

**RELEVANSI INFORMASI KEPERILAKUAN, KOMPLEKSITAS
INFORMASI DAN *OVERCONFIDENCE* PERSPEKTIF
SELECTIVITY MODEL: SEBUAH PENGUJIAN EKSPERIMEN**

DISERTASI
Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Doktor



Oleh

I Wayan Kartana
041517147310

PROGRAM DOKTOR ILMU AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA

2022

**RELEVANSI INFORMASI KEPERILAKUAN, KOMPLEKSITAS
INFORMASI DAN OVERCONFIDENCE PERSPEKTIF SELECTIVITY
MODEL: SEBUAH PENGUJIAN EKSPERIMEN**

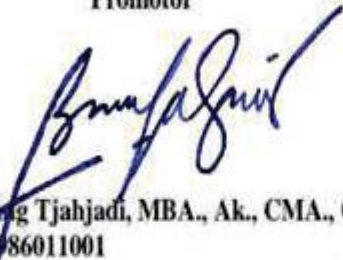
Oleh:

I Wayan Kartana

NIM: 041517147310

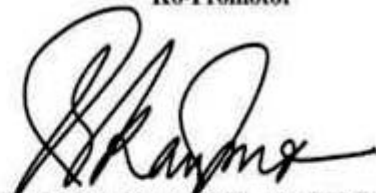
TIM PROMOTOR

Promotor



**Prof. Dr. Bambang Tjahjadi, MBA., Ak., CMA., CPM., CA.
NIP. 195702041986011001**

Ko-Promotor



**Prof. Dr. I Made Narsa M.Si., Ak., CSRS., CMA., CA.
NIP. 196506271991031003**

Mengetahui,

**Ketua Program Studi Doktor Ilmu Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga Surabaya**



**Dr. Noorlailie Suwarno, S.E., MBA., CMA., Ak., CA.
NIP. 196412251989032001**

JUDUL DISERTASI

Relevansi informasi keperilakuan, kompleksitas informasi dan *overconfidence* perspektif *selectivity model*: sebuah pengujian eksperimen.

Nama Mahasiswa : I Wayan Kartana
NIM : 041517147310
Program Studi : S3 Ilmu Akuntansi
Minat : Akuntansi Keperilakuan

Tim Promotor

Promotor : Prof. Dr. Bambang Tjahjadi, MBA., Ak., CMA., CPM., CA
Ko-Promotor : Prof. Dr. I Made Narsa, M.Si., Ak., CSRS., CMA., CA

Tim Penguji Internal

Penguji I : Prof. Dr. Muslich Anshori, S.E., M.Si., Ak., CA.
Penguji II : Prof. Tjiptohadi S., S.E., M.Ec., Ph.D., Ak., CPA.
Penguji III : Dr. Ari Prasetyo, S.E., M.Si., Ak.
Penguji IV : Dr. Isnalita, Dra., M.Si., Ak.
Penguji V : Dr. Heru Tjaraka., S.E., M.Si., Ak., BKP., BAK., CA
Penguji VI : Dr. Noorlailie Soewarno., S.E., MBA., CMA., CA., Ak.

Penguji Eksternal : Prof. Dr. Cholichul Hadi, M.Si.

Tanggal Ujian : 22 Nopember 2022
SK Penguji : 6856/UN3.1.4/TD/2022

PERNYATAAN ORIGINALITAS DISERTASI

Saya menyatakan bahwa dalam naskah disertasi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh saya atau orang lain untuk memperoleh gelar akademik. Naskah disertasi ini juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini, disebutkan dalam bagian utama disertasi dan daftar Pustaka.

Apabila dalam naskah disertasi ini terdapat unsur plagiat, maka saya bersedia jika disertasi digugurkan dan gelar akademik saya peroleh (DOKTOR) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan berlaku.

Surabaya, 1 Juni 2022

Tertanda



I Wayan Kartana
041517147310

ii

iii

KATA PENGANTAR

Atas asung kerta waranugraha Ida Hyang Widhi Wasa, Tuhan Yang Maha Kuasa, disertasi berjudul Relevansi informasi berperilaku, kompleksitas informasi dan *overconfidence* perspektif *selectivity model*: sebuah pengujian eksperimen dapat terselesaikan. Disertasi mencoba memberikan penjelasan atas temuan-temuan riset yang tidak dapat dijelaskan oleh teori ekonomi dan *finance* klasik terutama dari *utility theory* dan *expected utility theory* yang mengasumsikan semua individu rasional, mampu mendapatkan hasil maksimum atas keputusannya serta mampu memproses informasi secara sempurna. Berdasarkan fenomena tidak sepenuhnya individu bisa bersikap rasional dalam membuat keputusan, karena adanya keterbatasan kognitif individu tidak bisa memproses semua informasi dan ketika dihadapkan dengan ketidakpastian mereka tidak bisa memperoleh hasil maksimum atas keputusan yang dibuat. Berdasarkan hal tersebut penelitian ini menggunakan teori berperilaku yaitu *bounded rationality*, *dissonance cognitive theory*, *selectivity model* untuk menjelaskan hasil temuan tidak bisa dijelaskan oleh teori ekonomi dan *finance* klasik. Salah satu perilaku tidak rasional dalam penelitian ini adalah *overconfidence* dalam pemrosesan informasi perspektif gender.

