

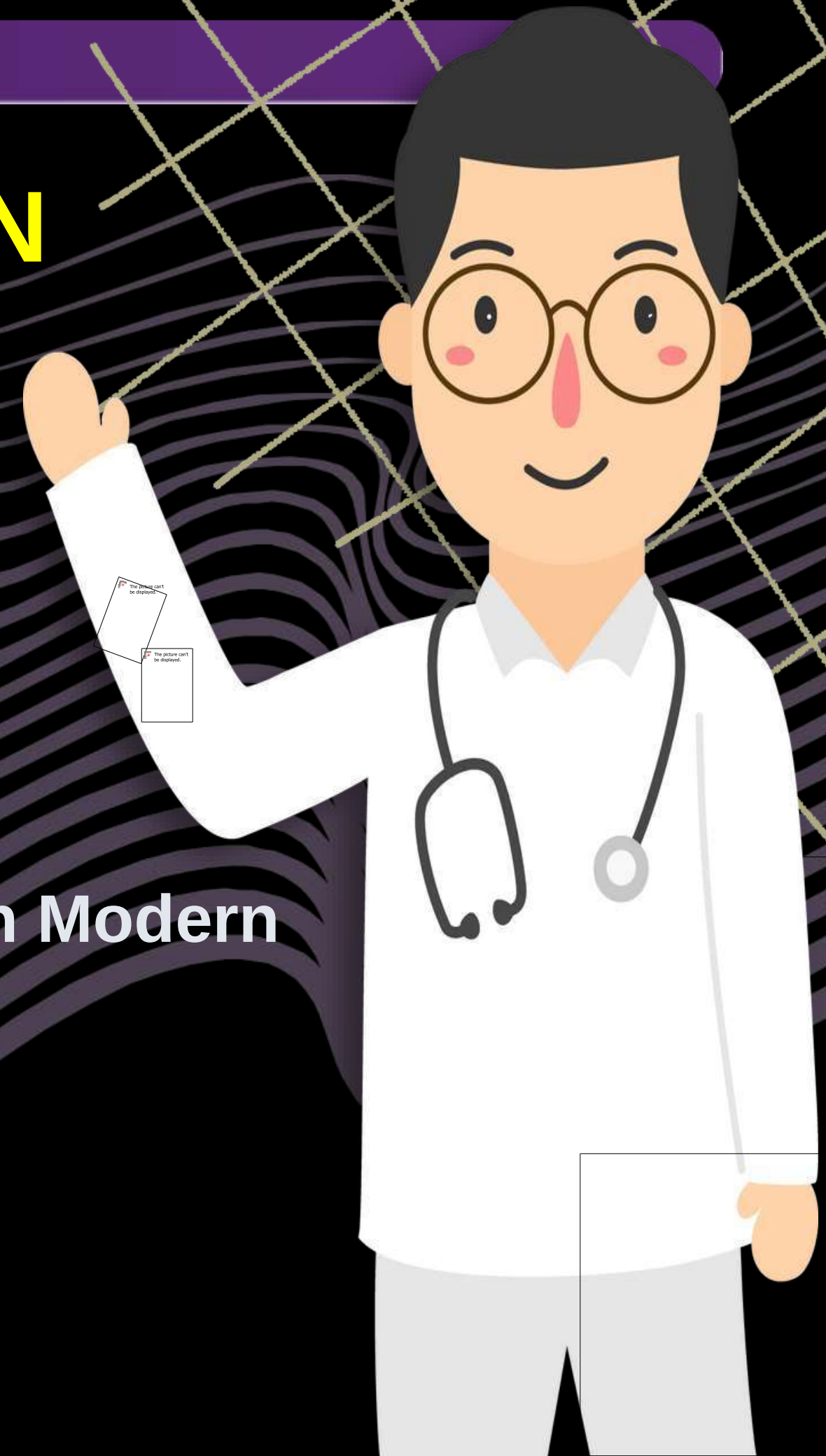


WELCOME DI PERKULIAHAN

PSIKOLOGI EKONOMI

Teori, Praktik, dan Aplikasi dalam Kehidupan Modern

Dr. Usman Effendi



PSIKOLOGI EKONOMI

Teori, Praktik, dan Aplikasi dalam Kehidupan Modern



Dr. USMAN EFFENDI

REFERENSI

1. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux. → Dasar utama tentang **proses berpikir, heuristik, bias, dan pengambilan keputusan**.
2. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W. W. Norton & Company. → Fondasi **behavioral economics** dan penyimpangan perilaku dari model ekonomi rasional.
3. Katona, G. (1975). *Psychological economics*. Elsevier. → Salah satu referensi klasik paling penting untuk **Psikologi Ekonomi**.
4. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press..→ Penting untuk **choice architecture, nudging, dan intervensi perilaku**.
5. Solomon, M. R. (2020). *Consumer behavior: Buying, having, and being* (13th ed.). Pearson.
→ Referensi utama **psikologi konsumen dan perilaku pembelian**.
6. Van Raaij, W. F. (2016). *Understanding consumer financial behavior: Money management in an age of financial illiteracy*. Palgrave Macmillan..→ Penting untuk **perilaku keuangan, pengelolaan uang, literasi keuangan, dan financial well-being**.
7. Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2004). *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press. → Referensi komprehensif untuk **teori dan perkembangan behavioral economics**.

Jurnal	Fokus untuk Psikologi Ekonomi
Journal of Economic Psychology	Psikologi ekonomi, keputusan, uang, perilaku ekonomi
Journal of Consumer Research	Perilaku dan psikologi konsumen
Journal of Consumer Psychology	Proses psikologis dalam keputusan konsumen
Journal of Economic Behavior & Organization	Perilaku ekonomi dan behavioral economics
Journal of Behavioral and Experimental Finance	Behavioral finance, risiko, investasi, keputusan keuangan

Ketentuan Perkuliahan

- ☐ **14 kali tatap muka(ceramah/presentasi/diskusi);
