

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Pustaka

Pada tahun 1995, Paul S. Calem (*Devision of Research and Statistics Federal Reserve System Washington DC*) dan Loretta J. Mester (*Research Department Federal Reserve Bank of Philadelphia*) melakukan penelitian empiris berjudul "*Consumer Behavior and Stickiness of Credit-Card Interest Rates*". Hasilnya dapat membuktikan bahwa periode tahun 1980 sampai dengan 1991, industri kartu kredit dikategorikan sebagai industri yang memiliki tingkat bunga tinggi. Keuntungannya melebihi batas kewajaran bagi penerbit kartu kredit. Hal ini karena nasabah kartu kredit tidak sesuai dengan asumsi-asumsi perilaku konsumen di pasar persaingan sempurna

Bukti penelitian empiris dapat menggambarkan ketidakresponsifan tingkat bunga kartu kredit terhadap perubahan-perubahan ekonomi. Selain itu, penemuan ini mengkonfirmasi klaim para bankir bahwa tingkat bunga kartu kredit memang tinggi karena nasabah kartu kredit tidak responsif terhadap penurunan tingkat bunga kreditnya.

Tahun 1992, Stephen Brobeck disponsori oleh *AT&T UniversalCard Services*, *Bankcard Holders of America* dan *Consumer Federation of America* melakukan penelitian *behavioral finance* dengan topik "*Consumer's Attitudes Toward Credit Card.*"

Penelitian dengan survai yang dibantu pelaksanaannya oleh ORC dari tanggal 6 sampai tanggal 8 Maret tahun 1992. Jumlah sampel 1.006 orang dewasa, diharapkan merupakan sampel yang representatif dari populasi orang dewasa nasional. Penelitian tersebut dilakukan dengan metoda survei lewat telepon.

Hasil penelitian yang dimuat dalam *Journal Credit Word* (1992) tersebut adalah sebagai berikut; Pertama, kartu kredit telah digunakan secara luas oleh rumah tangga. Meskipun masa resesi dimana jenis produk kredit yang lain berkurang tetapi penggunaan kartu kredit terus meningkat.

Kedua, 79% sampel berpendapat bahwa tingkat bunga kartu kredit “terlalu tinggi”, dan 11% menyatakan bahwa tingkat bunga kartu kredit “agak terlalu tinggi.” Terdapat variasi respon yang kecil dari kelompok demografis terhadap pertanyaan ini. Mayoritas berpendapat bahwa tingkat bunga kartu kredit terlalu tinggi.

Ketiga, hal yang mengherankan adalah ditemukan bahwa 9% memiliki saldo kartu kreditnya cukup besar (lebih dari US \$1,000) yang berarti jumlah utangnya nilainya kecil. Sedangkan 77% memiliki saldo kartu kreditnya kecil, yang berarti jumlah utangnya besar. Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pemegang kartu kredit ternyata tidak *sensitive* terhadap tingkat bunga kartu kredit yang tinggi. Perilaku ini ditunjukkan oleh para nasabah kartu kredit dengan tetap mengabaikan saldo utangnya tinggi, walaupun mengetahui tingkat bunga kartu kredit tinggi dan adanya konsekwensi membayar biaya bunga dalam jumlah besar. Perilaku nasabah kartu kredit yang “menyimpang” ini dapat dikatakan sebagai *behavioral finance*.

1. *Behavioral finance*

a. *Awal behavioral finance*

Pada tahun 1951, O.K. Burrell dari Universitas Oregon, menulis penelitian di bidang psikologi dan keuangan yang berjudul "*Possibility of an Experimental Approach to Investment Studies*". Artikel ini menjelaskan tentang kebutuhan akan konstruksi eksperimen laboratorium untuk menguji teori. Pada tahun 1967, W. Scott Bauman juga meneliti "*Scientific Investment Analysis: Science or Friction?*". Burrell dan Bauman kemudian bersama-sama membahas mengenai penelitian yang terfokus pada keuntungan kombinasi model investasi kuantitatif dengan informasi dari pendekatan perilaku tradisional pada keuangan.

Pada tahun 1969, Paul Slovic mempublikasikan studi tentang proses keputusan keuangan dari segi pandang perilaku. Pada tahun 1972, Bauman dan Slovic melanjutkan hal ini dan Slovic mempublikasikan "*Psychological Study of Human Judgement*". Sekitar akhir tahun 1980, Richard Thaler dari Universitas Chicago, Robert Shiller dari Universitas Yale, Howard K. dari Universitas Pennsylvania, Werner De Bondt dari Universitas Wisconsin, Josef L. dari Universitas Illinois, dan Meir S. dan Hersh S. dari Universitas Santa Clara, mulai mempublikasikan penelitian yang berhubungan dengan *behavioral finance*.

b. Definisi *behavioral finance*

Manusia pada dasarnya adalah *homo economicus*, yaitu rasional dalam pengambilan keputusan untuk tujuan peningkatan kesejahteraan. Pengambilan keputusan tersebut kadang bisa terjadi tidak tidak rasional. Faktor terjadinya keputusan yang tidak rasional dipengaruhi suatu hal, yaitu perilaku manusia.

