

Kecerdasan Spiritual sebagai Variabel Moderating pada Pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi

M. Riduan Abdillah¹, Astia Putriana^{2*}, Gati Anjaswari³

Politeknik Negeri Tanah Laut

riduan@politala.ac.id, astiaputri@politala.ac.id, gati@politala.ac.id

*Corresponding Author

Diajukan : 29 Agustus 2022

Disetujui : 13 September 2022

Dipublikasi : 1 Oktober 2022

ABSTRACT

This research aimed to examine empirically the impact of narcissism on investment decision behavior with spiritual intelligence as a moderating variable. The method used in this research is quantitative. The population of this research is D3 college students of accounting program class of 2020 at Politeknik Negeri Tanah Laut as a State University (PTN) and S1 college students of accounting program class of 2019 and 2020 at Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nasional Banjarmasin as Private Universities (PTS). The samples of this research are 195 college students, obtained using the purposive sampling technique. This type of data uses primary data through distributing questionnaires to respondents while path analysis is used to test research hypotheses in order to formulate research results by means of statistical testing through SPSS software and WarpPLS. The result shows that narcissism affects investment decision behavior. This research also finds that spiritual intelligence can not moderate the effect of narcissism on investment decision behavior. These findings help to obtain insight regarding the special concern on approach that can minimize aggressive investment decision behavior which is narcissism. These empirical findings can also be used as benchmarks for similar research, especially in responding to the challenges of the times and the rise of socio-economic phenomena among millennials during the Covid-19 period for universities.

Keywords: Investment Decision Behavior; Narcissism; Spiritual Intelligence

PENDAHULUAN

Theory of Planned Behavior mengasumsikan bahwa manusia adalah makhluk yang rasional dan menggunakan informasi-informasi yang mungkin baginya secara sistematis. Penentu intensi individu untuk menampilkan suatu perilaku adalah sikap untuk menampilkan perilaku tersebut, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Narsisme adalah sesuatu sikap dinamis yang dimiliki oleh setiap individu dalam mempertahankan dan meningkatkan penilaian yang tinggi pada dirinya (Campbell et al., 2004). Lebih lanjut, Chatterjee & Hambrick (2007) berpendapat bahwa narsisme memiliki kebutuhan yang kuat atas ketegasan orang lain terhadap keunggulan yang dimiliki individu tersebut. Oleh karena itu, perilaku narsis cenderung untuk berupaya menciptakan citra diri yang positif. Hal ini juga menimbulkan optimisme dan keyakinan yang kuat terhadap hasil yang akan dicapainya.

Studi Investor Global Schroders di tahun 2021, menjelaskan pada studinya bahwa khusus di Indonesia menunjukkan 88% pelaku investasi menghabiskan lebih banyak waktu di Masa Covid-19 ini untuk memikirkan kesejahteraan finansial mereka. Era digitalisasi di masa Covid-19 ini berperan superior dalam mempercepat perubahan pola pikir bagi pelaku investasi terutama di kalangan milenial. Pelaku investasi milenial yang dianggap *survive* untuk kesejahteraan finansial kecenderungan malah mengabaikan prinsip etika dalam berinvestasi dengan lebih menonjolkan narsisme yang ada pada diri mereka. Hal ini terlihat misal disamping mereka menghabiskan lebih banyak waktu untuk memikirkan kesejahteraan finansial, namun waktu mereka juga dihabiskan

dengan kecenderungan mempublish kesejahteraan finansial tersebut melalui kecanggihan teknologi dengan membuat konten-konten mengenai pameran kesejahteraan finansial seperti di *Youtube, Instagram, Facebook, Tik-tok*, dan media lainnya. Padahal saat ini, maraknya kasus berkedok investasi ilegal seperti binomo dan robot trading muncul di pemberitaan akibat narsisme dari pelaku investasi tersebut yang masih tergolong kalangan milenial di beberapa media sosial mereka masing-masing. Seperti terungkap kasus dugaan penipuan yang melibatkan narsisme dari kalangan milenial pada bulan Januari tahun 2022 yang berkedok perdagangan opsi biner binomo dan diklasifikasikan oleh Kepolisian Republik Indonesia sebagai aplikasi judi *online*, total kerugian mencapai Rp 3,8 Miliar dari 8 korban pelapor.