1 UTS dan 1 UAS.**
- ☐ **Tiap pertemuan waktunya 100 menit.**
- ☐ **Semua mahasiswa berkewajiban memberi
masukan kepada setiap kelompok/ perorangan
yang melakukan presentasi materi Kuliah**



Komponen Penilaian

(Bersifat tentative)

KETERANGAN	BOBOT NILAI
Tugas dan Quis	10%
Ujian Tengah Semester (UTS)	10%
Ujian Akhis Semester (UAS)	30%
Nilai proyek	15%
Nilai Partisipatif	35%
J U M L A H	100%



Agenda Pembahasan

- 1.1 Definisi dan Batasan Konseptual Psikologi Ekonomi
- 1.2 Sejarah Perkembangan dan Tokoh-Tokoh Utama
- 1.3 Hubungan antara Psikologi dan Ekonomi
- 1.4 Perbedaan Psikologi Ekonomi & Ekonomi Konvensional
- 1.5 Signifikansi dalam Kehidupan Modern



1. Pengantar Psikologi Ekonomi

Membedah Sisi Kemanusiaan di Balik Angka, Pasar, dan Keputusan Finansial

Mengapa Belajar Psikologi Ekonomi?

Realitas Lapangan: Ekonomi tradisional menganggap manusia selalu logis dan dingin saat menghitung untung-rugi.

Paradoks Perilaku: Kenapa kita membeli barang mahal yang tidak kita butuhkan? Kenapa kita takut berinvestasi saat pasar turun, tapi ikut membeli saat harga di puncak?

Poin Kunci: Teori ekonomi sering kali gagal memprediksi krisis karena mengabaikan satu variabel penting: **Emosi dan Pikiran Manusia**.

Jadi mengapa belajar psikologi ekonomi karena:

- Psikologi ekonomi dipelajari untuk memahami bagaimana pikiran, emosi, motivasi, dan lingkungan sosial memengaruhi keputusan ekonomi manusia.
- Manusia tidak selalu mengambil keputusan secara rasional. Misalnya, seseorang dapat membeli barang karena **diskon, emosi, tren, atau pengaruh orang lain**, meskipun barang tersebut sebenarnya tidak diperlukan.
- **Intinya:** Psikologi ekonomi membantu kita memahami mengapa seseorang membeli, menabung, berutang, berinvestasi, dan mengambil keputusan ekonomi tertentu.



1.1 Definisi dan Batasan Konseptual Psikologi Ekonomi :

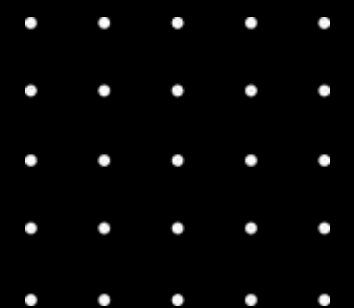
Pengertian: Cabang ilmu interdisipliner yang menjembatani ilmu psikologi dan ilmu ekonomi.

