

## *Risk Averse dan Investment Decision pada Bisnis Start-Up*

Lionel Ricardo Prayogo, Maichal

Fakultas Manajemen dan Bisnis, Universitas Ciputra

UC Town, Citraland Surabaya 60219

e-mail: lionel\_ricardo@yahoo.co.id, maichal@ciputra.ac.id

**Abstract:** *The purpose of this study is to determine the process involving investment decision for start-up business and the factors that contribute to the risk averse behavior in an investment decision. The data source in this research is informants who own start-up businesses in Ciputra University. Purposive sampling is used to select the study informants using gender-based select groups which consist of all-male groups, all-female groups, and male-and-female groups. The research data are collected using in-depth interviews. The results of this study indicate that voting and discussion can act as a means to make an investment decision. However, the result of the voting does not always determine the final decision. The factors that contribute to the risk averse behavior are: (1) Trust; (2) Uncertainty; and (3) Passion. Trust and passion are negatively correlated with the risk averse behavior. This means that the greater the level of trust and or passion of a person, the smaller the possibility of risk averse behavior in an investment decision will be. The negative view of uncertainty also affects the appearance of risk averse behavior in an investment decision. Uncertainty causes a person to be reluctant to spend capital on an investment. However, when put together with existing opportunities, uncertainty can reduce the risk averse behavior in an investment decision.*

**Keywords:** *investment decisions, risk averse, trust, uncertainty, passion*

**Abstrak:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan proses yang melibatkan keputusan investasi untuk bisnis *start-up* dan faktor-faktor yang berkontribusi terhadap perilaku yang menentukan keputusan investasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah informan yang memiliki bisnis *start-up* di Universitas Ciputra. *Purposive sampling* digunakan untuk memilih informan penelitian. Sampel penelitian dipilih berdasarkan kelompok berbasis *gender* yang terdiri dari kelompok yang semua laki-laki, kelompok semuanya perempuan, dan kelompok kombinasi perempuan dan laki-laki. Data penelitian dikumpulkan dengan menggunakan wawancara mendalam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemungutan suara dan diskusi dapat bertindak sebagai sarana untuk membuat keputusan investasi. Namun, hasil pemungutan suara tidak selalu menentukan keputusan akhir. Faktor-faktor yang berkontribusi terhadap perilaku menolak risiko adalah: (1) *trust*; (2) *ketidakpastian*; dan (3) *passion* (gairah). Kepercayaan dan *passion* berkorelasi negatif dengan perilaku menolak risiko. Ini berarti bahwa semakin besar tingkat kepercayaan dan *passion* seseorang, semakin kecil kemungkinan perilaku menolak risiko dalam keputusan investasi. Pandangan negatif dari ketidakpastian juga memengaruhi perilaku menolak risiko dalam keputusan investasi. Ketidakpastian menyebabkan seseorang menjadi enggan untuk mengeluarkan modal pada investasi. Namun, bila disatukan dengan peluang yang ada, ketidakpastian dapat mengurangi perilaku menolak risiko dalam keputusan investasi.

**Kata kunci:** keputusan investasi, *risk averse*, kepercayaan, ketidakpastian, *passion*

Pembuatan keputusan keuangan melalui *financial control* sangatlah penting bagi sebuah bisnis *start-up* untuk menghindarkan bisnis *start-up* dari kebangkrutan (Basu & Nair, 2015:

597). Selain itu, menurut Basu & Nair (2015: 607) pada perusahaan *start-up* sangatlah penting untuk dapat bertahan (*survive*) terlebih dahulu daripada fokus kepada *return* yang akan diper-

oleh. Untuk dapat bertahan, perusahaan *start-up* seringkali dihadapkan pada sebuah kondisi di mana investasi dibutuhkan untuk memajukan perusahaan baik dalam segi operasional, produksi, maupun penjualan. Keputusan investasi tersebut tentunya akan mendatangkan keuntungan atau kerugian yang akan dihadapi oleh perusahaan.

Dalam sebuah keputusan investasi, preferensi risiko seorang pengambil keputusan sangat memengaruhi keputusan apa yang akan diambil untuk perusahaan. Preferensi risiko dapat dibedakan menjadi dua bentuk respons terhadap risiko, yaitu *risk taker* dan *risk averse*. *Risk averse decision maker* cenderung memilih risiko yang rendah dan rela mengorbankan dalam jumlah yang telah diperhitungkan untuk mengurangi jumlah variasi risiko lain—sedangkan *risk taker decision maker* cenderung memilih risiko yang lebih tinggi dan rela mengorbankan dalam jumlah yang telah diperhitungkan untuk menambah variasi risiko lain.

