding

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.657	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
HR_1	1.92	1.151	.490	.
HR_2	2.91	1.054	.490	.



Lampiran 7 :
Perhitungan Bias

Responden	Total HSB	Total CB	Total HR	HSB	CB	HR
1	10	7	4	Bias	Bias	Tidak Bias
2	10	3	3	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
3	11	12	11	Bias	Bias	Bias
4	6	6	8	Tidak Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
5	10	7	3	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
6	8	7	5	Bias	Bias	Tidak Bias
7	10	9	9	Bias	Bias	Bias
8	11	4	6	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
9	10	7	8	Bias	Bias	Bias
10	10	7	7	Bias	Bias	Tidak Bias
11	11	9	6	Bias	Bias	Tidak Bias
12	8	5	9	Bias	Tidak Bias	Bias
13	7	5	8	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
14	10	6	6	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
15	11	9	6	Bias	Bias	Tidak Bias
16	9	7	10	Bias	Tidak Bias	Bias
17	10	7	7	Bias	Tidak Bias	Bias
18	8	9	5	Bias	Bias	Tidak Bias
19	9	8	8	Bias	Bias	Tidak Bias
20	10	6	9	Bias	Tidak Bias	Bias
21	4	6	6	Tidak Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
22	9	10	7	Bias	Bias	Tidak Bias
23	9	7	6	Bias	Bias	Tidak Bias
24	6	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
25	6	8	7	Tidak Bias	Bias	Tidak Bias
26	7	5	6	Tidak Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
27	10	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
28	9	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
29	10	7	5	Bias	Bias	Tidak Bias
30	12	7	7	Bias	Bias	Tidak Bias
31	7	8	6	Bias	Bias	Tidak Bias
32	11	5	4	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
33	6	7	9	Tidak Bias	Bias	Bias

34	9	7	7	Bias	Bias	Tidak Bias
35	7	10	4	Bias	Bias	Tidak Bias
36	4	5	5	Tidak Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
37	9	9	10	Bias	Bias	Bias
38	11	9	6	Bias	Bias	Tidak Bias
39	7	7	7	Bias	Bias	Bias
40	9	7	7	Bias	Bias	Tidak Bias
41	10	7	4	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
42	9	8	6	Bias	Bias	Tidak Bias
43	10	8	5	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
44	10	5	6	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
45	7	11	8	Tidak Bias	Bias	Tidak Bias
46	7	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
47	9	8	5	Bias	Bias	Tidak Bias
48	9	7	6	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
49	6	4	5	Tidak Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
50	9	10	7	Bias	Bias	Tidak Bias
51	9	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
52	11	7	11	Bias	Bias	Bias
53	9	10	8	Bias	Bias	Tidak Bias
54	11	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
55	12	11	8	Bias	Bias	Bias
56	7	5	4	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
57	8	9	9	Bias	Bias	Bias
58	11	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
59	8	5	6	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
60	11	8	9	Bias	Bias	Bias
61	12	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
62	9	10	4	Bias	Bias	Tidak Bias
63	7	3	5	Tidak Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
64	6	10	2	Tidak Bias	Bias	Tidak Bias
65	11	9	9	Bias	Bias	Bias
66	12	8	6	Bias	Bias	Tidak Bias
67	11	7	6	Bias	Bias	Tidak Bias
68	9	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
69	10	7	7	Bias	Bias	Tidak Bias
70	11	9	6	Bias	Bias	Tidak Bias
71	11	6	7	Bias	Bias	Tidak Bias

72	12	11	10	Bias	Bias	Bias
73	10	7	9	Bias	Tidak Bias	Bias
74	9	7	8	Bias	Bias	Tidak Bias
75	9	9	5	Bias	Bias	Tidak Bias
76	11	6	9	Bias	Tidak Bias	Bias
77	8	10	6	Bias	Bias	Bias
78	10	10	10	Bias	Bias	Bias
79	11	8	9	Bias	Bias	Bias
80	10	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
81	11	7	10	Bias	Bias	Bias
82	10	8	8	Bias	Bias	Bias
83	12	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
84	8	6	6	Bias	Tidak Bias	Tidak Bias
85	8	9	5	Bias	Bias	Tidak Bias
86	10	7	6	Bias	Bias	Tidak Bias
87	12	9	8	Bias	Bias	Tidak Bias
88	8	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
89	12	9	7	Bias	Bias	Tidak Bias
90	11	8	6	Bias	Bias	Tidak Bias
91	10	5	9	Bias	Tidak Bias	Bias
92	11	7	9	Bias	Bias	Bias
93	10	8	7	Bias	Bias	Tidak Bias
94	12	9	5	Bias	Bias	Tidak Bias
95	11	9	8	Bias	Bias	Tidak Bias
96	8	7	5	Bias	Bias	Tidak Bias
			Bias	86 orang	70 orang	15 orang
			Bias/n	86/96	70/96	15/96
			Proporsi	0.8958	0.7292	0.1563

Lampiran 8 :

Uji Hipotesis

Home Selection Bias

Free statistical calculators

Test for one proportion calculator

Observed proportion

Observed proportion (%):

Sample size:

Null hypothesis value

Null hypothesis value (%):

Results

z-statistic	7.756
Significance level	$P < 0.0001$
95% CI of observed proportion	81.67 to 94.89

Confirmation Bias

Free statistical calculators

Test for one proportion calculator

Observed proportion

Observed proportion (%):

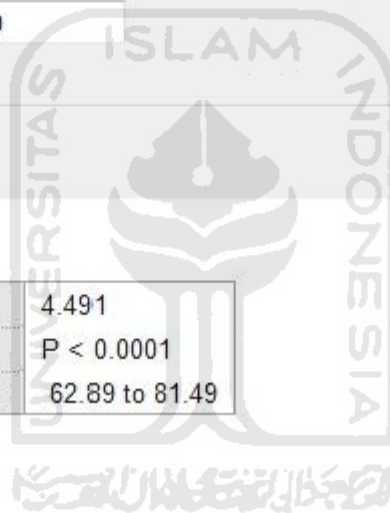
Sample size:

Null hypothesis value

Null hypothesis value (%):

Results

z-statistic	4.491
Significance level	$P < 0.0001$
95% CI of observed proportion	62.89 to 81.49



Herding

Free statistical calculators

Test for one proportion calculator

Observed proportion

Observed proportion (%):

Sample size:

Null hypothesis value

Null hypothesis value (%):

Results

z-statistic	6.735
Significance level	$P < 0.0001$
95% CI of observed proportion	9.02 to 24.46