Fokus Utama: Mempelajari bagaimana proses mental, emosi, bias kognitif, dan interaksi sosial memengaruhi keputusan keuangan individu maupun kelompok.

Inti Studi: Memahami bagaimana manusia bertindak secara nyata (*actual behavior*), bukan bagaimana mereka seharusnya bertindak menurut teori matematika

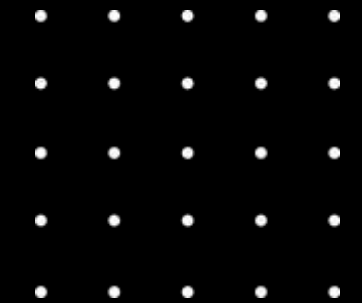
Psikologi ekonomi adalah ilmu yang mempelajari bagaimana pikiran, emosi, motivasi, dan faktor sosial memengaruhi keputusan serta perilaku ekonomi manusia.

Sederhananya: *Psikologi ekonomi menjelaskan mengapa manusia berpikir, memilih, dan bertindak dalam berbagai situasi ekonomi.*



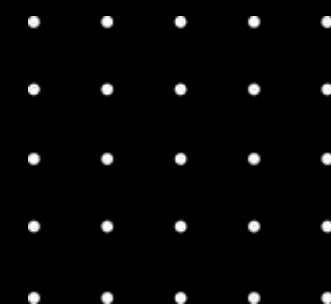


1.2 Akar Sejarah dan Pergeseran Paradigma



01.

Kritik Terhadap Ekonomi Klasik:
Muncul pada abad ke-20 ketika para psikolog menyadari bahwa model ekonomi terlalu abstrak.



02.

Homo Economicus vs. Manusia Nyata: Ekonomi klasik menciptakan konsep *Homo Economicus* (manusia yang selalu rasional). Psikologi ekonomi membuktikan bahwa manusia adalah makhluk yang memiliki keterbatasan emosi dan informasi.

03.

Hasil Akhir: Lahirnya sub-disiplin baru yang lebih realistis dan kini berkembang menjadi Ekonomi Perilaku (*Behavioral Economics*)



Tokoh Kunci 1

Daniel Kahneman & Amos Tversky

Kontribusi Besar: Merumuskan *Prospect Theory* (Teori Prospek) pada tahun 1979.

Temuan Utama: Manusia tidak menilai risiko berdasarkan logika murni, melainkan berdasarkan cara informasi tersebut disajikan (*framing*)..

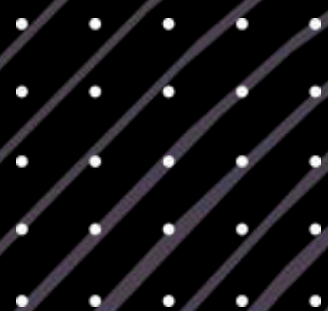
Catatan Sejarah: Daniel Kahneman (seorang psikolog) dianugerahi Nobel Ekonomi pada tahun 2002 atas risetnya mengenai pengambilan keputusan dalam kondisi ketidakpastian



Amos Tversky (1937–1996)

Daniel Kahneman
psikolog Amerika Serikat

Pendiri Ekonomi Perilaku (*Behavioral Economics*): Kerja sama mereka menjembatani ilmu psikologi dan ekonomi. Atas kontribusi ini, Daniel Kahneman dianugerahi **Hadiah Nobel Ekonomi pada tahun 2002** (Amos Tversky tidak dapat menerimanya karena telah wafat pada tahun 1996, dan Nobel tidak diberikan secara anumerta)





Tokoh Kunci 2 – Richard Thaler

- **Kontribusi Besar:** Memperkenalkan konsep *Mental Accounting* dan *Nudge Theory* (Teori Dorongan).
- **Temuan Utama:** Manusia sering kali membagi uang ke dalam "rekening mental" yang berbeda secara tidak logis (misal: uang jajan vs. uang tabungan).
- **Catatan Sejarah:** Meraih Hadiah Nobel Ekonomi pada tahun 2017 karena berhasil membuktikan bahwa karakteristik psikologis memengaruhi keputusan pasar secara sistematis.

Mengubah gagasan psikologi murni menjadi aplikasi teori ekonomi yang konkret.



