

Model Perilaku Investor Individu Indonesia Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19

JPMB

1

**Elizabeth Lucky Maretha Sitinjak^{1*}, Kristiana Haryanti²,
Widuri Kurniasari³, Yohanes Wisnu Djati Sasmito⁴**

*Magister Akuntansi FEB, Fakultas Psikologi, Manajemen FEB, Unika
Soegijapranata Semarang*

Paper type
Research paper

Abstract

The purpose of this study makes model the behavior of individual stock investors before and during the Covid-19 pandemic from macroeconomic information, accounting information, technical information, and personalities. The method used is Focus Group Discussion (FGD) and then using the Analytical Hierarchy Process (AHP) will form a model, while the quantitative data is processed using Tetrad V to get the next model. The results obtained by macroeconomic information affect both accounting and technical information. However, the behavior of individual stock investors in Indonesia is very reliable for investor personalities in making their stock investment decisions compared to the information received. There is a shift in the behavior of rational investors to irrational and vice versa irrational to rational investors. We mention hybrid behavior when market conditions enter the Covid-19 pandemic. DISC personalities, investors, individuals before the pandemic period tend to be precise (a combination of stability and compliance), when entering a pandemic, the personality tends to tend towards stability.

Received: 19 Nov 2020
Accepted: 8 Feb 2022
Online: 26 Feb 2022

Keywords: *Perilaku Investor, Informasi Akuntansi, Informasi Teknikal, Personaliti DISC, Hybrid Behavior*

✉ : Email korespondensi: lucky@unika.ac.id

Pedoman Sitasi: Sitinjak, E. L. M., Haryanti, K., Kurniasari, W., Sasmito, Y. W. D. (2022). Investigasi Perilaku Investor Individu Indonesia Sebelum dan Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pasar Modal dan Bisnis*. 4(1), 1 – XX

DOI: <https://doi.org/10.37194/jpmb.v4i1.70>

Publisher:

The Indonesia Capital Market Institute
Indonesia Stock Exchange Building, Tower II, 1st Floor
Jl. Jendral Sudirman Kav. 52-53, Jakarta 12190 - Indonesia



*Jurnal Pasar Modal dan
Bisnis*, Vol 4, No.1,
Februari 2022,
pp. 1 - 8
eISSN 2715-5595

PENDAHULUAN

Pasar modal memiliki kepekaan sangat tinggi terhadap informasi-informasi makro maupun mikro ekonomi. Fluktuasi transaksi pembelian dan penjualan cepat berubah dikarenakan masing-masing investor individu memiliki perilaku yang unik. Ada investor yang cenderung memiliki perilaku rasional dengan prediksi positif dari informasi-informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan, tidak emosi dan memiliki pengendalian diri pada saat membuat keputusan membeli, menjual atau memegang saham. Namun ada pula perilaku investor individu yang cenderung irrasional, keputusan yang dilakukan cenderung melibatkan emosi (Leith & Baumeister, 1996; Lerner & Keltner, 2000, 2001; Tiedens & Linton, 2001; Han *et al.* 2008; Bazerman & Moore, 2009), salah persepsi, kepercayaan diri yang tinggi terhadap informasi (Pompian, 2006; Sitinjak, 2013).

Perilaku investor individu saham lebih banyak dipengaruhi oleh personalitinya dalam menerima informasi dari pasar. Pada saat pasar modal memasuki masa pandemi Covid-19, hampir semua investor individu saham mengalami *panic selling*, sampai Bursa Efek Indonesia (BEI) menghentikan sementara perdagangannya sebanyak lima kali di bulan Maret 2020. Namun, sedikit terkoreksi kepercayaan investor pada saat pemerintah mengeluarkan Perpu No.1 Tahun 2020 tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi Corona Disease 2019 (Covid-19) pada tanggal 31 Maret 2020. Kebijakan stimulus fiskal yang langsung berhubungan dengan emiten adalah penurunan tarif PPh Badan *Go Public* sebesar 13% lebih rendah dari tarif pajak normal PPh. Namun kebijakan ini khusus bagi emiten yang memiliki 40% sahamnya oleh publik. Kemudian, Stimulus fiskal kedua pada tanggal 30 April 2020 tertuang pada PMK44/ PMK.03/2020 tentang insentif pajak untuk wajib pajak terdampak Pandemi Covid-19 semua lapisan penggerak perekonomian Indonesia, baik perusahaan besar sampai dengan UMKM. Selain kebijakan fiskal, kebijakan moneter juga menjadikan perilaku investor saham mulai naik kepercayaannya untuk tetap melakukan transaksi sahamnya pada masa pandemi ini.