Bisnis *start-up* merupakan sebuah perusahaan rintisan yang masih berada pada tahapan pengembangan dan penelitian untuk menemukan pasar yang sesuai. Bisnis *start-up* biasanya dijalankan dan dibiayai oleh beberapa *founder* atau seorang individu. Bisnis dapat dikatakan sebagai bisnis *start-up* ketika umur perusahaan berkisar di bawah 3 tahun dan jumlah karyawan kurang dari 20 orang.

Sebagian besar bisnis mahasiswa yang terdapat di Universitas Ciputra adalah bisnis *start-up*. Kecenderungan dari *project* bisnis *start-up* yang ada di Universitas Ciputra adalah memiliki perilaku *risk averse* dalam pengambilan keputusan investasi bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hal apa saja yang menyebabkan perilaku *risk averse* pada keputusan investasi di *project* bisnis *start-up* pada mahasiswa jurusan manajemen Universitas Ciputra.

## METODE

Pendekatan kualitatif digunakan dalam penelitian ini untuk menjawab pertanyaan yang diajukan. Informan adalah kelompok bisnis *start-up* berjenis kelamin laki-laki saja yang diwakili oleh kelompok Kene Loo dan Don't Worry, kelompok bisnis *start-up* berjenis kelamin perempuan saja yang diwakili oleh kelompok BBQ Street, kelompok bisnis *start-up* berjenis kelamin laki-laki dan perempuan yang diwakili oleh Luscious dan Indokraft. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara secara mendalam (*depth-in interview*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut wawancara yang telah dilakukan kepada wakil dari anggota kelompok Kene Loo dan Don't Worry yang merupakan kelompok bisnis *start-up* yang bergender laki-laki saja, ketika ada sebuah perbedaan pendapat dalam melakukan keputusan investasi akan dilakukan sebuah diskusi bersama yang nantinya hasil dari keputusan investasi didasarkan kepada *voting*. Berikut adalah kutipan dari wawancara yang telah dilakukan.

*“Dalam kelompok kita sendiri itu, dua dari kita memutuskan untuk membeli motor bekas, sedangkan tiga dari kita... oh maaf, tiga dari kita memutuskan membeli motor bekas, sedangkan dua ingin membeli motor yang baru. Nah dalam konflik tersebut terlihat bahwa tidak ada satu suara, maka dari itu kita memutuskan tindakan berdasarkan voting”.*

Dalam kelompok bisnis *start-up* BBQ Street, Sofiany mengatakan bahwa semua keputusan diambil secara bersama-sama. Dalam keputusan investasi yang berhasil dilakukan oleh BBQ Street juga dilakukan secara bersama-sama.

*“...kalau misalnya mengambil keputusan itu kita biasanya diskusi bareng-bareng. Jadi kalau mau*

*investasi ini juga kita investasinya bareng-bareng, cari tempatnya bareng-bareng, semuanya mutusin bareng-bareng gitu.”*

Kelompok bisnis *start-up* berjenis kelamin campuran antara laki-laki dan perempuan yang diwakili oleh kelompok Luscious dan Indokraft juga mengambil keputusan investasi secara bersama-sama menggunakan cara *voting*.

*“Kalau untuk cara pengambilan keputusan, kita pasti pakai cara musyawarah ya. Dalam arti, ketika kita terjadi konflik investment, kita bingung ya kita rapat lah. Kan gimana-gimana kita harus mengambil keputusan. Kita musyawarah kan anggota kita ada lima. Lha di sini kita memang punya jabatan masing-masing. Tapi kita kan semua sebagai owner, akhirnya kita memilih suara terbanyak. Misalnya dari lima anggota yang setuju tiga atau empat, ya kita ambil keputusan itu. Tapi kalau lebih banyak yang tidak setuju ya kita mencari solusi yang lain.”*

Dari hasil wawancara dapat dilihat bahwa hasil *voting* tidak selalu membawa kepada keputusan untuk berani berinvestasi meskipun suara terbanyak setuju untuk menginvestasikan modal yang telah dialokasikan seperti terlihat pada kutipan di bawah ini.