Hasil-hasil riset *overconfidence* perspektif gender hanya mampu mengungkapkan bahwa laki-laki (Maskulin) lebih *overconfidence* dibandingkan dengan Wanita (Feminin), tetapi mengapa mereka lebih *overconfidence* belum terjawab. Penelitian ini salah satunya ingin memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut dengan menggunakan *selectivity model*. Mengapa Laki (Maskulin) lebih *overconfidence* dibandingkan Wanita (Feminin) karena gaya pemrosesan informasi berbeda, Maskulin cenderung memproses informasi secara selektif yaitu hanya memproses beberapa informasi yang menginsyaratkan pesan tunggal. Hal kontras terjadi pada Feminin cenderung memproses informasi secara rinci, detail dan komprehensif, penjelasan teori ini juga membantah asumsi tradisional bahwa semua informasi diproses dengan cara sama oleh semua pengguna. Membuktikan penjelasan *selectivity model*, *bounded rationality theory*, *cognitive dissonance theory* untuk mengamati perilaku investor *overconfidence* dalam pemrosesan informasi, penelitian ini menggunakan desain eksperimen *between subject 2x2x2* faktorial dengan menggunakan mahasiswa sebagai penyuluh investor sebenarnya. Masukan-masukan serta diskusi dari berbagai pihak sangat diharapkan untuk penyempurnaan dan peningkatan kualitas penelitian di area ini.

Penyelesaian disertasi pada Program Doktor Ilmu Akuntansi ini, berkat kontribusi seluruh pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu dengan kerendahan hati, disampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan pada pihak-pihak berikut ini:

1. Prof. Dr. Muhammad Nasih, S.E., MT., Ak. Selaku Rektor Universitas Airlangga atas kesempatan, fasilitas dan pelayanan dan kebijakan yang diberikan selama menempuh Program Doktor Ilmu Akuntansi

2. Prof. Dr. Dian Agustia, S.E., M.Si., Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga ata fasilitas, pelayanan, kebijakan dan motivasi serta ilmu yang diberikan selama studi;
3. Dr. Noorlailie Soewarno, S.E., MBA., Ak., CMA., CA. selaku Ketua Program S3 Akuntansi Universitas Airlangga yang telah mencurahkan waktu, tenaga dan pikiran agar penulis bisa menyelesaikan studi tepat waktu;
4. Prof. Dr. Bambang Tjahjadi, S.E., MBA., Ak., CMA., CPM., CA., selaku Promotor telah meluangkan banyak waktu, pikiran dan dengan sabar memberikan bimbingan dan arahan sehingga penulis bisa menyelesaikan disertasi ini;
5. Prof. Dr. I Made Narsa, M.Si., Ak., CSRS., CMA., CA, selaku Ko-Promotor, telah banyak memberikan bimbingan, arahan, monitoring dan motivasi dalam menyelesaikan disertasi ini;
6. Dr. Andry Irwanto, Drs., MBA., Ak., CMA., CA, selaku Ko-Promotor sampai menjelang ujian proposal yang begitu banyak mengarahkan untuk terus belajar, menulis dengan baik dan jelas serta memahami apa yang ditulis yang memberikan warna dalam proses penyelesaian disertasi ini;
7. Prof. Dr. Muslich Anshori, S.E., M.Sc., Ak., CA, Prof. Tjiptohadi S, SE., M.Ec., Ph.D., CA., CPA. Prof. Dr. Cholichul Hadi, M.Si. Dr. Ardianto, S.E., M.Si., Ak., Dr. Wisudanto, S.E., MM., CFP., Dr. Erina Sudaryati, Dra., MS., Ak., CA., CMA., Dr. Alfa Rahmiati, S.E., MM., Ak. Dr. Ari Prasetyo., S.E., M.Si. Dr. Isnalita, Dra., M.Si., Ak, Dr. Heru Tjaraka, S.E., M.Si., Ak., BKP., BAK., CA sebagai tim penguji telah memberikan banyak saran untuk penyempurnaan disertasi ini;
8. Dr. Wisudanto, S.E., MM., CFP, dari awal selalu dengan ikhlas meluangkan waktu untuk berdiskusi, memberikan arahan, masukan sehingga disertasi ini dapat terselesaikan;
9. Prof. Dr. I Wayan Suartana, M.Si., Ak, dan keluarga telah banyak berkontribusi dalam menyelesaikan disertasi ini;
10. Dr. I Putu Sugiarta Sanjaya, S.E., M.Si., Ak., CA. selaku Dosen penguji eksternal yang tela banyak memberikan masukan sangat berharga demi penyempurnaan disertasi ini.
11. Prof. Basuki, Drs., M.Com (HONS)., Ph.D., Ak., CA., CMA., Iman Harymawan, SE., MBA., Ph.D selalu meluangkan waktu untuk berdiskusi, memberikan masukan dan motivasi agar dapat menyelesaikan disertasi tepat pada waktunya;
12. Dr. I Made Surya Negara Sudirman, S.E., Ak., MM., Dr. Jihadi, S.E., M.Si., Dr. I Made Suci, Dra., MM dan Muhammad Yusuf, telah banyak membantu mulai dari ide topik disertasi, konsep eksperimen sampai pembuatan aplikasi eksperimen sehingga disertasi ini dapat terselesaikan;
13. Dr. A.A. Wisnu Murti, Drs. M.Si selaku Ketua Yayasan Kesejahteraan Korpri Provinsi Bali, Prof. dr. Dewa Putu Widjana, DAP&E., Sp.Park selaku Rektor Universitas Warmadewa, Ir. I Nyoman Kaca, M.Si selaku Pembantu Rektor I, Ni Putu Pertamawati, SE., MM., selaku Pembantu Rektor II, Dr. Ir. I Wayan Parwata., MT selaku Pembantu Rektor III dan seluruh Civitas Akademika