Tujuan penelitian ini untuk melakukan investigasi perilaku investor individu saham dalam melakukan keputusannya membeli, menjual, dan memegang saham. Investor individu saham rata-rata memiliki tingkat pengambilan risiko tinggi dan rendah. Oleh karena mereka yang sudah masuk sebagai investor saham sudah membuka dirinya untuk menerima risiko. Mereka dapat memperkirakan risiko yang akan diterima dan ditanggung selama memegang saham tersebut. Sebagian besar investor memasuki masa pandemi Covid-19 menerima risiko yang besar, sehingga sebagian dari mereka memilih untuk *pause* setelah *panic-selling* terjadi di pasar modal saat memasuki masa pandemi Covid-19. Penelitian ini pun menggunakan simulasi saham dengan data sebelum dan masa masuk pandemi Covid-19, sehingga melihat perilaku strategi yang digunakan oleh investor individu saham dalam melakukan transaksinya. Personaliti DISC pada saat normal maupun pada saat masuk masa pandemi Covid-19 berubah, dari *precisionist* menjadi *steadiness* investor rata-rata cenderung melakukan secara sistematis, hubungan dengan para investor lain cenderung memelihara interpersonal dengan yang dekat tidak terlalu banyak namun sangat erat. Kemampuan investor semakin terasah sampai target yang ditetapkan dapat tercapai, sehingga mereka dapat melampaui kondisi yang sangat sulit pada masa pandemi Covid-19 ini.

Hasil penelitian ini sangat penting untuk para investor individu saham, baik yang baru mau mulai menjadi investor sampai dengan investor yang sudah memiliki keperilakuan yang dapat mengurangi *future regret*. Ada tiga fase menjadi investor atau trader sejati di pasar modal Indonesia. Fase pertama, para investor muda mengenal semua strategi yang sering diterapkan oleh para investor maupun *trader* pada saat melakukan transaksi saham. Fase kedua, para investor muda lebih memilih strategi yang sesuai dengan kepribadiannya serta waktu yang tersedia untuk bertransaksi saham. Fase ketiga, para investor saham akan memilih saham sesuai dengan strategi miliknya. Strategi fase ketiga ini merupakan strategi yang sudah menyesuaikan dengan karakter risiko, personaliti, maupun timing investor individu itu sendiri, dengan kata lain strategi ala investor individu sendiri. Strategi tersebut memiliki keunikan tersendiri, namun secara garis besar strategi investasi saham terdiri dari tiga cara. Pertama, cara memilih saham yang tepat sesuai dengan analisis fundamental (*top down* atau *bottom up*). Kedua, cara memilih *timing* yang tepat untuk membeli, menjual, atau memegang saham dengan analisis teknikal. Ketiga, cara melihat perilaku emiten yang mau dibeli atau dijual, perilaku pasar modal, perilaku investor saham domestik, dan perilaku investor saham *foreign*.

KAJIAN PUSTAKA

Keperilakuan Keuangan (*Behavioral Finance*)