*“Karena, namanya kelompok bersama ya, harus semua mengatakan ya, atau semua mengatakan tidak untuk mendapatkan sebuah jawaban ya atau tidak. Kalau misalkan ada yang bilang ya dan ada yang bilang tidak, otomatis kami mengikuti yang tidak. Karena kalau yang “tidak” dipaksa untuk “ya”, maka kan memaksakan kehendak sekali.”*

*“Ya, dari hasil voting sih sudah dapat diputuskan kalau kita pasti menyewa itu. Tapi kan kendalanya untuk masalah uang ini kan kita patungan. Jadi perlu pertimbangan-pertimbangan lagi.”*

*“Jadi pas kita ngambil itu yaa, eee, sudah dipikirkan bersama-sama. Jadi, tidak ada yang kalau kita di kelompok kalau misalkan ada yang tidak setuju ya kita tidak akan mengambil seperti itu. Tapi kalau semua sudah setuju, kita berani untuk mengambil itu.”*

Hasil *voting* juga dapat menghambat jalannya bisnis. Ricky dari kelompok Luscious merasa

peluang yang bagus akhirnya terhambat karena hasil *voting* yang memutuskan Luscious untuk tidak berinvestasi alat untuk produksi.

*“Kalau terhadap bisnisnya sih aku percaya. Kalau tidak percaya aku tidak akan membuat bisnis kayak gini sih. Aku sudah lihat peluangnya dari awal kayak gimana. Nah tapi, karena itu tadi terhambat hasil voting yang tidak setuju lebih banyak, jadi kaya gitu hasilnya.”*

Kecenderungan untuk melakukan *voting* didasari kuat oleh budaya masyarakat Indonesia yang di mana menurut *Hofstede Index*, tingkat individualisme masyarakat Indonesia hanya bernilai 14. Nilai tersebut termasuk dalam kategori rendah sehingga kebudayaan tersebut menyebabkan masyarakat Indonesia lebih berpikir secara kelompok daripada secara individu. Dalam topik penelitian ini, terlihat dari hasil wawancara yang menunjukkan bahwa pengambilan keputusan cenderung dilakukan dengan *voting* dan hasil *voting* tersebut juga tidak sepenuhnya menentukan langkah yang akan dilakukan mengingat *individualisme* yang kurang dari budaya masyarakat Indonesia.

Dalam kelompok yang berjenis kelamin campuran laki-laki dan perempuan, Claudia dan Michelle menekankan bahwa tidak ada *gender* yang lebih dominan dalam menjalankan bisnis maupun dalam sebuah pengambilan keputusan.

*“Tidak, semuanya mengambil peran yang sama, tidak ada yang dominan.”*

*“Sepertinya tidak ada. Karena kami segalanya serba bersama-sama, adil, tidak ada yang lebih dominan atau yang tidak dominan.”*

Ivan dari kelompok Luscious yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan melihat bahwa adanya perbedaan dalam pengambilan risiko dalam kelompok Luscious. Dikatakan bahwa *gender* perempuan lebih *risk averse*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan bahwa *gender* perempuan lebih *risk averse* dan

tidak dapat mengalokasikan penginvestasian modal sebaik *gender* laki-laki (Powell & Ansic, 1997; Palvia *et al.*, 2014; Sarin & Wieland, 2016; Faccio *et al.*, 2016).

*“Ada sih kayanya, kalau menurut saya yang ber-gender wanita lebih jauh takut mengambil risiko mungkin ya. Kalau yang cowok mungkin lebih berani. Saya sama Ricky lebih berani mengambil risiko gitu.”*

Namun sebaliknya, kelompok BBQ Street menunjukkan bahwa kecenderungan *gender* perempuan untuk berperilaku *risk averse* dapat berubah menjadi *risk taker*. Hal tersebut dibuktikan dari investasi motor *food truck* yang telah dilakukan oleh BBQ Street.

*“Sejauh ini sih kami saling percaya ya (sedikit tertawa).”*

*“Pasti, kalau tidak ada saling percaya, tidak ada saling keyakinan untuk itu kan ndak berani kita untuk ambil investasi sebesar itu.”*

Terlihat dari pernyataan Nia Emanuella bahwa rasa saling percaya antara anggota kelompok dapat meningkatkan kemungkinan untuk mengambil risiko. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan bahwa semakin tinggi tingkat *trust* terhadap seseorang, maka kemungkinan seseorang untuk bersikap *risk averse* semakin rendah dan semakin rendah tingkat *trust* terhadap seseorang, maka kemungkinan seseorang untuk bersikap *risk averse* semakin tinggi (McLain & Hackman, 1999; Das & Teng, 2004; Colquitt *et al.*, 2007; Rodrigues & Veloso, 2013; Hauff, 2014; Kocher *et al.*, 2015).