Penelitian ini penting untuk dilakukan dalam hal membuktikan secara empiris tentang perubahan pola perilaku masyarakat di masa Covid-19 yang mana penelitian ini bereksperimen dengan menggunakan responden yakni mahasiswa pada Perguruan Tinggi di Kalimantan Selatan sehingga temuan empiris ini dapat dijadikan *benchmark* untuk penelitian sejenis terutama dalam menjawab tantangan zaman dan maraknya fenomena sosial ekonomi di kalangan milenial di masa Covid-19 ini bagi Perguruan Tinggi.

STUDI LITERATUR

Theory of Planned Behavior oleh Ajzen (1991) menjelaskan bahwa secara rasional, manusia akan memanfaatkan informasi yang ada disekitarnya secara sistematis. Intensi untuk berperilaku merupakan hal yang sangat penting bagi perilaku seseorang. Sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku merupakan landasan adanya intensi individu. Perilaku yang menjadi fokus di penelitian ini yaitu keputusan investasi. Lutfi (2009) mengemukakan bahwa harapan untuk meningkatkan kesejahteraan di masa depan dihasilkan dari adanya komitmen atas dana langsung atau tidak langsung yang ditanamkan pada satu atau lebih aset yang diistilahkan sebagai investasi. Jenis investasi dibedakan menjadi 2 macam yaitu pertama, investasi riil (*real investment*) adalah jenis investasi yang menambah nilai dan diakses langsung oleh individu seperti tanah, rumah, perhiasan, mobil dan lain-lain. Kedua, investasi keuangan (*financial investment*) adalah penanaman modal pada aset keuangan seperti saham, obligasi, deposito, *warrant*, sertifikat BI dan lainnya. Mengutip dari Wulandari & Iramani (2014) tentang keputusan investasi merupakan keuntungan dimasa akan datang yang berasal dari penanaman modal berupa satu atau lebih aset dalam suatu kebijakan atau keputusan. Maka, disimpulkan keputusan investasi sangat erat hubungannya dengan keuntungan dimasa akan datang berbasis risiko atau istilah lainnya adalah tingkat pengembalian (Tandelilin, 2010). Keputusan investasi didasarkan pada niat yang terhubung pada penentu intensi sebagaimana dalam *theory of planned behavior*. Sikap ke arah perilaku yang tercerminkan pada sikap positif atau negatif merupakan bentuk penilaian seseorang terhadap perilaku tertentu (Ajzen, 1991). Norma subjektif adalah bagian dari persepsi seseorang, sebagaimana Jogiyanto (2007) mengemukakan persepsi seseorang berasal dari kepercayaan orang lain sehingga berdampak pada niat seseorang dalam melakukan suatu perilaku, dalam hal ini disebut dengan norma subjektif. Ditambahkan oleh Ajzen (1988) menjelaskan motivasi untuk patuh atau tidak patuh tergantung pada keyakinan seseorang yang berdampak pada tekanan sosial tertentu sehingga norma subjektif dapat memaksa seseorang untuk melakukan penghindaran perilaku tertentu. Persepsi seseorang tentang kemampuan untuk melakukan perilaku tertentu menjadi dasar adanya kontrol perilaku.

Representasi sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku terkait keputusan investasi dihubungkan pada narsisme yang merupakan sifat pribadi suatu individu yang mementingkan diri sendiri sehingga cenderung serakah dan acuh terhadap perasaan orang lain. Individu yang memiliki sifat narsisme cenderung aktif atau agresif untuk mendapatkan sesuatu hal yang diinginkan. Sifat narsisme pada diri seseorang cenderung menurun kepada sifat psikopatik bahkan narsisme cenderung membuat terciptanya perilaku non-etis hanya demi prestise (Bailey, 2019).

Prestise ini tak terkecuali dalam fenomena keputusan investasi bagi kalangan millennial. Nofsinger (2005) menemukan bahwa seseorang yang narsis (*overconfidence*) cenderung memandang risiko investasi itu rendah, sehingga agresif dalam mengambil keputusan investasi. Berdasarkan penjelasan diatas maka ditetapkan hipotesis pertama dalam penelitian ini yakni :