Universitas Warmadewa telah memberikan dukungan moril dan materiil dalam penyelesaian studi S3 dan disertasi

14. Dr. I Made Sara, SE., MP selaku Dekan FEB Unwar, I Made Setena, SE., MM, Ni Putu Riasning, S.E., MMA., Ak., I Ketut Jayawarsa, S.E., M.Si selaku pembantu Dekan FEB Unwar, Dr. I Ketut Darma, Drs., M.Si dan Dr. Ida Bagus Dharmanegara, SE., M.Si dan I Made Yogiarta, SE., MM selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan manajemen Unwar, L.G.P. Sri Eka Jayanti, S.E., AK., M.Si. CA dan Putu Gede Wisnu Permana Kawisana, S.E., M.Si selaku Ketua dan sekretaris Jurusan Akuntansi serta seluruh Dosen dan Pegawai FEB Universitas warmadewa, telah banyak memberikan dukungan baik moril maupun materiil dalam menyelesaikan disertasi ini;
15. Teman- teman Program Doktor Ilmu Akuntansi Angkatan 2015, Dr. Wahyu Agus Winarno, S.E., M.Sc., CPA., Dr. Ismail. S.E., Ak. M.Si, Dr. Dewi, Prastiwi, S.E., Ak., M.Si, Dr. Rizky Eriandani, S.E., M.Ak., CSRS , Dr. Miswati, S.E., Ak., M.Sc., Dr. (Cand) Abiburrochman, S.E., Ak., CA., M.Si, CPA., Dr. (Cand) Saiful, S.E., Ak., M.Si., Dr. (Cand) Hengky Veru Purbolakseto, S.E., M.A., BKP., Dr. (Cand) Rony Warhana, S.E., M.Ak., CPA., AseanCPA. Selaku teman senasib seperjuangan yang selalu memberikan motivasi dan solusi sehingga disertasi ini bisa selesai;
16. Teman-teman Program Doktor dan Sain Universitas Gadjah Mada, Angkatan 2017 Suhardi, S.E., Ak., M.Sc. Seto sulaksono Adi Wibowo, S.E., M.Sc., Petros Monangka, S.E., M.Sc., Ak., Andri Waskita Aji, S.E., Ak., CA., M.Sc., BKP., Nurzi Sebrina, S.E. Ak., CA., M.Sc., Sei Ayem, S.E., M.Sc., Ak., CA., ACPA., Leliana Maria Angela, S.E., M.Sc., Ak., CA., Elsa Sari Yuliana, S.E., M.Sc., Mayar Afriyenti, SE., M.Sc., Ramba Pongsapan, SE., Ak., M.Sc., Andriana, S.E., M.Sc., Rasyidah Nadir, S.E., M.Sc., Saripujiana, S.E., M.Sc. dan 2018 Dr. Fauzan, S.E., Ak., CA., M.Sc., BPK., Dr. Dedy Slistiawan, SE., Ak., CA. M.Sc. dan teman yang lainnya tidak bisa saya sebutkan satu per satu atas dukungan dan doanya sehingga disertasi ini bisa terselesaikan
17. Teman-teman Alumni Universitas Warmadewa Angkatan 1992, Teman SMA, SMP dan SD sudah memberikan doa sehingga disertasi ini dapat terselesaikan
18. Bapak/Ibu Guru yang telah membimbing serta memberikan pengetahuan sehingga Penulis bisa menyelesaikan Program Doktor di Universitas Airlangga dan bisa menyelesaikan Disertasi;
19. Teman-teman seperjuangan, Dr. I Made Wianto Putra, S.E., M.Si., Dr. (Cand) A.A. Bagus Amlayasa, S.E., M.Si, A.A. telah banyak membantu penyelesaian disertasi ini;
20. Mahendra Dwi Risqi Putrawan, S.E., Piji Permana Putra, S.E., GedeEka Winanda, A.A. Alit Tri Putra, I Kadek Wirawan, Nym Ayu Trisna Dewi, S.Ak., Luh Putu Wanda Erliyanti, S,Ak telah banyak memberikan dari awal sampai disertasi ini selesai;
21. Bapak Ade Wijaya Asmady, S.E dan Klg yang dari awal terus memberikan dukungan moril dan doa sehingga disertasi ini bisa selesai;
22. Klg Bapak Ketut Slamet, S.E., M.Si, Esa dan klg semua telah memberikan fasilitas dan pengenalan wilayah selama ada di Surabaya;