Knight (1921; dalam Chapman & Ward, 2011) mengatakan bahwa risiko dapat diaplikasikan di mana peluang dari sebuah *outcomes* dapat diukur, sedangkan *uncertainty* dapat diaplikasikan di mana peluang dari sebuah *outcomes* tidak dapat diukur. Beraninya kelompok bisnis *start-up* BBQ Street dalam melakukan investasi

salah satunya dikarenakan BBQ Street menganggap sebuah *uncertainty* sebagai peluang.

*“Sejauh ini, perkembangan street food itu susah-susah gampang sih. Soalnya semakin banyak kita lihat banyak street food sekarang. Jadi kalau mau bersaing, agak susah. Dan itu kita bersaing salah satunya dengan menggunakan food truck itu. Dengan adanya inovasi kita jempot bola. Kita pakai pole distribution, jadi kita yang mengham-piri konsumen kita gitu”.*

*“Jadi waktu kita lihat mereka kan kita di panggil EO itu kita belum menggunakan food truck, terus kita melihat ada peluang di situ”.*

Dari pernyataan Nia Emanuella di atas, sangat terlihat bahwa keputusan investasi BBQ Street sangat dipengaruhi oleh *mindset* melihat peluang di tengah *uncertainty* yang ada di persaingan pasar. Dengan demikian, perilaku *risk averse* dapat menjadi *risk taker* dikarenakan bagaimana kita melihat peluang yang ada.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, faktor lain yang menyebabkan perilaku *risk averse* adalah modal. Dalam wawancara yang telah dilakukan kepada informan-informan yang telah dipilih dikatakan bahwa harga dari investasi tersebut dianggap mahal. Berikut adalah kutipan yang menyatakan modal menjadi penyebab munculnya perilaku *risk averse*.

*“...Jadi apa, kembali lagi ke yang tadi bicara tentang investasi itu menurut kami apa permodalan pada waktu itu cukup besar. Besar gitu lho.”*

*“Eee, yang pertama sih pasti itu ada dua faktor sih. Faktor internal sama eksternal ya kalau menurutku. Jadi kalau menurutnya di faktor internal, mungkin kan namanya investasi ya butuh modal. Nah di mana, permodalan itu juga jadi masalah utama lah. Uangnya itu jadi masalah menurutku sih...”*

Dari pernyataan di atas modal memang menjadi masalah pada sebuah keputusan investasi. Namun, dalam pernyataan di bawah ini terlihat bahwa adanya kerelaan beberapa anggota

kelompok untuk mengeluarkan modal tersebut dan ada juga anggota yang tidak rela untuk mengeluarkan modal dalam bisnis masing-masing.

“... dari lima orang anggota Kene Loo itu dua orang menginginkan bahwa kita harus membeli motor yang baru dengan alasan itu untuk jangka panjang, sedangkan untuk ketiga orang lainnya itu mereka beranggapan bahwa invest untuk motor baru tersebut terlalu besar...”

“...ada konflik perbedaan pendapat ada yang setuju untuk invest lebih untuk sewa tempat, tapi ada juga yang tidak rela untuk mengeluarkan uang lebih untuk sewa tempat itu. Jadi, antara yang mau sewa dan ndak mau itu terjadi perdebatan begitu”

Dari transkrip wawancara di atas, ketidakrelaan beberapa anggota kelompok dalam menginvestasikan modal juga dikarenakan anggapan beberapa orang tersebut tentang tingginya biaya yang harus diinvestasikan pada bisnis *start-up* yang baru mereka jalani.

“Eee, kalau dari kelompok kita eee kebanyakan karena faktor harga ya. Jadi mereka lebih tidak mau mengambil risiko dalam berbisnis mungkin ya. Karena, eee kalau saya dan Ricky melihat bisnis ini prospeknya tinggi. Kalau mau besar ya kita harus investasi mesin. Kalau misalnya investasi mesin berarti skala distribusinya menjadi lebih besar kan”.