H1: Narsisme berpengaruh terhadap Perilaku Keputusan Investasi

Adanya kecerdasan spiritual dapat dijadikan kecerdasan pelengkap selain dari kecerdasan secara intelektual dan kecerdasan secara emosional. Kecerdasan spiritual dapat menjadi suatu hal yang bermanfaat dalam menghadapi persoalan hidup untuk memutuskan sikap atau keputusan yang diambil oleh seseorang (Zohar & Marshall, 2000). Indikator kecerdasan spiritual dapat tergambarkan melalui kemampuan ketuhanan, kepercayaan, kepemimpinan, pembelajaran, berorientasi masa depan, dan keteraturan. Penelitian tentang spiritualitas di berbagai rumpun ilmu sudah mulai banyak diteliti dengan menghubungkan pada keilmuan di bidang tertentu tersebut (Vaughan, 2002). Kecerdasan spiritual dalam konteks penelitian di berbagai bidang ilmu dalam rangka memecahkan fenomena *gap* antara realitas hidup dan ilmu pengetahuan, terlebih jika dihubungkan dengan pengaruh sifat narsisme terhadap perilaku keputusan investasi. Adanya kecerdasan spiritual dalam diri seseorang diduga dapat meminimalisasi tindakan agresif dan responsif dalam diri seorang yang narsis sehingga mempengaruhi keputusan investasi. Berdasarkan penjelasan diatas maka ditetapkan hipotesis kedua dalam penelitian ini yakni:

H2: Kecerdasan spiritual memoderasi pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi

METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah mahasiswa D3 program studi akuntansi angkatan tahun 2020 di Politeknik Negeri Tanah Laut sebagai Perguruan Tinggi Negeri (PTN) dan mahasiswa S1 program studi akuntansi angkatan tahun 2019 dan tahun 2020 di STIE Nasional Banjarmasin sebagai Perguruan Tinggi Swasta (PTS). Teknik pengambilan sampel di penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* yaitu mahasiswa D3 program studi akuntansi angkatan tahun 2020 di Politeknik Negeri Tanah Laut dan mahasiswa S1 program studi akuntansi angkatan tahun 2019 dan tahun 2020 di STIE Nasional Banjarmasin yang sudah mengambil mata kuliah Manajemen Keuangan. Variabel penelitian ini terdiri dari variabel independen yaitu narsisme yang diukur menggunakan pengukuran skor melalui tipe skala nominal. Variabel dependen di penelitian ini menggunakan perilaku keputusan investasi yang diukur melalui kuesioner diadopsi dari penelitian Wulandari & Iramani (2014). Variabel moderating di penelitian ini adalah kecerdasan spiritual yang diukur menggunakan kuesioner diadopsi dari penelitian Herlinda (2015). Jenis data menggunakan data primer melalui penyebaran kuesioner kepada para responden sedangkan analisis jalur (*path analysis*) digunakan untuk menguji hipotesis penelitian dalam rangka merumuskan hasil penelitian dengan cara pengujian statistik melalui *software SPSS* sebagaimana di Ghozali (2018) dan *WarpPLS* sebagaimana di Sholihin & Ratmono (2013).

HASIL

Deskripsi Hasil Penelitian

Data populasi menggunakan mahasiswa D3 program studi akuntansi angkatan tahun 2020 di Politeknik Negeri Tanah Laut sebagai Perguruan Tinggi Negeri (PTN) dan mahasiswa S1 program studi akuntansi angkatan tahun 2019 dan tahun 2020 di STIE Nasional Banjarmasin sebagai Perguruan Tinggi Swasta (PTS). Berikut disajikan jumlah populasi penelitian ini :

Tabel 1. Jumlah Populasi Penelitian

Populasi Penelitian	Jumlah Responden Penelitian
Politeknik Negeri Tanah Laut	99 Orang
STIE Nasional Banjarmasin	96 Orang
Total	195 Orang

Sumber tabel: Diolah penulis (2022)

Teknik pengambilan sampel di penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dengan kriteria yaitu mahasiswa D3 program studi akuntansi angkatan tahun 2020 di Politeknik Negeri Tanah Laut dan mahasiswa S1 program studi akuntansi angkatan tahun 2019 dan tahun 2020 di STIE Nasional Banjarmasin yang sudah mengambil mata kuliah Manajemen Keuangan. Jadi, seluruh populasi penelitian ini memenuhi kriteria *sampling* sehingga jumlah sampel

penelitian berjumlah 195 orang. Hasil tingkat pengembalian kuesioner responden berdasarkan jumlah sampel penelitian disajikan sebagai berikut :

Tabel 2. Tingkat Pengembalian Kuesioner Penelitian

Keterangan	Jumlah
Kuesioner penelitian yang dibagikan	195 Unit
Kuesioner penelitian yang kembali	195 Unit
Jadi, Tingkat pengembalian kuesioner penelitian	100 %
Kuesioner penelitian yang tidak dapat diolah	(40) Unit
Jadi, Kuesioner penelitian yang dapat diolah	155 Unit

Sumber tabel: Diolah Penulis (2022)

Berdasarkan kuesioner penelitian yang dapat diolah maka diperoleh persentase yaitu 72% adalah perempuan dan 28% adalah laki-laki. Jadi, proporsi responden perempuan sangat dominan dalam penelitian ini.