23. Bpk Jero Gede Nengah Widiana Bersama Ibu Jero Gede, Nyam Gede Wahyua, Putu Wisudayani, Kani Satria yang selalu memberi dukungan, doa dan fasilitas selama di Surabaya sehingga penulis bisa menyelesaikan disertasi dan studi Doktor Ilmu Akuntansi Universitas Airlangga;
24. Orang Tua Jero Mangku Ketut Mepek beserta Ibu Jero mangku Nyoman Seriben, Adik-adik, I Nyoman Sima, I Made Yasih, I Ketut Ranis S.Pd., I Wayan sukarsa, I Ketut Darmada. S.Par., I Wayan Water, I Nyoman Ginada, I Made Gunata, dan Ponakan-ponakan serta pesemetonan Pasek semua atas doa, dukungan moral dan materiil sehingga penulis bisa menyelesaikan disertasi dan studi Doktor Ilmu Akuntansi di Universitas Airlangga;
25. Istri Tercinta Ni, Made Murtini, Anak tercinta I Putu Jiotisha Abdi Pujana, Ni Kadek Ari Novitasari, I Komang Purusharta Esawatara, telah dukungan moral, materiil, waktu sehingga penulis bisa menyelesaikan disertasi dan Program Doktor Ilmu Akuntansi Di Universitas Airlangga Surabaya
26. Ayah Mertua Komang Kanda Beserta Ibu Wayan Rineh Ipar, Wayan Putu Budiarta beserta istri Made Ardani, Beserta Anak, Putu Krisna, Lala, Komang uya, I Nyoman Rastiti beserta Suami Putu Sila dan Anak, Putu Ela, Made Sita dan Komang Arya atas doa dan dukungannya sehingga penulis bisa menyelesaikan disertasi.

Penulis percaya atas segala doa, motivasi dan dukungan yang diberikan oleh berbagai pihak selama studi dan penulisan disertasi juga merupakan kehendak Tuhan yang dianugerahkan melalui berbagai pihak. Oleh sebab itu Penulis juga yakin atas bantuan dan dukungan baik moral, moril, spiritual dan kebaikan akan dibalas oleh Tuhan yang Maha Esa. Doa terbaik bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan selama studi dan penyelesaian disertasi ini serta mohon maaf andaikata ada hal-hal tidak berkenan selama studi dan penyelesaian disertasi ini. Mengingat keterbatasan, pengetahuan, pengalaman dan kajian pustaka yang penulis miliki sehingga penelitian ini perlu terus dikaji dan dikembangkan untuk meningkatkan kualitas riset dibidang ini sehingga lebih bermanfaat baik bagi pengembangan teoritis maupun praktis.

RINGKASAN

I Wayan Kartana, Program Doktor Ilmu Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga, Surabaya Kamis 22 September 2022. **Relevansi informasi berperilaku, kompleksitas informasi dan *overconfidence* perspektif *selectivity model*: sebuah pengujian eksperimen.**

Promotor : Prof. Dr. Bambang Tjahjadi, MBA., Ak., CMA., CPM., CA

KO-Promotor : Prof. Dr. I Made Narsa, M.Si., Ak., CSRS., CMA., CA

Adanya temuan-temuan empiris tidak dapat dijelaskan oleh teori ekonomi dan *finance* tradisional mengasumsikan perilaku investor rasional, pasar efisien, evaluasi aset menggunakan *Capital Asset Pricing Model* (CAPM) serta mampu memproses semua informasi. Adanya anomali tersebut mendasari penelitian ini menggunakan teori utama berperilaku yaitu *bounded rationality theory*, mengasumsikan investor tidak sepenuhnya rasional, rasionalitas investor ada batasnya sehingga tidak dapat memproses semua informasi lebih-lebih informasi mengandung ketidakpastian.

Salah satu perilaku investor tidak rasional menjadi fokus penelitian ini adalah fenomena *overconfidece* terutama *overconfidence* berkenaan dengan pemrosesan informasi. *Overconfidence* dalam penelitian ini adalah kecenderungan investor memberikan bobot berlebihan terhadap keyakinan akan kebenaran informasi yang dimilikinya sehingga hasil keputusan atau prediksinya tidak sesuai dengan harapannya (bias). Ada beberapa faktor atau variabel mengakibatkan investor *overconfidence* ketika memproses informasi. Variabel pertama adalah relevansi informasi berperilaku yang dijelaskan oleh *cognitive dissonance theory* dan *cognitive confirmation* dari psikologi kognitif menyatakan investor cenderung lebih *overconfidence* ketika memproses *confirming information* bila dibandingkan *disconfirming information* untuk mengurangi ketidaknyamanan kognitif. Variabel kedua adalah kompleksitas informasi dijelaskan oleh *bounded rationality theory* menyatakan semakin banyak dan kompleks struktur informasi akibat investor memiliki keterbatasan kognitif sehingga mereka tidak memproses semua informasi bahkan kadang kala menggunakan jalan pintas atau heuristik yaitu keputusan berdasarkan tingkat keyakinan, pengalaman dan apa yang ada di memori. Faktor ketiga adalah gender psikologis sosial sebagai penyebab *overconfidence* seperti dijelaskan oleh *selectivity model (theory)* bahwa investor Maskulin cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan investor Feminin akibat gaya pemrosesan informasi berbeda yaitu Maskulin cenderung memproses informasi secara selektif edangkan Feminim memproses informasi secara detail dan komprehensif. Teori ini juga menjelaskan Maskulin lebih cocok atau efisien memproses informasi kompleksitas rendah sebaliknya Feminin lebih cocok atau efisien memproses kompleksitas informasi tinggi.