1.3 Hubungan antara Psikologi dan Ekonomi

- Simbiosis Mutualisme: Ekonomi menyediakan konteks dan insentif, sedangkan psikologi menyediakan model perilaku.
- Psikologi melengkapi ekonomi dengan menjelaskan aspek 'irrationality' yang kerap terjadi di pasar nyata.
- Ekonomi memberi ruang bagi psikologi untuk menguji teori mental dalam situasi bernilai moneter tinggi.



1.4 Perbedaan Paradigma Dasar

- Ekonomi Konvensional: Memandang manusia sebagai 'Homo Economicus' yang selalu rasional dan memaksimalkan utilitas.
- Psikologi Ekonomi: Memandang manusia memiliki 'Bounded Rationality' (rasionalitas terbatas) akibat keterbatasan kognitif.
- Konvensional mengasumsikan informasi sempurna, sedangkan Psikologi mengakui adanya bias dan heuristik.



Perbandingan Dua Sudut Pandang



- **Sifat Manusia**

Ekonomi Tradisional: Menganggap manusia adalah *Homo Economicus*—makhluk yang selalu logis, konsisten, dan **mampu mengambil keputusan terbaik secara rasional**.

Psikologi Ekonomi: Mengakui manusia memiliki **keterbatasan kognitif (*bounded rationality*)**. Manusia sering kali dipengaruhi oleh emosi, kelelahan, dan situasi saat mengambil Keputusan

- **Motivasi Utama**

Ekonomi Tradisional: Berasumsi tujuan tunggal manusia adalah **memaksimalkan keuntungan materi atau utilitas** secara finansial.

Psikologi Ekonomi: Melihat bahwa manusia juga digerakkan oleh faktor non-materi seperti **gengsi, kepuasan emosional, ego, menghindari penyesalan**, dan rasa aman.

- **Akurasi Informasi**

Ekonomi Tradisional: Mengasumsikan semua orang memiliki **akses informasi yang sempurna, lengkap, dan gratis** di pasar sebelum memilih.

Psikologi Ekonomi: Kenyataannya, manusia memiliki **informasi yang terbatas** dan otaknya sering menggunakan jalan pintas mental (*heuristik*) yang memicu **bias kognitif** (salah menilai risiko/fakta).

- **Metode Analisis**

Ekonomi Tradisional: Menggunakan **rumus dan model matematika baku** yang kaku untuk memprediksi pergerakan pasar.

Psikologi Ekonomi: Mengandalkan **eksperimen lapangan, studi laboratorium, dan observasi psikologis** untuk melihat bagaimana manusia bertindak di dunia nyata.

Karakteristik	Ekonomi Tradisional	Psikologi Ekonomi
Sifat Manusia	Rasional sempurna	Rasional terbatas (Bounded Rationality)
Motivasi Utama	Maksimisasi keuntungan	Kepuasan emosional & rasa aman
Akurasi Informasi	Memiliki informasi lengkap	Informasi terbatas & bias
Metode Analisis	Model matematika baku	Eksperimen perilaku & psikologis



Perbedaan Metodologi & Fokus

Sifat Manusia : Ekonomi Tradisional: Menganggap manusia adalah *Homo Economicus*—makhluk yang selalu logis, konsisten, dan **mampu mengambil keputusan terbaik secara rasional**.. **Psikologi Ekonomi:** Mengakui manusia memiliki **keterbatasan kognitif (*bounded rationality*)**. Manusia sering kali dipengaruhi oleh emosi, kelelahan, dan situasi saat mengambil keputusan.

Motivasi Utama: Ekonomi Tradisional: Berasumsi tujuan tunggal manusia adalah **memaksimalkan keuntungan materi atau utilitas** secara finansial.. **Psikologi Ekonomi:** Melihat bahwa manusia juga digerakkan oleh faktor non-materi seperti **gengsi, kepuasan emosional, ego, menghindari penyesalan**, dan rasa aman.

Akurasi Informasi: Ekonomi Tradisional: Mengasumsikan semua orang memiliki **akses informasi yang sempurna, lengkap, dan gratis** di pasar sebelum memilih.. **Psikologi Ekonomi:** Kenyataannya, manusia memiliki **informasi yang terbatas** dan otaknya sering menggunakan jalan pintas mental (*heuristik*) yang memicu **bias kognitif** (salah menilai risiko/fakta).