Keperilakuan keuangan merupakan teori yang terbentuk dari multi-displin (Ilmu Ekonomi, Keuangan, dan Psikologi), perilaku investor individu dalam membuat keputusan melakukan investasinya. Teori ini sudah menghasilkan dua nobel ekonomi untuk peneliti yang bukan ekonom. Pertama nobel yang diraih oleh Daniel Kahneman pada tahun 2002 dengan teori prospek. Kahneman dan Tversky (1979), dengan teori prospek yang menekankan perilaku investor cenderung berisiko, oleh karena memegang saham terlalu lama untuk saham-saham yang sedang turun. Mereka tidak mau merealisasikan kerugiannya, serta yakin saham mereka akan kembali naik harganya. Namun berbeda untuk saham-saham yang mengalami kenaikan harga, perilaku yang ditunjukkan lebih cepat menjualnya akan lebih cepat juga melakukan realisasi keuntungan. Tversky & Kahneman (1981) mengungkapkan akan teori *framing*, prinsip psikologi yang mengatur persepsi keputusan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Frame atau bingkai yang berbeda-beda setiap investor individu dalam membuat keputusan investasinya. Kahneman, Slovic, & Tversky (1982) mengungkapkan akan *judgment* pada kondisi ketidakpastian mempengaruhi *heuristics* dan bias-bias keputusan investasi. Tversky & Kahneman (1986) mengungkapkan akan teori *framing* dan *prospect* dalam melakukan keputusan investasi, akan muncul pilihan rasional dengan landasan yang kurang memadai.

Nobel kedua yang berkaitan dengan Keperilakuan Keuangan oleh Richard H. Thaler pada tahun 2017. Thaler (1994, 1999, 2015) mengungkapkan perilaku keuangan investor menjadi irrasional investor, serta muncul *mental accounting* dalam melakukan keputusan investasi. Thaler dan Jagadeh (1995) memberikan enam asumsi untuk keperilakuan keuangan, yaitu perilaku mengurangi ekspektasi penyesalan, perilaku yang sudah terjadi (*ex post*), perilaku tidak menyukai risiko (*loss averse*), prediksi bias informasi karena tidak mampu mengelolah informasi, ekspektasi yang naif, keputusan investasi berdasarkan emosi, sosial, dan psikologi. Disamping itu muncul banyak peneliti tentang keperilakuan keuangan ini, diantaranya Jagadeh (1995) dengan enam asumsi behavioral finance, penyesalan di masa yang akan datang, kejadian yang sudah terjadi, tidak menyukai kerugian, bias prediksi informasi, ekspektasi yang naif, keputusan berdasarkan emosi, sosial, dan psikologi masing-masing investor. Kemudian, Shefrin (1998) tentang *rule of thumb*, persepsi *risk* dan *return* dalam melakukan keputusan investasi. Olsen (1998) tentang keperilakuan tidak untuk mencari keputusan yang salah, tapi untuk mengurangi kesalahan prediksi dengan melakukan implikasi pasar keuangan secara sistematis dan proses psikologikal. Fuller (2000) melakukan integrasinya ekonomi, keuangan, dan psikologi dalam mengambil keputusan keuangan. Pompian (2006) memasukkan gender, personaliti, dan tingkat risiko untuk membuat keputusan investasi. Nofsinger (2008) melakukan studi kesalahan kognisi dan emosi dalam membuat keputusan keuangan.

Keperilakuan: Strategi Investasi Saham

Hirschey & Nofsinger (2008) mengatakan melakukan strategi investasi yang baik adalah dengan mengendalikan bias-bias secara psikologikal dan mengurangi emosi. Investor memiliki tujuan yang realistis, menggunakan kuantitatif evaluasi saham-sahamnya, perencanaan investasi yang baik, serta melakukan rebalancing portofolio bila kondisi pasar modal mengarah pada ketidakpastian yang tinggi. Strategi investasi saham terbagi atas dua dilihat dari keperilakuan, yaitu strategi aktif dan pasif. Strategi aktif yang biasa digunakan oleh para investor atau trader melakukan pemilihan saham dengan tingkat risiko dan estimasi imbal hasil yang terbaik, prospek saham yang baik, dan memiliki nilai instrinsik di atas nilai pasar (Tandelilin, 2017). Selain itu, strategi aktif lainnya melihat rotasi sektoral. Rotasi sektoral melihat siklus bisnis masing-masing sektor pada masa transaksi saham dilakukan. Strategi aktif lainnya, momentum harga yang memberikan harga saham sebagai informasi pergerakan

earning ataupun pertumbuhan emiten itu sendiri. Strategi momentum ini juga memberikan perilaku membeli atau menjual saat yang tepat bagi para investor atau *trader* dengan menggunakan grafik teknikal. Strategi berikutnya yang sering dilakukan oleh para investor adalah strategi pasif. Strategi pasif merupakan strategi membeli dan menyimpan saham dalam jangka waktu sebulan atau lebih. Strategi pasif lainnya yang sering dilakukan oleh investor individu adalah mengikuti indeks harga saham gabungan (IHSG), atau indeks LQ-45. Bila IHSG turun maka kecenderungan harga saham perusahaan yang terdaftar di BEI juga turun.