Berdasarkan hal tersebut penelitian ini bertujuan memperoleh bukti empiris efek utama dan efek interaksi ketiga faktor terhadap perilaku *overconfidence*. Selain itu

penelitian ini juga ingin membuktikan *selectivity theory* apa benar investor Maskulin dan Feminin memproses informasi secara berbeda serta memberikan jawaban atas pertanyaan selama ini belum terjawab yaitu mengapa investor Maskulin lebih *overconfidence* dibandingkan investor Feminin. Penelitian ini juga bertujuan memberikan bantahan asumsi tradisional bahwa semua informasi diproses dengan cara sama oleh semua pengguna. Penelitian ini menggunakan desain eksperimen *between subject 2x2x2* faktorial dengan melibatkan 345 Mahasiswa Jurusan Manajemen FEB Universitas Warmadewa sebagai partisipan. Ekperimen ini dilaksanakan di LAB FEB Universitas Warmadewa dengan menggunakan aplikasi berbasis web yaitu www.govc-finance.com.

Berdasarkan *three ways Anova* menemukan baik efek utama maupun efek interaksi berpengaruh terhadap kecenderungan *overconfidence* investor. Selanjutnya dilakukan uji *post hoc* untuk efek utama diperoleh hasil relevansi informasi keperilakuan pengaruh dan secara statistik signifikan terhadap *overconfidence* atau investor ketika memproses *confirming information* cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika memproses *disconfirming information* sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Variabel kompleksitas informasi berpengaruh dan secara statistik signifikan terhadap *overconfidence* atau investor ketika memproses kompleksitas informasi tinggi cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika memproses kompleksitas rendah sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Begitu juga gender psikologis sosial berpengaruh dan secara statistik signifikan terhadap *overconfidence* atau investor Maskulin cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan dengan investor Feminin sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Hasil efek interaksi relevansi informasi keperilakuan dengan kompleksitas informasi berpengaruh dan secara statistik signifikan terhadap *overconfidence* atau investor ketika memproses *confirming information* dan pasar menyediakan kompleksitas informasi tinggi cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika investor memproses *disconfirming information* dan pasar menyediakan kompleksitas informasi rendah, sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Terdapat pengaruh dan secara statistik signifikan interaksi antara gender psikologi sosial dengan relevansi informasi keperilakuan terhadap *overconfidence* atau investor Maskulin ketika memproses *confirming information* cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika investor Feminin memproses *disconfirming information*, sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Terdapat pengaruh dan secara statistik signifikan interaksi gender psikologis sosial terhadap kompleksitas informasi atau investor Maskulin ketika memproses kompleksitas informasi tinggi cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika investor Feminin memproses kompleksitas informasi rendah, sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Terdapat pengaruh dan secara statistik signifikan interaksi gender psikologis sosial, relevansi informasi keperilakuan dan kompleksitas informasi terhadap *overconfidence* atau investor Maskulin ketika memproses *confirming information* dan pasar menyediakan kompleksitas informasi tinggi cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika investor Feminin memproses *disconfirming information* dan pasar menyediakan kompleksitas informasi rendah, sehingga hipotesis yang diajukan terdukung. Tujuan penelitian untuk membuktikan penjelasan *selectivity model* hanya mampu

menjelaskan Sebagian dari teori ini yaitu investor Maskulin ketika memproses kompleksitas informasi tinggi cenderung lebih *overconfidence* dibandingkan ketika investor Feminin memproses kompleksitas informasi tinggi. Walaupun berdasarkan pengujian *estimated marginl mean* menunjukan investor Maskulin lebih cocok atau efisien ketika memproses kompleksitas informasi rendah dibandingkan investor Feminin ketika dilakukan pengujian *compare mean one way Anova* setelah post hoc hasilnya tidak berpengaruh signifikan. Hasil penelitian ini tidak bisa dijelaskan oleh *selectivity model* namun dapat dijelaskan oleh *bounded rationality theory* bahwa dalam kondisi kompleksitas informasi rendah baik investor Maskulin dan Feminin mampu memproses informasi secara maksimal berdampak pada hasil keputusan relatif sama.

Secara keseluruhan hasil penelitian ini mampu mengkonfirmasi *bounded rationality theory*, *dissonance kognitive theory* dan sebagian *selectivity model*. Ada beberapa rekomendasi bagi penelitian selanjutnya. Penelitian dimasa datang sebaiknya lebih banyak mengeksplor variabel relevansi informasi keperilakuan mengingat variabel ini baru dikembangkan. Penelitian berikutnya juga sebaiknya mempertimbangkan informasi kualitatif seperti pengungkapan informasi karena penelitian ini hanya menggunakan informasi kuantitatif berupa ratio keuangan. Penelitian dimasa datang sebaiknya mengeksplor jenis gender psikologis yang lain yaitu investor Androgini.