“Iya, jadi mungkin juga karena harga mesin yang mahal ya, jadi mereka, kan kita harus keluar dana lagi. Kita udah kerja susah-susah, eh keluar dana segini, kan habis misalnya begitu. Kalau habis kan mereka juga kalau habis lalu ini tidak jalan itu gimana ya.”

Terlihat bahwa ketidakrelaan untuk menginvestasikan modal yang cukup tinggi salah satunya dikarenakan oleh faktor *uncertainty* dalam masa depan bisnis yang dijalani. Padahal, menurut Basu & Nair (2015:607), “*Focusing just on the expected reward can be detrimental for the start-up*” sehingga seharusnya bisnis *start-up*

harus lebih berfokus pada upaya bertahan (*survive*) dari bisnis yang dijalankan. Oleh karena itu, apabila bisnis *start-up* dapat bertahan katakanlah dalam lima tahun awal dalam merintis bisnis maka kemampuan untuk mendapatkan keuntungan akan meningkat seiring dengan usia bisnis.

### *Trust*

“*Trusting always requires taking some risk*” Johnson-George & Swap (1982; dalam McLain & Hackman, 1999). Dalam hasil dari wawancara terhadap informan pelaku bisnis *start-up* dari kelompok Kene Loo terlihat bahwa adanya rasa kurang percaya dari anggota terhadap bisnis Kene Loo dan kurangnya rasa percaya terhadap anggota yang lain. Hasil wawancara tersebut dapat dilihat pada kutipan di bawah ini.

“Yaa terlihat dari eee... masalah pembelian sepeda roda tiga itu ya. Kan kelihatan kalau mereka sudah tidak satu visi lagi gitu ya. Sudah tidak yakin dengan Kene Loo ini juga”.

“Kalau masalah itu, sebenarnya tidak sih kalau memengaruhi investasinya itu. Kalau masalah investasi itu kan ya Cuma masalah kepercayaan terhadap bisnisnya, sama orang-orangnya juga itu”.

Memercayai dapat dilihat sebagai kerelaan atau kemauan untuk mengambil sebuah risiko dan perilaku dari sebuah rasa percaya adalah mengambil sebuah risiko. (Rodrigues & Veloso, 2013:548). Dalam sebuah wawancara lain terhadap kelompok bisnis *start-up* Indokraft yang diwakili oleh Deasy dan Claudia, terlihat bahwa sebuah rasa percaya itu sangatlah penting untuk memengaruhi sebuah keputusan investasi. Hal tersebut dapat dilihat pada kutipan di bawah ini.

“Eee, sebenarnya kalau menurut saya pribadi iya sangat berpengaruh untuk keputusan investasi.”

*Soalnya gimapun rasa percaya itu sangat penting waktu orang menanamkan sebuah investasi. Jika kita sudah saling percaya, kita akan dengan mudahnya untuk menginvestasikan uang kita untuk mengembangkan bisnis kita sendiri.”*

Ketidakpercayaan terhadap kinerja dan komitmen anggota kelompok juga menyebabkan perilaku *risk averse* seseorang. Salah satu alasan terjadinya sikap ketidakpercayaan tersebut karena adanya anggota yang berbohong. Seperti pada kutipan di bawah ini yang memutuskan untuk tidak melakukan penyewaan *stan* karena ketidakpercayaan tersebut.

*“Harusnya kita mengadakan meeting penting, dia alasan sakit tapi ternyata dia keluar bersama teman-temannya ke mall, dan itu ketahuan gitu lho. Jadi intinya kalau bicara kepercayaan ini saya ada, tapi itu hanya ke beberapa anggota dari Don’t Worry itu sendiri. Tidak semuanya.”*

*“Jadi intinya, kepercayaan pada rekan-rekan bisnis ini memang kalau secara kejujuran oke baik. Tapi kalau secara komitmen atau kayak performa dalam bisnis ini, yaa saya kurang bisa percaya. Akhirnya diputuskan bahwa waktu itu untuk tidak menyewa stan di Royal.”*

Kocher *et al.* (2015:243) menyatakan bahwa *trust* dan *risk preference* merupakan dua variabel yang saling terkait. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil wawancara pada informan Ivan dari kelompok bisnis *start-up* Luscious. Ivan menyebutkan bahwa karena adanya anggota yang cenderung tidak mau mengambil risiko sehingga tingkat kepercayaan terhadap bisnis pun berkurang. Pernyataan tersebut dapat dilihat pada kutipan di bawah ini.