Kepribadian DISC

Teori DISC Martson terinspirasi dari filsuf Hippocrates yang juga mengenali dan mengkategorikan perbedaan perilaku yang nampaknya mengikuti suatu pola, yaitu *Choleric*, *Sanguine*, *Phlegmatic*, dan *Melancholic* yang dikenal dengan nama 4 (empat) temperament. Jika dilakukan penelusuran lebih lanjut, sejarah konsep DISC ini sangat berhubungan dengan Empodocles pada 444 tahun sebelum masehi (B.C) yang sudah mengemukakan 4 (empat) kuadran gaya kepribadian yaitu Fire (Api), Earth (Bumi), Air (Udara), dan Water (Air). DISC juga banyak dipengaruhi oleh teori dari Carl Gustav Jung tentang empat kategori tipe kepribadian, antara lain: *Sensing*, *Intuitive*, *Feeling*, dan *Thinking*. Keempat elemen tersebut disebut juga tetralogi, yang pada akhirnya oleh ahli lain dikembangkan sebagai Myers Briggs Personality Tes (MBTI). Sistem DISC Personality yang dilembangkan Marston dilakukan validasinya pada saat ia studi di Harvard University. Selanjutnya William Moulton Marston mendefinisikan empat kuadran kepribadian yang dikemukakan menjadi *Dominasi*, *Influence*, *Steadinnes* dan *Compliance* yang digunakan sebagai dasar Tes kepribadian DISC hingga hari ini. Walter Clark menggunakan teori William Moulton Marston dan mengembangkan DISC Personality Profil yang pertama. Profile ini masih digunakan sampai sekarang. DISC digunakan untuk mengungkapkan gaya perilaku dan kecenderungan berperilaku dari seseorang dalam lingkungan tertentu. Kepribadian berdasar profil DISC merupakan perilaku yang didasarkan dari stimulus dan respon dimana setiap orang akan berperilaku berbeda terhadap respon yang didapat. Perilaku adalah jumlah dari gabungan berbagai respon yang dilakukan dari beragam stimulus yang diberikan (Sitinjak, *et al.* 2018).



Gambar 1. Tahapan Penelitian

METODE PENELITIAN

Sampel penelitian ini investor Semarang yang bersedia untuk mengisi formulir personaliti DISC, simulasi saham selama 30 menit, maupun mengikuti FGD selama 30 menit. Adapun tahapan penelitian ini (gambar 1) sebagai berikut responden mengisi semua formulir yang telah disediakan di www.simsaham.id, setelah itu mereka dapat melakukan uji coba terlebih dahulu akan simulasi saham yang telah terpilih. Adapun saham yang dipilih dalam simulasi (tabel 1), merupakan saham pilihan agar dapat mewakili semua tingkat risiko maupun tingkat imbal hasil. Pada simulasi tersebut TIKER saham diganti menjadi jenis saham BUMD, BUMN dan Swasta. Ketiga jenis kepemilikan saham ini juga memiliki perilaku perusahaan yang berbeda-beda pula.