Kata Kunci: *bounded rationality theory*, *cognitive dissonance theory*, *cognitive confirmation*, *selectivity model*, gender.

ABSTRACT**Relevance of Behavioral Information, Information Complexity and Overconfidence in the Selectivity Models Perspective: an Experimental Study.**

This study aims to obtain empirical evidence of the main effect and the interaction effect of the causality relationship between the relevance of behavioral information, information complexity and social psychological gender on overconfidence. In addition, this study also wants to prove the selectivity theory, is it true that masculine and feminine investors process information differently and provide answers to the so far unanswered question, namely why are masculine investors more overconfident than feminine investors? This study uses a 2x2x2 factorial between-subject experimental design involving 345 students from the Department of Management at FEB Warmadewa University as participants. Based on three ways Anova and post hoc test found that the relevance of behavioral information; The information complexity and social psychological gender has a statistically significant effect on overconfidence. The results also found there was a significant interaction effect between of relevance of behavioral information with information complexity to overconfidence; social psychology gender with the relevance of behavioral information to overconfidence; social psychological gender with information complexity to overconfidence; social psychological gender with relevance of behavioral information and information complexity to overconfidence. The purpose of the study is to prove that the selectivity model explanation is only able to explain part of this theory, namely that masculine investors when processing high information complexity tend to be more overconfident than when feminine investors process high information complexity. Although based on the estimated marginal mean test, it shows that masculine investors are more suitable or efficient when processing low information complexity than feminine investors when post hoc test results have no significant effect. The results of this study cannot be explained by the selectivity model but can be explained by the bounded rationality theory. Future research should explore more variables of relevance to behavioral information considering that this variable has just been developed. Future research should also consider qualitative information such as disclosure of information and explore another type of psychological gender, namely androgynous investors.

Keywords: bounded rationality theory, cognitive dissonance theory, cognitive confirmation, selectivity model, gender.

SUMMARY

I Wayan Kartana, Doctoral Program in Accounting, Faculty of Economics and Business, Airlangga University, Surabaya September, 22th 2022. **Relevance of behavioral information, information complexity and over confidence in the selectivity model perspective: an experimental test.**

Promoter : Prof. Dr. Bambang Tjahjadi, MBA. Ak. CMA., CPM., CA

KO-Promoter : Prof. Dr. I Made Narsa, M.Sc., AK, CSRS. CMA., CA

The existence of empirical findings cannot be explained by economic theory and traditional finance assuming rational investor behavior, efficient markets, and asset evaluation using the Capital Asset Pricing Model (CAPM) and the ability to process all information. The existence of this anomaly underlies this research using the main theory of behavior, namely the bounded rationality theory. Assuming investors are not fully rational, investor rationality has limits so that it cannot process all information, especially information containing uncertainty.

One of the irrational behaviors of investors that becomes the focus of this research is the overconfidence phenomenon, especially overconfidence with regard to information processing. Overconfidence in this study is the tendency of investors to give excessive weight to their belief in the truth of the information they have so that the results of their decisions or predictions do not match their expectations (bias). There are several factors or variables that cause investors to be overconfidence when processing information. The first variable is the relevance of behavioral information explained by cognitive dissonance theory and cognitive confirmation from cognitive psychology, which states that investors tend to be more overconfidence when processing confirming information when compared to disconfirming information to reduce cognitive discomfort. The second variable is the complexity of information, explained by the bounded rationality theory, which states that the more and more complex the information structure is due to investors' having cognitive limitations so that they do not process all the information and sometimes even use shortcuts or heuristics, namely decisions based on the level of belief, experience, and what is in memory. The third factor is social psychological gender as the cause of overconfidence, as explained by the selectivity model (theory) that says masculine investors tend to be more overconfidence than feminine investors due to different information processing styles, namely the masculine tends to process information selectively while the feminine processes information in detail and comprehensively.

Based on this, this study aims to obtain empirical evidence of the main effect and the interaction effect of the three factors on overconfidence behavior. In addition, this study also wants to prove the selectivity theory, is it true that masculine and feminine investors process information differently and provide answers to the so far unanswered question, namely why are masculine investors more overconfident than

feminine investors? This study also aims to disprove the traditional assumption that all information is processed the same way by all users. This study uses a 2x2x2 factorial between-subject experimental design involving 345 students from the Department of Management at FEB Warmadewa University as participants.