*“Kalau tingkat kepercayaan, kalau dari pertama ya kita percaya karena ya mungkin kita lihat dari visi misinya sama. Pertama kebersamaan itu sudah tahu lah maksudnya kedepannya itu bagaimana. Cuman, dari investasi mesin ini ada yang tidak cocok, mungkin baru tahu mereka ada yang cenderung tidak mau mengambil risiko, ada yang cenderung mau mengambil risiko. Jadi dari kesen-*

*jangan ini kita jadi tingkat kepercayaan sama bisnisnya sendiri jadi berkurang ya.”*

Dari pernyataan-pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa *trust* sangat memengaruhi perilaku *risk averse*. Kesimpulan tersebut juga didukung oleh penelitian-penelitian yang dilakukan oleh McLain & Hackman (1999), Das & Teng (2004), Colquitt *et al.* (2007), Rodrigues & Veloso (2013), Hauff (2014), Kocher *et al.* (2015).

Hanafi (2014:1) mengatakan bahwa Risiko muncul karena ada kondisi ketidakpastian. Dalam hasil wawancara dengan beberapa informan dari kelompok bisnis *start-up* Kene Loo terdapat hasil sebagai berikut.

*“Iya tentunya berpengaruh ya. Karena kita jadi merasa tidak yakin untuk melangkah apa yang harus kita lakukan ke depannya sih”.*

*“Karena melihat risiko yang kita dapatkan misalnya kita sudah membeli motor baru itu namun hasil dari profit yang kita jual tidak mencukupi untuk membayar sisa dari motor itu, nah risiko seperti itu yang sebenarnya kita hindari dan akhirnya kita memutuskan untuk membeli motor yang bekas.”*

Dari hasil transkrip tersebut diketahui bahwa ada ketidakpastian tentang kondisi Kene Loo ke depannya baik kondisi kelompok maupun ketidakpastian tentang penjualan di kemudian hari. Ketidakpastian tersebut memengaruhi anggota kelompok bisnis *start-up* Kene Loo untuk enggan dalam melakukan investasi motor gerobak sebagai media untuk berjualan Kene Loo.

Runde (1998; dalam Murmann & Sardana, 2013:193) mendefinisikan *uncertainty* sebagai situasi ketika semua peristiwa yang mungkin dapat diidentifikasi, tetapi tidak mungkin untuk menetapkan probabilitas yang tepat untuk berbagai kemungkinan. Kelompok Indokraft dengan informannya yaitu Deasy menyatakan bahwa Indokraft memiliki kemampuan keuangan yang

cukup bagus namun masih ragu terhadap probabilitas dalam pendapatan ke depannya. Pernyataan tersebut dapat dilihat dalam kutipan di bawah ini.

“Jadi sebenarnya Indokraft sendiri ingin membeli sebuah mesin, juga gudang. Tapi, kita tidak jadi untuk menginvestasikannya dikarenakan kita sendiri ragu untuk proyeksi keuangannya sendiri. Sebenarnya sih, Indokraft keuangannya juga sudah cukup bagus. Cuma untuk siklus pendapatannya tidak selalu rutin setiap bulannya kita mendapatkan pendapatan. Nah, di sana membuat kita sebagian dari kita ragu untuk akhirnya menginvestasikan aset-aset seperti mesin dan gudang. Takutnya, eee... malah ee... keuangan Indokraft malah tidak berjalan dengan lancar.”

Sama halnya dengan pernyataan Deasy, Michelle Livia yang merupakan informan dari kelompok bisnis *start-up* Luscious juga mengatakan ada keraguan penjualan dalam perjalanan kelompok Luscious ke depannya. Michelle, Ricky, dan Ivan juga menambahkan tentang ketidakpastian dari anggota Luscious untuk melanjutkan bisnis Luscious ke depannya. Pernyataan tersebut dapat dilihat dari beberapa kutipan di bawah.

“Kalau misalkan faktor eksternal, mungkin anggota kelompokku ini lihat peluangnya ini misalnya selama ini perjalanan Luscious ini kita bisa jual berapa banyak sih. Mungkin mereka memikirkan risikonya, bisa ndak sih kita jual sebanyak itu...”

“Mereka tidak berani ambil risiko karena tidak tahu pasarnya gimana, mereka mungkin belum bisa melihat peluangnya. Karena ini merupakan snack baru di Indonesia. Jadi ya masih ragu-ragu di situ mungkin mereka ya.”