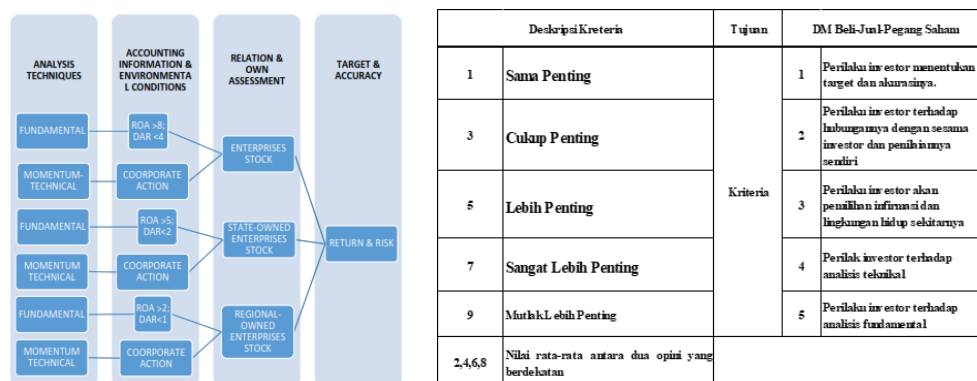
Tabel 1. Saham-saham dalam simulasi

NO.	JENIS	TIKER	FCFE	HS	VALUASI SAHAM
1	BUMD-1	DLTA	2934	6800	OVERVALUE
2	BUMD-2	PJAA	1800	985	UNDERVALUE
3	BUMD-3	BJTM	929	685	UNDERVALUE
4	BUMD-4	BJBR	1758	1180	UNDERVALUE
5	BUMN-1	TLKM	1668	3970	OVERVALUE
6	BUMN-2	PGAS	1794	2170	OVERVALUE
7	BUMN-3	ADHI	2493	1175	UNDERVALUE
8	BUMN-4	BMRI	6687	7675	OVERVALUE
9	BUMN-5	BBRI	3175	4400	OVERVALUE
10	BUMN-6	BBNI	9434	7850	UNDERVALUE
11	SWA-1	CTRA	1039	1040	OVERVALUE
12	SWA-2	ASIL	3864	6925	OVERVALUE
13	SWA-3	CPIN	3109	6500	OVERVALUE
14	SWA-4	BBCA	8884	33420	OVERVALUE
15	SWA-5	BDMN	5924	3950	UNDERVALUE
16	SWA-6	BBKP	892	224	UNDERVALUE
17	SWA-7	UNVR	4301	8400	OVERVALUE

Sumber: Data Olahan (2020)

Data yang diperoleh pada simsaham diolah menjadi model perilaku investor baik FGD maupun data kuantitatifnya dengan menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan Tetrad V. Tujuannya agar mendapatkan tahapan pembuatan keputusan investasi saham secara individu. Investor individu saham yang berpartisipasi dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2020 sebanyak 170 investor individu saham, namun valid sampai menyelesaikan keseluruhan tahapan sebanyak 130 investor.

HASIL DAN PEMBAHASAN

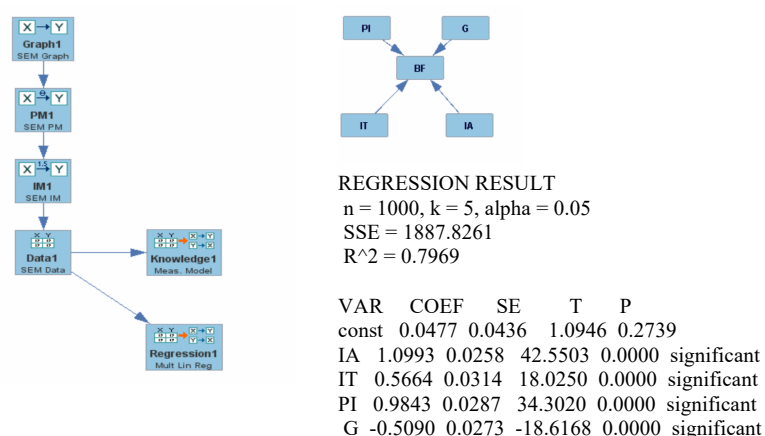


Gambar 1. Model AHP: Perilaku Investor Individu

Hasil AHP dengan tingkat kepentingan pembuatan keputusan investasi dengan kriteria lebih penting (point 9) adalah perilaku investor menentukan target dan akurasi. Kemudian, kriteria