Based on three ways Anova found that both the main effect and the interaction effect had an effect on the tendency of overconfidence investors. After that, a post hoc test was conducted for the main effects. The results showed that the relevance of behavioral information effects were statistically significant on overconfidence, or that investors when processing confirming information tended to be more overconfidence than when processing disconfirming information, so that the proposed hypothesis was supported. The information complexity variable has a statistically significant effect on overconfidence, or investors when processing high complexity tend to be more overconfidence than when processing low complexity, so that the proposed hypothesis is supported. Likewise, social psychological gender has a statistically significant effect on overconfidence or masculine investors tend to be more overconfidence than feminine investors, so that the proposed hypothesis is supported. The results of the interaction effect of behavioral relevance information with information complexity have a statistically significant effect on overconfidence or investors when processing confirming information and the market provides high information complexity. This tends to be more overconfidence than when an investor's process disconfirming information and the market provides low information complexity. So the proposed hypothesis is supported. There is an effect and statistically significant interaction between gender and social psychology with the relevance of behavioral information to overconfidence or investors. When masculine, when processing confirming information, tends to be more overconfidence than when feminine investors process disconfirming information, so that the proposed hypothesis is supported. There is a statistically significant effect and statistically significant social psychological gender interaction on information complexity or masculine investors, when processing high complexity, tend to be more overconfidence than female investors when processing low complexity, so that the proposed hypothesis is supported. There is an influence and statistically significant gender psychological social interaction. The relevance of behavioral information and information complexity to overconfidence or masculine investors when processing confirming information and the market provides high information complexity tends to be more overconfidence than when feminine investor's process disconfirming information and the market provides low information complexity, so that the proposed hypothesis is supported. The purpose of the study is to prove that the selectivity model explanation is only able to explain part of this theory, namely that masculine investors when processing high information complexity tend to be more overconfidence than when feminine investors process high information complexity. Although based on the estimated marginal mean test, it shows that masculine investors are more suitable or efficient when processing low information complexity than feminine investors when the compared mean one-way Anova test is carried out after the post hoc results have no significant effect. The results of this study cannot be explained by the selectivity model but can be explained by the

bounded rationality theory. Under conditions of low information complexity, both masculine and feminine investors are able to process information optimally. The impact on decision results is relatively the same.

Overall, the results of this study were able to confirm the bounded rationality theory, the cognitive dissonance theory, and some of the selectivity models. There are several recommendations for further research. Future research should explore more variables of relevance to behavioral information considering that this variable has just been developed. Future research should also consider qualitative information such as disclosure of information, because this study only uses quantitative information in the form of financial ratios. Future research should explore another type of psychological gender, namely androgynous investors.

Keywords: bounded rationality theory, cognitive dissonance theory, cognitive confirmation, selectivity model, gender.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
HALAMAN IDENTITAS TIM PENGUJI	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS DISERTASI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
RINGKASAN	viii
SUMMARY	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	11
1.3. Tujuan Penelitian	14
1.4. Manfaat Penelitian	15
1.4.1 <i>Manfaat Teoritis</i>	15
1.4.2 <i>Manfaat Praktik</i>	16
1.5. Orisinalitas Penelitian	17
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	19
2.1. Teori Ekonomi Klasik	19
2.2. <i>Bounded Rationality Theory</i>	20
2.3. Teori Model Probabilistik (<i>Theory of Probabilitistic Mental Models</i>)	21
2/4. Teori Heuristik	24
2.5. <i>Overconfidence</i>	25
2.6. Pengukuran <i>Overconfidence</i>	29
2.7. Faktor Penyebab Perilaku <i>Overconfidence</i>	30

	2.8. Sex Based View	33
	2.8.1 Gender Berkenaan dengan Risiko	36
	2.9. Perbedaan Gender Berkenaan Risiko Investasi	40
	2.10. Gender dan <i>Overconfident Investor</i>	42
	2.11. Perbedaan Gender Perspektif Pemrosesan Informasi	44
BAB 3	KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	54
	3.1. Kerangka Konseptual	54
	3.2. Hipotesis	60
	3.2.1 <i>Efek Utama</i>	60
	3.2.2 <i>Efek Interaksi</i>	64
	3.2.3 <i>Efek Sederhana</i>	74
BAB 4	METODE PENELITIAN	77
	4.1. Spesifikasi Model	77
	4.2. Metode Penelitian Eksperimen	77
	4.3. Validitas Ekologis	79
	4.4. Validitas Ekstrani	80
	4.5. Variabel Penelitian, Definisi Operasional dan Pengukuran ..	80
	4.6. Definisi Operasional Variabel dan Treatment	81
	4.6.1 <i>Definisi Operasional Variabel Overconfidence</i>	82
	4.6.2 <i>Definisi Operasional Variabel Relevansi Informasi</i> <i>Keperilakuan</i>	83
	4.6.3 <i>Definisi Operasional Variabel Kompleksitas Informasi</i> ..	84
	4.6.4 <i>Definisi Operasional Variabel Gender Psikologis Sosial</i> ..	84
	4.7. Material dan Instrumen Eksperimen	86
	4.8. Tahapan Eksperimen	86
	4.8.1 <i>Tahapan Pra-Eksperimen</i>	86
	4.8.2 <i>Prosedur PraEksperimen</i>	89
	4.9. Prosedur Eksperimen	93
	4.10. Validitas Internal	105
	4.11. Purwa Uji (Pilot Test)	106
	4.12. Cek Manipulasi	106