Uji Validitas Data Penelitian

Pengujian validitas dilakukan dengan cara menggunakan korelasi antara indikator dari seluruh variabel terhadap total skor konstruk, sebagaimana *output* statistik yang disajikan di bawah ini :

Tabel 3. Validitas Variabel Narsisme (N)

<i>Correlations</i>	Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan	<i>Correlations</i>	Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan
A1 <-> N	0,000	Valid	A11 <-> N	0,000	Valid
A2 <-> N	0,035	Valid	A12 <-> N	0,000	Valid
A3 <-> N	0,000	Valid	A13 <-> N	0,000	Valid
A4 <-> N	0,000	Valid	A14 <-> N	0,005	Valid
A5 <-> N	0,000	Valid	A15 <-> N	0,042	Valid
A6 <-> N	0,000	Valid	A16 <-> N	0,000	Valid
A7 <-> N	0,016	Valid	A17 <-> N	0,001	Valid
A8 <-> N	0,003	Valid	A18 <-> N	0,049	Valid
A9 <-> N	0,000	Valid	A19 <-> N	0,000	Valid
A10 <-> N	0,000	Valid	A20 <-> N	0,016	Valid

Sumber tabel: Data SPSS diolah (2022)

Berdasarkan tabel 3, korelasi antara indikator dari seluruh variabel terhadap total skor konstruk menghasilkan nilai *sig.2-tailed* < 0,05 sehingga pertanyaan dari variabel Narsisme (N) adalah valid.

Tabel 4. Validitas Variabel Perilaku Keputusan Investasi (INV)

<i>Correlations</i>	Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan	<i>Correlations</i>	Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan
B1 <-> INV	0,000	Valid	B4 <-> INV	0,000	Valid
B2 <-> INV	0,000	Valid	B5 <-> INV	0,000	Valid
B3 <-> INV	0,000	Valid			

Sumber tabel: Data SPSS diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4, korelasi antara indikator dari seluruh variabel terhadap total skor konstruk menghasilkan nilai *sig.2-tailed* < 0,05 sehingga pertanyaan dari variabel Perilaku Keputusan Investasi (INV) adalah valid.

Tabel 5. Validitas Variabel Kecerdasan Spiritual (KS)

<i>Correlations</i>	Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan	<i>Correlations</i>	Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan
C1 <--> KS	0,000	Valid	C11 <--> KS	0,000	Valid
C2 <--> KS	0,000	Valid	C12 <--> KS	0,000	Valid
C3 <--> KS	0,000	Valid	C13 <--> KS	0,000	Valid
C4 <--> KS	0,000	Valid	C14 <--> KS	0,000	Valid
C5 <--> KS	0,000	Valid	C15 <--> KS	0,000	Valid
C6 <--> KS	0,000	Valid	C16 <--> KS	0,000	Valid
C7 <--> KS	0,000	Valid	C17 <--> KS	0,000	Valid
C8 <--> KS	0,000	Valid	C18 <--> KS	0,000	Valid
C9 <--> KS	0,000	Valid			
C10 <--> KS	0,000	Valid			

Sumber : Data SPSS diolah (2022)

Berdasarkan tabel 5, korelasi antara indikator dari seluruh variabel terhadap total skor konstruk menghasilkan nilai *sig.2-tailed* < 0,05 sehingga pertanyaan dari variabel Kecerdasan Spiritual (KS) adalah valid.

Uji Reliabilitas Data Penelitian

Nilai *Cronbach Alpha* dijadikan dasar penentu reliabilitas data. Tabel 6 menyajikan nilai *Cronbach alpha* per masing-masing variabel yang diteliti. Nilai *cronbach alpha* variabel Narsisme (N) sebesar 60,8 % atau 0,608, nilai *cronbach alpha* variabel Perilaku Keputusan Investasi (INV) sebesar 60,8 % atau 0,608 dan nilai *cronbach alpha* variabel Kecerdasan Spiritual (KS) sebesar 77,3 % atau 0,773 sehingga dapat dikatakan seluruh konstruk variabel penelitian ini adalah reliabel karena > 0,60.