Dari pernyataan-pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa *uncertainty* membuat seseorang menjadi ragu-ragu akan kondisi bisnis ke depannya apakah akan sesuai yang diharapkan atau tidak. *Uncertainty* tersebut menjadikan seseorang untuk tidak rela dalam melakukan

investasi dan menyebabkan munculnya perilaku *risk averse*.

Menurut Ismail *et al.* (2015:111) bahwa untuk menjadi seorang *entrepreneur* diperlukan usaha, pengetahuan yang cukup baik, dan diperlukan juga *passion*. *Passion* sangat memengaruhi kelancaran jalannya sebuah bisnis. Seperti dalam kutipan wawancara di bawah ini.

“Yaa, kelihatan juga kan ya mereka sekarang sudah tidak memprioritaskan Kene Loo gitu lho ya. Jadi mereka memiliki kesibukan masing-masing memiliki *passion* mereka sendiri. Jadi saya menjadi ragu juga untuk tetap melanjutkan Kene Loo ini juga.”

“Iya *passion*nya beda, jadi awal-awal kita punya visi misi yang sama. Namun lama-lama ketika kerjanya bareng-bareng itu kelihatan mana yang memiliki visi yang sama.”

Terlihat bahwa menurut Aeron kurangnya *passion* pada anggota Kene Loo membuat keraguan dan menurunnya rasa kepercayaan terhadap bisnis Kene Loo. Sedangkan *passion* yang berbeda dalam suatu kelompok bisnis dapat membuat visi anggota tidak sejalan dengan visi kelompok. *Passion* sendiri juga berpengaruh kepada keputusan preferensi risiko seseorang. Hal tersebut didukung dengan pernyataan dari Deasy yang merupakan informan dari kelompok Indokraft.

“Eee, bisa jadi merupakan salah satu faktor. Karena kita kalau memang mempunyai *passion* di bidang itu, kita sendiri tidak akan ragu untuk memberi investasi yang besar ataupun menginvestasikan uang kita untuk sesuatu hal yang merupakan *passion* kita. Sedangkan kalau memang bukan *passion* kita, kita pasti akan mencari sesuatu yang sesuai dengan *passion* kita, dan kita pasti akan lebih rela untuk mengeluarkan hal-hal untuk yang sesuai dengan *passion* kita.”

Pernyataan adanya korelasi positif antara *passion* dan *risk taking* juga terlihat dalam kutipan wawancara dengan informan Leonardo. Tampak bahwa kurangnya *passion* membuat kelompok

bisnis Leonardo memutuskan untuk enggan untuk melakukan *risk taking* dalam keputusan membuka *stan* di mall.

“*Saya sadari sendiri bahwa ternyata passion yang ada pada saya di bisnis ini termasuk kurang dilihat dari komitmen saya sendiri.*”

“*Tapi memang ternyata mereka ini membelakangkan prioritas bisnis ini. Jadi memang susah. Akhirnya saya memutuskan itu tadi, kita tidak bisa membuka stan di mall.*”

Hasil dari pernyataan wawancara tersebut diperkuat dalam penelitian yang ditulis oleh Ismail *et al.* (2015:114), di mana terlihat bahwa *passion* dan *risk-taking* memiliki hubungan korelasi yang positif. *Passion* dan *risk taking* juga berpengaruh secara signifikan dalam hasil pengujian secara parsial dengan metode regresi linear berganda.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku keputusan investasi pada bisnis *start-up* adalah berdasarkan sistem musyawarah dan *voting*. Sistem musyawarah dan *voting* ini dilakukan pada semua kelompok bisnis *start-up* yang berjenis kelamin laki-laki semua, bisnis *start-up* yang berjenis kelamin perempuan semua, dan bisnis *start-up* yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan. Cara *voting* tersebut didasari oleh budaya masyarakat Indonesia yang menurut *Hofstede Index* bahwa tingkat individualisme dari masyarakat Indonesia sangatlah kecil.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan faktor-faktor yang membuat munculnya perilaku *risk averse* pada sebuah *investment decision*. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah *trust*, *uncertainty*, *passion*, dan *gender*. *Risk averse* dan

*trust* berkorelasi secara negatif, yang berarti semakin tinggi *trust* maka semakin rendah perilaku *risk averse*. *Uncertainty* mengakibatkan seseorang tidak rela untuk mengeluarkan modal dalam berinvestasi sehingga mendukung penyebab perilaku *risk averse*. *Passion* memiliki hubungan yang positif dengan perilaku *risk taker*, yang berarti memiliki hubungan yang negatif dengan perilaku *risk averse*. Semakin besar *passion* yang dimiliki oleh seseorang maka akan semakin rendah perilaku *risk averse* yang muncul pada orang tersebut. *Gender* perempuan cenderung lebih *risk averse* dalam mengambil keputusan, namun perilaku *risk averse* tidak sepenuhnya berdasarkan *gender*.