Menurut teori *traditional finance*, pelaku ekonomi senantiasa berperilaku rasional. Jika tidak berlaku rasional dan cenderung mengandalkan perilaku yang menyimpang, maka dibutuhkan suatu model baru atau cara berpikir baru tentang keuangan. Disiplin ilmu yang mempelajari hal tersebut adalah *behavioral finance*. (sumber: www.behavioralfinance.com).

Belsky, Gary dan Thomas Gilovich dalam jurnalnya menerangkan bahwa *behavioral finance* sering disebut dengan *behavioral economics*. *Behavioral economics* mengkombinasikan dua disiplin ilmu yaitu psikologi dan ekonomi. Hal ini untuk menjelaskan bagaimana dan mengapa pelaku ekonomi membuat keputusan yang tampaknya irasional (tidak logis) ketika membelanjakan, menginvestasikan, menyimpan, dan meminjam uang.

Thaler (1999) berpendapat bahwa perilaku tersebut tidak hanya berhubungan dengan landasan teori keuangan dan hukum ekonomi yang ada, tetapi cenderung dipengaruhi dan/atau berdasarkan faktor psikologi. *Behavioral finance* mengkombinasikan keduanya, yaitu ekonomi dan psikologi.

Paradigma *behavioral finance* menggantikan teori perilaku yang tidak lengkap yang saat sering disebut keuangan modern. *Behavioral finance* mengakui bahwa paradigma saat ini dapat menjadi benar dalam batas tertentu. *Behavioral finance* merupakan bagian dari ilmu, yang dimulai dari rumusan dasar dan menjawab teori yang dapat menjelaskan kondisi keuangan.

Vriend (1996) berpendapat bahwa *behavioral finance* tidak mencoba mendefinisikan perilaku rasional sebagai hal yang salah, tetapi *behavioral finance* lebih fokus pada aplikasi psikologi dan prinsip ekonomi untuk pengembangan pembuatan keputusan keuangan. *Behavioral finance* tidak menolak konsep dan prinsip ekonomi, dalam paradigma ini teori *behavioral finance* mengidentifikasi sejumlah keputusan psikologi dalam kegiatan ekonomi .

2. Aplikasi *behavioral finance* pada kartu kredit

Behavioral finance mengidentifikasi bahwa pengambilan keputusan keuangan bukan hanya berdasarkan prinsip ekonomi. Prinsip ekonomi yaitu meminimalkan pengorbanan dalam mencapai tujuan tertentu, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor psikologi dan gaya hidup pengambil keputusan (faktor non-ekonomi).

Terhadap tingkat suku bunga kredit, menurut teori ekonomi (tradisional), nasabah sewajarnya berkepentingan karena akan berpengaruh terhadap jumlah pengorbanan. Namun demikian karena terdapat faktor-faktor psikologi dalam kepemilikan dan penggunaan kartu kredit, maka nasabah cenderung mengabaikannya.

Berdasarkan teori *behavioral finance* tersebut, bank menangkap peluang pasar yang besar. Oleh karena itu bank-bank sangat agresif dalam memasarkan produk kartu kredit. Strategi yang dikerjakan yaitu dengan mengelola faktor-faktor psikologi nasabah kartu kredit dan target pasar kartu kredit – calon nasabah kartu kredit. Faktor psikologi tersebut misalnya; *image* status sosial yang meningkat, gaya hidup *modern*, kemudahan dan kepraktisan bertransaksi, hak atas fasilitas dan pelayanan bisnis tertentu. Strategi ini menurut Wiryawan - *Marketing planning & communication director* Citibank- disebut dengan pendekatan psikografik. Hal ini terbukti berhasil diterapkan di Citibank sebagai *market leader* di industri kartu kredit Indonesia dengan jumlah nasabah kartu kredit sebanyak 1,6 juta. (Warta Bisnis Edisi: 37/ III / April 2005).