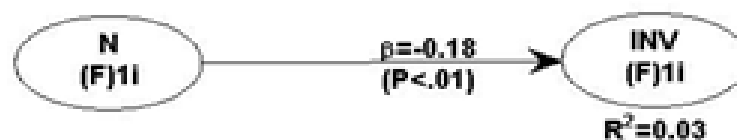
Tabel 6. Hasil Uji Reliabilitas Data Penelitian

Konstruk Variabel Penelitian	Nilai <i>Cronbach's Alpha Based on Standardized Items</i>	Keterangan
Narsisme (N)	0,608	Reliabel
Keputusan Investasi (INV)	0,608	Reliabel
Kecerdasan Spiritual (KS)	0,773	Reliabel

Sumber tabel: Data SPSS diolah (2022)

Uji Hipotesis

Model pengujian statistik pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi, disajikan sebagai berikut :



Gambar 1. Model Uji Pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi

Sumber gambar: *Output Warp PLS* (2022)

Di bawah ini dijelaskan hasil uji statistik pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi :

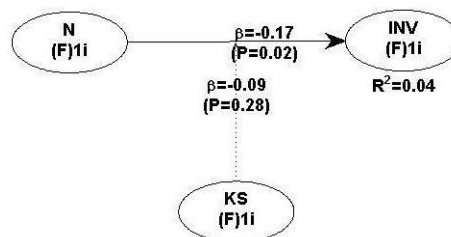
Tabel 7. Hasil Uji Statistik Pengaruh Narsisme (N) terhadap Perilaku Keputusan Investasi (INV)

Variabel	Beta	Sig	Keterangan
N -> INV	- 0,178	0,009*	Signifikan dengan Nilai Sig. < 0,01*
APC = 0,178 , P = 0,006* ARS = 0,032 , P = 0,162 AVIF = 1,000 , Good if < 5 R Square = 0,03 Full collin. VIF untuk variabel N = 1,028 Full collin. VIF untuk variabel INV = 1,028			

Sumber tabel: *Output Warp PLS (2022)*

Output statistik di tabel 7 menunjukkan bahwa Narsisme berpengaruh secara langsung terhadap Perilaku Keputusan Investasi dengan nilai signifikansi sebesar 0,009 yang berarti $p < 0,01$ dengan koefisien sebesar -0,178. Sedangkan, *R Square* menunjukkan sebesar 0,03 yang berarti bahwa pengaruh Narsisme secara langsung terhadap Perilaku Keputusan Investasi hanya sebesar 0,03 atau 3 %. *Output* statistik di tabel 7 juga menunjukkan bahwa indikator-indikator model fit penelitian ini terpenuhi, yaitu nilai p untuk *Average Path Coefficient* (APC) sebesar 0,006 yang berarti $< 0,05$ atau signifikan dan nilai p untuk *Average R-Squared* (ARS) sebesar 0,162 yang berarti $> 0,05$ atau tidak signifikan. Indikator *Average Variance Inflation Factor* (AVIF) sebesar 1,000 memenuhi syarat di bawah batasan 5. Pengujian *Full Collinearity* VIF masih di bawah batasan 3,3 yang menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.

Selanjutnya, dibawah ini adalah model pengujian statistik efek moderasi Kecerdasan Spiritual pada pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi :



Gambar 2. Model Pengujian Statistik Efek Moderasi Kecerdasan Spiritual pada Pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi

Sumber gambar: *Output Warp PLS (2022)*

Berikut ini dijelaskan hasil uji statistik efek moderasi Kecerdasan Spiritual pada Pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi :

Tabel 8. Hasil Uji Statistik Efek Moderasi Kecerdasan Spiritual (KS) pada Pengaruh Narsisme (N) terhadap Perilaku Keputusan Investasi (INV)

Variabel	Beta	Sig	Keterangan
N -> INV	- 0,170	0,017*	Signifikan dengan nilai Sig. < 0,05*
KS*N -> INV	- 0,089	0,282	Tidak Signifikan

$R\ Square = 0,040$	$Full\ collin.VIF\ variabel\ N = 1,032$
$APC = 0,130$, $P = 0,024^*$	$Full\ collin.VIF\ variabel\ INV = 1,158$
$ARS = 0,040$, $P = 0,429$	$Full\ collin.VIF\ variabel\ KS = 1,131$
$AVIF = 1,008$, Good if < 5	$Full\ collin.VIF\ variabel\ KS*N = 1,012$

Sumber tabel: *Output Warp PLS (2022)*

Output statistik di tabel 8 menunjukkan bahwa Efek moderasi (KS*N) yaitu Kecerdasan Spiritual pada pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi adalah tidak signifikan dengan nilai p sebesar 0,282 dengan koefisien (KS*N) sebesar -0,089 yang berarti Kecerdasan Spiritual bukan sebagai variabel pemoderasi hubungan antara Narsisme dan Perilaku Keputusan Investasi. *Output* statistik di tabel 8 juga menunjukkan bahwa indikator-indikator model fit telah terpenuhi, yaitu nilai p untuk *Average Path Coefficient* (APC) sebesar 0,024 yang berarti $< 0,05$ atau signifikan dan nilai p untuk *Average R-Squared* (ARS) sebesar 0,429 yang berarti $> 0,05$ atau tidak signifikan. Indikator *Average Variance Inflation Factor* (AVIF) sebesar 1,008 memenuhi syarat di bawah batasan 5. Pengujian *Full Collinearity* VIF masih di bawah batasan 3,3 yang menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.