Metode Analisis: Ekonomi Tradisional: Menggunakan **rumus dan model matematika baku** yang kaku untuk memprediksi pergerakan pasar.. **Psikologi Ekonomi:** Mengandalkan **eksperimen lapangan, studi laboratorium, dan observasi psikologis** untuk melihat bagaimana manusia bertindak di dunia nyata.



Ringkasan Perbandingan

- Aspek Motivasi: Konvensional (Maksimisasi keuntungan materi) vs Psikologi (Motif intrinsik, emosi, norma sosial).
- Kondisi Pasar: Konvensional (Efisien dan stabil) vs Psikologi (Mudah dipengaruhi kepanikan dan tren sosial).
- Solusi Masalah: Konvensional (Insentif harga/pajak) vs Psikologi (Desain arsitektur pilihan / Nudging).



1.5. Signifikansi Kehidupan Modern

Signifikansi dalam Kebijakan Publik

- Pemerintah dunia kini menggunakan 'Behavioral Insights Teams' (Nudge Units) untuk merancang kebijakan efektif.
- Contoh: Mengubah sistem donor organ menjadi 'opt-out' otomatis untuk meningkatkan jumlah donor secara drastis.
- Meningkatkan kepatuhan pajak masyarakat melalui surat imbauan yang menyentuh norma sosial.



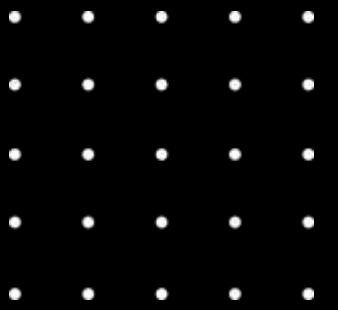
Signifikansi dalam Bisnis & Pemasaran

- Membantu pemasar memahami dinamika perilaku konsumen secara mendalam (misal: decoy effect, anchoring price).
- UI/UX Design pada platform digital dirancang menggunakan prinsip psikologi agar pengguna betah bertransaksi.
- Meningkatkan loyalitas pelanggan melalui pemahaman emosi, bukan sekadar perang diskon harga.



Signifikansi bagi Keuangan Pribadi

- Membantu individu menyadari bias finansial diri sendiri (seperti impulsive buying dan sunk cost fallacy).
- Memungkinkan pengelolaan keuangan mandiri yang lebih sehat melalui mekanisme komitmen otomatis.
- Kesimpulan: Memahami psikologi ekonomi adalah kunci navigasi kesejahteraan di era modern yang penuh disruptsi.



Manfaat Praktis Mempelajari Ilmu Psikologi Ekonomi



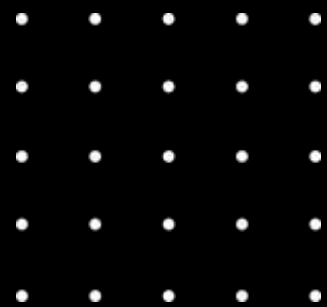
Bagi Masyarakat: Membantu menyadari bias diri sendiri sehingga bisa mengelola keuangan dengan lebih bijak (*financial literacy*).



Bagi Dunia Bisnis: Menyusun strategi harga, produk, dan pemasaran yang sesuai dengan psikologis pasar yang sebenarnya

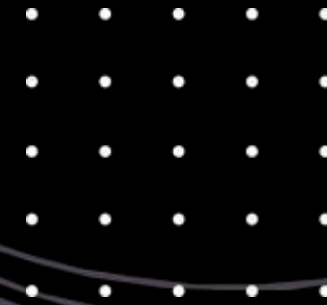


Bagi Regulator (Pemerintah): Membuat kebijakan ekonomi yang lebih humanis, efektif, dan minim resistensi dari masyarakat





Kesimpulan



Ekonomi tidak bisa berdiri sendiri tanpa psikologi, karena roda ekonomi digerakkan oleh keputusan manusia yang dinamis dan dipenuhi emosi.



Ruang lingkup psikologi ekonomi sangat luas, mencakup perilaku belanja harian kita hingga pergerakan pasar saham global.



Memahami ilmu ini adalah kunci untuk menciptakan ekosistem finansial yang lebih sehat, rasional, dan sejahtera. Memahami ilmu ini adalah kunci untuk menciptakan ekosistem finansial yang lebih sehat, rasional, dan sejahtera.



Thank you

Q & A