sangat lebih penting (point 7) adalah perilaku investor terhadap hubungannya dengan sesama investor dan penilaian yang telah dilakukannya sendiri. Setelah itu, kriteria lebih penting (point 5) adalah perilaku investor akan penilaian informasi dan lingkungan hidup sekitar. Berikutnya, kriteria cukup penting (point 3) adalah perilaku investor akan analisis teknikal, diikuti dengan kriteria sama penting (point 1) adalah perilaku investor terhadap analisis fundamental (Gambar 1). Model perilaku investor ini merupakan model yang menunjukkan setiap investor memiliki tujuan berinvestasi serta keinginan keakuratan dari pilihan saham dan saat yang tepat dalam melakukan transaksinya.

Hasil FGD juga menghasilkan hasil tentang perubahan perilaku sebelum dan masa pandemi covid-19. Perilaku yang cenderung berubah dari irrasional ke rasional, demikian sebaliknya dari rasional ke irrasional investor. Perubahan-perubahan ini juga terekam pada saat melakukan transaksi simulasi saham dengan kondisi memasuki masa pandemi Covid-19. 15 menit pertama rata-rata investor memperoleh keuntungan dengan transaksi 5-7 saham yang sudah dipilih sebelumnya. Namun, 15 menit terakhir masuk pada masa pandemi Covid-19 rata-rata para investor individu saham mengalami kerugian. Walaupun ada juga investor individu saham yang berhasil mengendalikan emosi dan bias-bias berperilaku keuangan yang sering muncul saat perubahan transaksi saham mengalami penurunan yang sangat dalam.



Gambar 2. Model Tetrad V: Perilaku Investor Individu

Pada gambar 2 terlihat bahwa model perilaku investor individu lebih cenderung dipengaruhi oleh personaliti investor, informasi akuntansi, informasi teknikal, dan gender investor individu. Data yang terkumpul lebih banyak dari data FGD. Namun, pada hasil terlihat ada gender yang memiliki arah negatif. Artinya, gender investor individu pada model ini tidak mempengaruhi jenis informasi yang diperoleh untuk membuat keputusan investasi saham. Hal ini juga mendukung adanya adaptasi dengan lingkungan untuk personaliti para investor individu saham. Pada saat kondisi normal personaliti para investor yang mengalami keuntungan rata-rata cenderung ke arah *precisionist*, gabungan antara *steadiness* dan *compliance*. Namun, pada saat masuk ke masa pandemi Covid-19 para investor cenderung ke arah *steadiness* personalitinya. Hal ini didukung oleh teori *Protection Motivation Theory* (PMT) oleh Brug *et al.*, (2009). PMT menunjukkan bahwa motivasi untuk mengadopsi tindakan perlindungan terhadap situasi baru yang dihadapi, seperti isolasi mandiri, *work from home*, komunikasi menggunakan *video conference*, menjaga jarak, dan melakukan protokol kesehatan yang ketat.

KESIMPULAN

Perilaku investor individu saham pada saat kondisi normal maupun masuk ke masa pandemi Covid-19 tetap menetapkan target saham dan keakuratannya. Hanya saja ada perubahannya terlihat dari cara mengambil informasi untuk dikelola menjadi bahan keputusan melakukan transaksi saham. Informasi yang mereka ambil cenderung sama, sehingga perubahan yang tadinya rasional menjadi irrasional dan sebaliknya irrasional menjadi rasional (*hybrid behavior*), oleh karena mereka mencari informasi yang sama, tentang penyebaran pandemi covid-19, informasi kesehatan untuk keselamatan hidup mereka. Hal ini juga didukung dengan perubahan kearah adaptasi dengan lingkungan untuk personaliti investor individu. Personaliti DISC investor individu sebelum masa pandemi cenderung *precisionist* beradaptasi dengan lingkungan menjadi cenderung ke arah *steadiness*. Namun perubahan ini hanya sesaat, pada masa perubahan drastis terjadi.