Keberhasilan bank dalam mengelola faktor-faktor psikologi nasabahnya dapat mempengaruhi perilaku nasabah dengan tidak terlalu memperhatikan faktor ekonomi, yaitu tingkat bunga kartu kredit yang ditetapkan oleh bank. Tingkat bunga kartu kredit di Indonesia dapat dikategorikan tingkat bunga tinggi jika dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman bank pada umumnya. Tingkat bunga kartu kredit yang ditetapkan bank dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini;

Tabel 2
Suku Bunga Kartu Kredit di Indonesia
Data Bulan April 2005

No	Bank Penerbit	Suku Bunga		Jenis Kartu
		Per Bulan	Per Tahun	
1	American Express	1,65%	19,80%	Amex
2	ANZ Panin Bank	3,25%	39,00%	Visa, MasterCard
3	BCA	2,75%	33,00%	Visa, MasterCard, JBC, BCA Card
4	BII	2,99%	35,88%	Visa, MasterCard, JBC
5	Citibank	3,25%	39,00%	Visa, MasterCard
6	Lippobank	2,30%	27,60%	Visa, MasterCard
7	Bank Danamon	2,85%	34,20%	Visa, MasterCard
8	Bank Niaga	3,00%	36,00%	Visa, MasterCard
9	Bank Permata	3,00%	36,00%	Visa, MasterCard
10	Bank Mandiri	2,25%	27,00%	Visa, MasterCard
11	BNI 46	2,55%	30,60%	Visa, MasterCard
12	Bank Mega	2,50%	30,00%	Visa
13	BRI	2,55%	30,60%	MasterCard
14	Bank Bukopin	1,50%	18,00%	Visa
15	Bank Buana	3,00%	36,00%	Visa
16	Standard Chartered	3,25%	39,00%	Visa, MasterCard
17	HSBC	3,25%	39,00%	Visa, MasterCard
18	Bank Bumi Putera	2,99%	35,88%	Visa
Rata-rata		2,72%	32,59%	
Modus		3,25%	39,00%	

Sumber : BI, wawancara, situs bank bersangkutan, dan brosur bank bersangkutan

Tingkat bunga kartu kredit di Indonesia dikategorikan tinggi, namun demikian pertumbuhan industri kartu kredit sangat cepat. Karena itulah BI mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia No.6/30/PBI/2004 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Alat Pembayaran dengan Menggunakan Kartu (PBI AMK).

PBI mengatur beberapa ketentuan yang terkait dengan prinsip kehati-hatian yang wajib diterapkan oleh penerbit dalam melakukan kegiatan kartu kredit. Namun demikian, pada prakteknya PBI ini tidak mengurangi keagresifan bank penerbit kartu kredit untuk meningkatkan jumlah nasabahnya. Pertumbuhan kartu kredit dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini;

Tabel 3
Profil Kartu Kredit di Indonesia
Data Desember 2004

No	Keterangan	Data
1.	Jumlah kartu kredit yang beredar	: 5,5 juta kartu
2.	Potensi pengguna saat ini	: 15 juta orang
3.	Total transaksi via kartu kredit per tahun	: Rp 10 - 14 triliun
4.	Pertumbuhan kartu kredit per tahun	: 20 - 30%
5.	Jumlah penerbit kartu kredit	: 21 perusahaan (18 bank dan 3 lembaga keuangan bukan bank)
6.	Tingkat Non Performance Loan (NPL)	: 8,7%

Sumber: Warta Bisnis Edisi: 37/III/April 2005,hal 24

Pertumbuhan kartu kredit yang tinggi ini menaikkan persentase alokasi dana yang disalurkan bank ke sektor konsumsi. Kredit konsumsi per Januari 2005 sebesar 28,06% dari Rp549 triliun, yaitu Rp154 triliun. (Lihat Tabel 1; hal.3). Jika transaksi kartu kredit sebesar Rp 14 triliun (Lihat Tabel 3; hal.18), dapat dikatakan kredit konsumsi melalui kartu kredit kurang lebih sebesar 9%.

B. Landasan Teori

Brigham (2002) berpendapat bahwa dalam manajemen keuangan keputusan-keputusan keuangan terlebih dahulu dihitung tingkat pengembaliannya (dengan *ROI*, *Pay Back Period*, *NPV Analysis*) dan berapa besar biayanya (*Cost of Capital*). Pelaku ekonomi rasional memutuskan jika *return* lebih besar dari *cost*. Aplikasi dalam penggunaan kartu kredit, *cost* yang berupa bunga kartu kredit lebih besar dari *return* yang diperoleh jika hanya dengan parameter *finance*, tetapi karena timbulnya faktor *non-finance* yaitu psikologi (Misalnya; prestis, gaya hidup *modern*, praktis), maka dalam *behavioral finance return* yang didapat dari nasabah dinilai relatif tinggi.