PEMBAHASAN

Pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi

Temuan dalam penelitian ini adalah bukti empiris bahwa Narsisme berpengaruh secara langsung terhadap Perilaku Keputusan Investasi dengan nilai signifikansi sebesar 0,009 yang berarti $p < 0,01$ dengan koefisien sebesar -0,178 sehingga hipotesis pertama (H_1) penelitian ini diterima. Penelitian ini melibatkan responden mahasiswa D3 Program studi Akuntansi angkatan tahun 2020 di Politeknik Negeri Tanah Laut dan mahasiswa S1 Program Studi Akuntansi angkatan tahun 2019 dan tahun 2020 di STIE Nasional Banjarmasin sebagai unsur generasi millennial intelektual yang sudah memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan terutama perihal investasi sekaligus *user* di tengah maraknya kemajuan dan kecanggihan teknologi terutama melalui jejaring media sosial mereka masing-masing. Data empiris penelitian ini membuktikan bahwa tingkat narsisme responden yang berjumlah 155 orang cukup tinggi yaitu berkisar 26% - 39% dengan rata-rata tingkat narsisme responden secara keseluruhan sebesar 33%.

Kepribadian seseorang yang memiliki sifat narsisme akan mengarah dalam pencarian jati diri ke prestise (Rachmawati, *et al*, 2020). Prestise atau status di era modern sekarang ini tidak terlepas dengan maraknya pemanfaatan media sosial berbasis kecanggihan teknologi baik dalam konteks melakukan penawaran investasi *online* ataupun pelaku investasi secara langsung yang mengembangkan usahanya dengan *market share* melalui media sosial mereka. Di sisi lain, memang tingkat narsisme dari keseluruhan responden penelitian ini cukup tinggi, namun jika dilihat data deskriptif berdasarkan *gender* maka responden di penelitian ini lebih banyak atau didominasi oleh responden perempuan dibandingkan dengan responden laki-laki dengan persentase responden jenis kelamin perempuan sebesar 72% dan laki-laki sebesar 28%. Sebagaimana temuan di penelitian Leonelli (2021) Narsisme seorang *entrepreneur* perempuan lebih rendah dibandingkan dengan narsisme *entrepreneur* seorang laki-laki serta *entrepreneur* perempuan lebih menghindari risiko investasi dibandingkan dengan *entrepreneur* laki-laki. Jika diamati lebih lanjut di penelitian ini, penghindaran risiko investasi responden sebagai cerminan perilaku keputusan investasi dapat terlihat dari instrumen pertanyaan mengenai perilaku keputusan investasi yang masih terdapat jawaban “ragu-ragu” yakni 14-48% dengan rata-rata sebesar 27% sehingga temuan empiris penelitian ini menyimpulkan meski responden di penelitian ini memiliki sifat narsisme yang cukup tinggi cenderung perilaku keputusan investasi responden menurun dan sebaliknya sifat narsisme yang cukup rendah cenderung perilaku keputusan investasi responden meningkat. Konsep penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian lainnya (Ham *et al.*, 2018); Bailey, 2019; Lin *et al.*, 2020; Leonelli, 2021). Teori pertimbangan sosial menyatakan bahwa perubahan sikap seseorang terhadap suatu isu adalah hasil dari proses pertimbangan dalam diri yang berpatokan pada kerangka rujukan yang dimiliki seseorang (Sherif dan Hovland, 1961). Kerangka rujukan berbasis gender menurut Croson & Gneezy (2009)

menunjukkan bahwa pria dan wanita memiliki kekuatan dan kelemahan yang berbeda terkait keterampilan dalam manajemen investasi. Temuan penelitian Messina & Silva (2021) pada masyarakat di Amerika Latin juga menemukan bahwa gender perempuan minim partisipasi dalam bisnis. Hal ini diperkuat oleh pendapat Jianakoplos & Bernasek (1998) yang menyatakan bahwa wanita memang cenderung untuk menghindari risiko dalam keputusan keuangan, sehingga dalam hal ini narsisme yang tinggi justru memberi efek kebalikan terhadap keputusan investasi.