Data yang diolah di dalam penelitian ini hanya terbatas pada data yang diperoleh dari informan sehingga terdapat faktor-faktor penting lainnya yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Diharapkan keterbatasan yang ada tidak mengurangi esensi atau kualitas dari penelitian ini.

## Saran

Perilaku *risk averse* yang dapat muncul akibat faktor-faktor seperti *trust* antar anggota dalam kelompok, ketidakpastian bisnis, *passion*, dan *gender* seharusnya dapat dikurangi dengan menerapkan konsep efektif (*effectuation*). Dalam konsep efektif, salah satu prinsip yang harus diperhatikan oleh pelaku bisnis adalah *affordable loss*. Prinsip *affordable loss* mengharuskan pelaku usaha untuk mengantisipasi risiko kegagalan bisnis, di mana jika pelaku usaha mengalami kegagalan, pelaku usaha masih mempunyai cukup modal untuk dapat merintis usaha kembali. Dengan demikian, perilaku *risk averse* seharusnya dapat dikelola dengan melakukan prinsip *affordable loss*.



## DAFTAR RUJUKAN

- Arikunto, S. 2010. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Basu, P. & Nair, S.K. 2015. Analyzing Operational Risk-Reward Trade-Offs for Start-Ups. *European Journal of Operational Research*, 247(2), 596–609.
- Chapman, C. & Ward, S. 2011. *How to Manage Project Opportunity and Risk: Why Uncertainty Management Can Be a Much Better Approach than Risk Management*. Chennai, India: MPS Limited.
- Colquitt, J.A., LePine, J.A., & Wesson, M.J. 2011. *Organizational Behavior: Improving Performance and Commitment in the Workplace. Second Edition*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Das, T.K. & Teng, B.S. 2004. The Risk Based View of Trust: A Conceptual Framework. *Journal of Business and Psychology*, 19(1), 85–116.
- Faccio, M., Marchica, M.T. & Mura, R. 2016. CEO Gender, Corporate Risk-Taking, and the Efficiency of Capital Allocation. *Journal of Corporate Finance*, 39, 193–209.
- Hanafi, M.M. 2014. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Hauff, J.C. 2014. Trust and Risk Taking in a Pension Investment Setting. *International Journal of Bank Marketing*, 32(5), 408–428.
- Ismail, I., Rahim, N.A., Kamal, M.H., Mat, R.C., & Husin, N. 2015. Investigating the Needs for Achievement, Risk Taking, and Tolerance for Ambiguity toward Entrepreneurial Passion among Single Mother Entrepreneur in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 31, 110–116.
- Kocher, M.G., Martinsson, P., Matzat, D. & Wollbrant, C. 2015. The Role of Beliefs, Trust, and Risk in Contributions to a Public Good. *Journal of Economic Psychology* 51, 236–244.
- McLain, D.L. & Hackman, K. 1999. Trust, Risk, and Decision Making in Organizational Change. *Public Administration Quarterly*, 23(2), 152–176.
- Murmann, J. P. & Sardana, D. 2013. Successful Entrepreneurs Minimize Risk. *Australian Journal of Management*, 38 (1), 191-215.
- Palvia, A., Vahamaa, E. & Vahamaa, S. 2014. Are Female CEOs and Chairwomen More Conservative and Risk Averse? Evidence from the Banking Industry during the Financial Crisis. *Journal of Business Ethics*, 131(3), 577–594.
- Powell, M. & Ansic, D. 1997. Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision Making: An Experimental Analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18(6), 605–628.
- Rodrigues, A.C. & Veloso, A.D. 2013. Organizational Trust, Risk, and Creativity. *Revista Brasileira de Gestao de Negocios Review of Business Management Sao Paulo*, 15(49), 545–561.
- Sarin, R. & Wieland, A. 2016. Risk Aversion for Decision Under Uncertainty: Are There Gender Differences? *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 60, 1–8.