Implikasi yang dapat diambil dari perubahan-perubahan ini adalah investor individu dapat mengenali dirinya dan lingkungan yang cepat berubah dengan mengendalikan emosi, serta bias-bias keperilakuan keuangan yang sering dialami oleh masing-masing investor. Caranya kenali personaliti kita, perbesar pengaruh positif dari personaliti kita untuk dapat mengurangi *future regret* untuk keputusan investasi yang dilakukan.

REFERENSI

- Bazerman, Max. H. & Don A. Moore. (2009). *Judgment in Managerial Decision Making*. 7th ed. John Wiley & Sons, Inc.
- Brug, J., Aro, A.R., Richardus, J.H., 2009. Risk Perceptions and Behaviour: towards Pandemic Control of Emerging Infectious Diseases. *International Journal of Behavioral Medicine*, Vol. 16, p. 3 – 6. <http://doi.org/10.1007/s12529-008-9000-x>.
- Han, Seunghee, Jennifer S. Lerner, & Dacher Keltner. (2008). Feelings and Consumer Decision Making: The Appraisal-Tendency Framework. *Journal of Consumer Psychology*, Volume 17, Issue 3. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70023-2](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70023-2).
- Kahneman, Daniel. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, Daniel & Tversky, Amos, (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica*, Econometric Society, vol. 47(2), pages 263-291. Lerner, J. S. dan Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146–159. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.146>.
- Leith, K. P. & Baumeister, R. F. (1996). Why do bad moods increase self-defeating behavior? Emotion, risk taking, and self-regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1250–1267. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.6.1250>.
- Hirschey, M. & J. Nofsinger (2008). *Investment Analysis and Behavior*, New. York : McGraw-Hill Irwin.
- Pompian (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management*. John Wiley & Sons-Canada.
- Sitinjak, L. M.S., K. Haryanti, W. Kurniasari, W. Djati (2018). *Manajemen Terapan: Keputusan Investasi & Personaliti DISC*. Unika Soegijapranata-Semarang.

- Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral Portfolio Theory. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 35(2), 127-151. <https://doi:10.2307/2676187>.
- Tandelilin, E. (2017). *Portofolio dan Investasi: Teori dan aplikasi*. BPFE-Yogyakarta.
- Thaler, R.H. (1994). Psychology and Savings Policies. *American Economic Review* 84, 186-192.
- Thaler, R.H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making* 12, 183-206.
- Thaler, R.H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.
- Tiedens, L. Z., & Linton, S. (2001). Judgment under emotional certainty and uncertainty: The effects of specific emotions on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 973-988. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.973>.
www.simsaham.id

Profil Penulis

DR. ELIZABETH LUCKY MARETHA SITINJAK, SE, M.SI, CPA adalah dosen senior dan Kepala Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata. Ia meraih gelar Dr dari Program Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang. Minat penelitian di bidang Keuangan dan Akuntansi. Ia lebih menekuni perilaku investor individu dan aksi-aksi korporasi dalam menjalankan operasional perusahaan untuk mendapatkan nilai perusahaan yang lebih baik. Penulis dapat dihubungi di lucky@unika.ac.id

DR. DRA. KRISTIANA HARYANTI, M.SI, PSIKOLOG, adalah dosen senior di Fakultas Psikologi Unika Soegijapranata. Ia meraih Ph.D di Radboud University Nijmegen The Netherlands. Peneliti lebih menekuni hubungan sosial keluarga dan kepuasan kerja pada organisasi. Penulis dapat dihubungi di kristiana@unika.ac.id

DR. WIDURI KURNIASARI, SE, M.SI, adalah dosen senior dan Kepala Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata. Peneliti lebih menekuni manajemen korporasi, tata kelola, dan optimalisasi nilai perusahaan. Penulis dapat dihubungi di widuri@unika.ac.id

WISNU DJATI, SE, M.SI, adalah dosen senior dan Kepala Galri Investasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata. Peneliti memiliki keahlian khusus dalam bidang perencanaan dan implementasi jaringan komputer, web desain, e-commerce, komunikasi data, serta programmer dengan bahas pemogramam Pascal, Borland Delphi, Peral, Interbase dan MySQL Server, serta Apache Web Server. Penulis dapat dihubungi di wisnu@unika.ac.id