Pengaruh Narsisme terhadap Perilaku Keputusan Investasi dengan Kecerdasan Spiritual sebagai Variabel Moderating

Penelitian ini menemukan bukti empiris bahwa Kecerdasan Spiritual belum mampu menjadi variabel pemoderasi hubungan antara Narsisme dan Perilaku Keputusan Investasi dengan nilai p sebesar 0,282 yang berarti nilai $p > 0,01$ melalui angka koefisien sebesar -0,089 sehingga ini menandakan tidak signifikan. Hasil pengujian statistik menunjukkan hipotesis kedua (H_2) ditolak. Penelitian ini didukung oleh konsep dari penelitian Vaughan (2002), Zhu (2022), Singh et al., (2022), Singla et al., (2021) yang menjelaskan tingkat spiritualitas sudah diteliti pada berbagai bidang ilmu pengetahuan dalam kajian perilaku. Penelitian ini memang memandang kecerdasan spiritual menjadi suatu bagian penting untuk diharapkan menjadi moderasi pada pengaruh narsisme terhadap kecerdasan spiritual, hanya saja pemahaman makna dari kecerdasan spiritual yang terkandung dalam penelitian ini lebih menekankan pada pemahaman spiritual secara umum bersifat universal dengan berfokus hanya pada menekankan perilaku/sikap kebaikan seperti bersikap fleksibel, kesadaran diri dalam memanfaatkan penderitaan, berpandangan secara holistik melalui menghadapi dan melampaui perasaan sakit, kemalasan yang berakibat kerugian, kualitas hidup dan kecenderungan bertanya pada bidang mandiri. Dapat disimpulkan konstruk yang digunakan untuk instrumen kecerdasan spiritual tidak secara khusus menekankan pemahaman kecerdasan spiritual pada landasan beragama tertentu dari sebaran responden. Responden penelitian ini, secara khusus hanya meneliti mahasiswa D3/S1 dari Perguruan Tinggi Negeri dan Perguruan Tinggi Swasta, tidak melibatkan responden yang berasal dari Perguruan Tinggi Islam seperti Universitas/Institut Islam atau sejenisnya. Fenomena hasil penelitian ini sangat erat kaitannya dengan teori pembelajaran sosial (*social learning theory*). Pencetus teori ini adalah Bandura (1971) yang menjelaskan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh proses pembelajaran baik dari observasi ataupun pengalaman secara langsung. Maka, peran dari perguruan tinggi sangat besar dalam menciptakan suasana pembelajaran bagi unsur-unsur didalamnya. Individu akan mengamati lingkungan sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari diri mereka dan mampu mendorong terciptanya lingkungan kerja yang etis (Putriana et al., 2018) dan dalam konteks keputusan investasi, kecerdasan spiritual juga terhubung dengan logika yang serupa yakni kecerdasan spiritual dibangun dari penciptaan suasana pembelajaran sosial dalam hal ini adalah Perguruan Tinggi.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian ini, dapat dirumuskan beberapa kesimpulan antara lain penelitian ini membuktikan empiris bahwa narsisme berpengaruh secara langsung terhadap perilaku keputusan investasi namun penelitian ini mengkaji bahwa narsisme responden memang cukup tinggi namun berbanding terbalik dengan penghindaran risiko investasi responden sebagai cerminan perilaku keputusan investasi sehingga temuan empiris penelitian ini menyimpulkan meski responden di penelitian memiliki sifat narsisme yang cukup tinggi cenderung perilaku keputusan investasi responden menurun dan sebaliknya sifat narsisme yang cukup rendah cenderung perilaku keputusan investasi responden meningkat. Di sisi lain, kecerdasan spiritual belum mampu memoderasi pengaruh narsisme terhadap perilaku keputusan investasi. Penelitian ini berkontribusi menjadi rujukan bagi perguruan tinggi khususnya akademisi untuk memperhatikan capaian pembelajaran di kurikulum terutama pada aspek sikap khususnya di matakuliah non-mata kuliah dasar umum (MKDU) supaya tidak hanya fokus pada capaian pembelajaran pada aspek pengetahuan umum, aspek keterampilan umum dan aspek keterampilan khusus. Hal ini dalam upaya meminimalkan dampak negatif dari maraknya kasus-kasus non etis di bidang perilaku investasi.