Sikap nasabah terhadap tingkat bunga yang tinggi dapat disebut perilaku yang menyimpang dengan teori ekonomi dan manajemen keuangan tersebut. Sebagai contoh bank penerbit kartu kredit di Indonesia, yaitu 18 bank menawarkan bunga rata-rata 2,72% per bulan, jika dihitung sama dengan 32,64% per tahun (Warta Bisnis Edisi:37/ III / April 2005). Tingkat bunga ini lebih tinggi dua kali lipat lebih dibanding dengan bunga kredit yang rata-rata 13-14% per tahun.

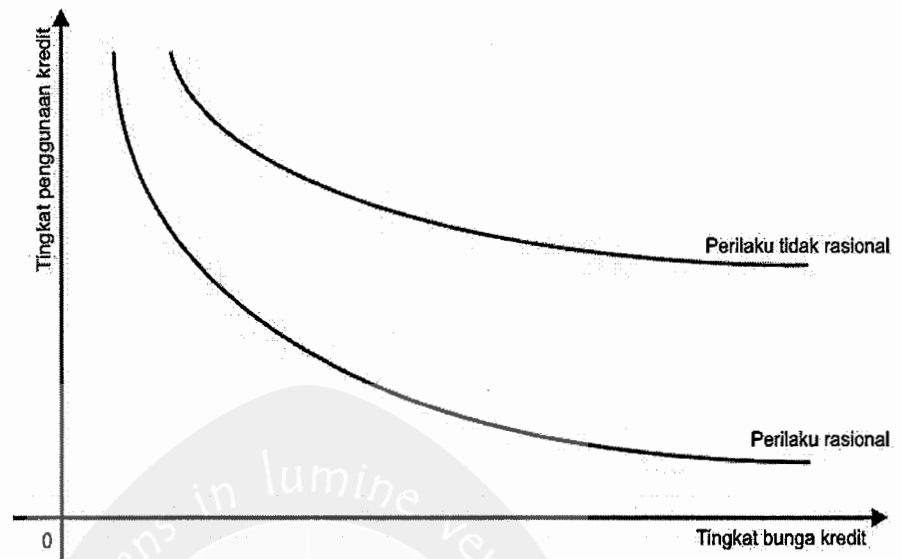
Bank hanya perlu membayar biaya modal berupa bunga tabungan 6% untuk dana nasabah yang disimpan. Resiko yang dihadapi bank adalah kredit bermasalah. Menurut data BI, jumlah kartu kredit yang bermasalah hingga akhir tahun 2004 sekitar 8,7% dari 5,5 juta kartu. Jika dibandingkan tahun 2003, kartu kredit yang penyebab *non-performance loan* (NPL) secara periodik terus berkurang. (Warta Bisnis Edisi:37/ III / April 2005).

Bagi pihak bank, *return* yang tinggi dan *cost* yang murah dan dengan *risk* yang rendah pada produk kartu kredit inilah yang menjadi dasar kebijakan bank menerbitkan kartu kredit untuk meningkatkan laba operasional bank. Kondisi ini terjadi karena timbulnya *behavioral finance* pada nasabah kartu kredit.

Berdasarkan penjelasan tersebut diatas dapat ditarik sebuah landasan teori sebagai berikut:

1. Perilaku nasabah yang rasional (berdasarkan prinsip ekonomi) bersikap peduli terhadap tingkat bunga kredit dalam keputusan keuangan. Jika tingkat bunga kredit tinggi, maka cenderung mengurangi penggunaan kredit.
2. Perilaku nasabah yang tidak rasional (tidak hanya berdasarkan prinsip ekonomi saja, melainkan terdapat faktor psikologi) bersikap kurang peduli terhadap tingkat bunga kredit dalam keputusan keuangan. Jika tingkat bunga kredit tinggi, maka kurang terdapat kecenderungan mengurangi penggunaan kredit dalam pola konsumsinya.

Kerangka dasar teori tersebut dapat digambarkan pada Gambar 1, di bawah ini.



Gambar 1
PERILAKU KEPUTUSAN PENGGUNAAN KREDIT

C. Hipotesis

Berdasarkan landasan teori tersebut, hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H1.a : Tingkat bunga kartu kredit tidak berpengaruh secara *significant* terhadap tingkat penggunaan kartu kredit .

H1.b : Gaya hidup prestis nasabah kartu kredit berpengaruh secara *significant* terhadap tingkat penggunaan kartu kredit .

H1.c : Tingkat kecemasan nasabah kartu kredit atas risiko kejahatan kartu kredit berpengaruh (hubungan negatif) secara *significant* terhadap tingkat penggunaan kartu kredit .

H1.d : Tingkat bunga, gaya hidup prestis nasabah kartu kredit dan tingkat kecemasan nasabah kartu kredit secara bersama-sama berpengaruh secara *significant* terhadap tingkat penggunaan kartu kredit .