REFERENSI

- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Milton Keynes: Open University Press.
- Ajzen, I. (1991). Theory of Planned Behavior. *Organizational Human Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Bailey, C. D. (2019). The joint effects of narcissism and psychopathy on accounting students' attitudes towards unethical professional practices. *Journal of Accounting Education*, 49, 100635. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2019.08.001>
- Bandura, A. (1971). *Social Learning Theory*. General Learning Press.
- Campbell, W. K., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17(4), 297–311. <https://doi.org/10.1002/bdm.475>
- Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2007). It's all about me: Narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 351–386. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.3.351>
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448–474. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.448>
- Ham, C., Seybert, N., & Wang, S. (2018). Narcissism is a bad sign: CEO signature size, investment, and performance. *Review of Accounting Studies*, 23(1), 234–264. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9427-x>
- Herlinda, M, V, S. (2015). *Pengaruh Kecerdasan Emosional, Kecerdasan Spiritual, Kecerdasan Sosial dan Perilaku Belajar terhadap Tingkat Pemahaman Akuntansi*. Universitas Jember.
- Jianakoplos, N. A., & Bernasek, A. (1998). Are women more risk averse? *Economic Inquiry*, 36(4), 620–630. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01740.x>
- Jogiyanto. (2007). *Sistem Informasi Keperilakuan* (1st ed.). Andi Offset.
- Lin, F., Lin, S. W., & Fang, W. C. (2020). How CEO narcissism affects earnings management behaviors. *North American Journal of Economics and Finance*, 51, 101080. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.101080>
- Leonelli, S. (2021). My choices are better than yours! Gender differences in narcissistic start-up entrepreneurs. *EuroMed Journal of Business*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/EMJB-12-2020-0130>
- Lutfi. (2009). The Relationship Between Demographic Factors And Investment Decision In Surabaya. *Journal of Economics, Business and Accountancy Ventura Volume*, 13(3), 213–224. <https://doi.org/10.3844/ijrnsp.2010.25.28>
- Messina, J & Silva, J. (2021). Twenty Years of Wage Inequality in Latin America. *The World Bank Economic Review*, 117–147. <https://doi.org/https://doi.org/10.1093/wber/lhz029>
- Nofsinger, J, R. (2005). *Psychology of Investing* (II). Prentice- Hall In.
- Putriana, A., Hariadi, B., & Prihatiningtias, Y. W. (2018). Factors Affecting Intention on Whistleblowing: an Analysis on Moderated Model of Whistleblowing Channel. *Jurnal Tata Kelola Dan Akuntabilitas Keuangan Negara*, October 2018, 125–145. <https://doi.org/10.28986/jtaken.v4i2.218>
- Rachmawati, T., Angraini, D. E., & Husna, A. N. (2020). *Sisi Gelap Wirausaha: Studi Literatur*.
- Sherif, M., dan Hovland, C. I. (1961). *Social Judgment: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change*. Yale University Press.
- Singh, R., Sharma, U., & Chitranshi, J. (2022). Relationship between spiritual intelligence (SI) & job satisfaction (JS) in millennials. *Cardiometry*, 22, 223–230. <https://doi.org/10.18137/cardiometry.2022.22.223230>
- Singla, H., Mehta, M. D., & Mehta, P. (2021). Modeling spiritual intelligence on quality of work life of college teachers: a mediating role of psychological capital. *International Journal of Quality and Service Sciences*, 13(3), 341–358. <https://doi.org/10.1108/IJQSS-07-2020-0108>
- Sholihin, M., & Ratmono, D. (2013). *Analisis SEM-PLS dengan Warp PLS 3.0 Untuk Hubungan Nonlinier Dalam Penelitian Sosial dan Bisnis*. ANDI Yogyakarta.
- Tandelilin, E. (2010). *Portofolio dan Investasi Teori dan Aplikasi*. Kanisius.
- Vaughan, F. (2002). What is spiritual intelligence? *Journal of Humanistic Psychology*, 42(2), 16–33. <https://doi.org/10.1177/0022167802422003>
- Wulandari, D. A., & Iramani, R. (2014). Studi Experienced Regret, Risk Tolerance,

- Overconfidance Dan Risk Perception Pada Pengambilan Keputusan Investasi. *Journal of Business and Banking*, 4(1), 55. <https://doi.org/10.14414/jbb.v4i1.293>
- Zhu, Y. (2022). *Spiritual Leadership , Autonomous Motivation and Employee Craftsmanship Spirit : The Cross-Level Moderating Effect of Caring Ethical Climate*. July, 1971–1989.
- Zohar, D., & Marshall, I. N. (2000). *SQ : Connecting with our spiritual intelligence*.