4.13 Teknik Analisis Data	107
4.13.1 <i>Data Pra-Eksperimen</i>	107
4.13.2. <i>Data Eksperimen</i>	109
4.13.3 <i>Pilot Test</i>	109
4.13.4 <i>Uji Randomisasi</i>	111
4.13.5 <i>Analisis Statistik Deskriptif</i>	112
4.13.6 <i>Uji Model (Uji Hipotesis)</i>	112
BAB 5 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	116
5.1 Hasil Penelitian	116
5.1.1 <i>Statistik Deskriptif</i>	116
5.1.2 <i>Pengujian Pengukuran</i>	117
5.1.3 <i>Pengujian Radomisasi</i>	119
5.1.4 <i>Analisis Three Ways Anova</i>	121
5.1.5 <i>Pengujian Model (pengujian hipotesis)</i>	124
5.1.6 <i>Pengujian Hipotesis Efek Utama</i>	128
5.1.7 <i>Pengujian Hipotesis Efek Interaksi</i>	138
5.1.8 <i>Analisis Efek Sederhana</i>	151
5.2 Pembahasan Efek Utama	153
5.2.1 <i>Relevansi Informasi Keperilakuan dan Overconfidence</i>	154
5.2.2 <i>Kompleksitas Informasi dan Overconfidence</i>	155
5.2.3 <i>Gender Psikologis Sosial dan Overconfidence</i>	157
5.3 Pembahasan Efek Interaksi	160
5.3.1 <i>Relevansi Informasi Keperilakuan, Kompleksitas Informasi dan Overconfidence</i>	160
5.3.2 <i>Gender Psikologis Sosial, Relevansi Informasi Keperilakuan dan Overconfidence</i>	162
5.3.3 <i>Gender Psikologis Sosial, Kompleksitas Informasi dan Overconfidence</i>	163
5.3.4 <i>Gender Psikologis Sosial, Relevansi Informasi Keperilakuan, Kompleksitas Informasi dan Overconfidence</i>	164
5.4 Pembahasan Efek Sederhana	165

5.5 Implikasi Teoritis	166
5.6 Implikasi Praktis	170
5.7 Keterbatasan Penelitian	173
BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN.....	174
6.1 Simpulan	174
6.2 Saran	178
DAFTAR PUSTAKA	180
LAMPIRAN 1 KUESIONER <i>OVERCONFIDENCE</i>	196
LAMPIRAN 2 SKALA BSRI	206
LAMPIRAN 3 Peserta Lolos Seleksi Eksperimen	209
LAMPIRAN 4 Nilai Mean <i>Overconfidence</i> Masing-masing Level pada Faktor	212
LAMPIRAN 5 Uji <i>Post Hoc</i>	213
LAMPIRAN 6 Hasil Pengujian Signifikansi Setiap Hipotesis dengan Excel .	215

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	: Kerangka konseptual	59
Gambar 4.1	: Aplikasi govc-finance.....	87
Gambar 4.2	: Tampilan aplikasi tes kepercayaan diri dan gender Psikologis sosial.....	88
Gambar 4.3	: Tampilan aplikasi pengelompokan peserta menjadi 8 Group	89
Gambar 4.4	: Tampilan aplikasi peserta sudah dikelompokkan dan siap Melakukan simulasi dan eksperimen.....	90
Gambar 4.5	: Tampilan aplikasi untuk memprediksi nilai perusahaan ...	91
Gambar 4.6	: Tahapan eksperimen	93
Gambar 4.7	: Prosedur treatment dalam eksperimen	91
Gambar 5.1	: Efek Relevansi informasi berperilaku terhadap <i>Overconfidence</i>	130
Gambar 5.2	: Efek kompleksitas informasi terhadap <i>overconfidence</i>	133
Gambar 5.3	: Efek gender psikologis sosial terhadap <i>overconfidence</i>	137
Gambar 5.4	: Efek interaksi relevansi informasi berperilaku dengan Kompleksitas informasi	140
Gambar 5.5	: Efek interaksi gender psikologis sosial dengan relevansi Informasi berperilaku	144
Gambar 5.6	: Efek interaksi gender psikologis sosial dengan kompleksitas Informasi.....	148
Gambar 5.7	: Interaksi gender psikologis sosial, relevansi informasi Keperilaku dengan kompleksitas informasi.....	148

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	: Berbagai kondisi perbedaan relevansi informasi Keperilakuan, kompleksitas informasi dan gender Psikologis sosial terhadap <i>overconfidence</i>	60
Tabel 4.1	: Desain eksperimen 2x2x2 faktorial	78
Tabel 4.2	: Treatmen peserta.....	94
Tabel 4.3	: Pengkondisian pasar	96
Tabel 4.4	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>disconfirming</i>) Kompleksitas informasi (rendah) dan gender psikologis sosial (Feminin)	97
Tabel 4.5	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>confirming</i>) Kompleksitas informasi (rendah) dan gender psikologis sosial (Feminin)	98
Tabel 4.6	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>disconfirming</i>) Kompleksitas informasi (tinggi) dan gender psikologis sosial (Feminin)	99
Tabel 4.7	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>disconfirming</i>) Kompleksitas informasi (rendah) dan gender psikologis sosial (Maskulin)	100
Tabel 4.8	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>confirming</i>) Kompleksitas informasi (tinggi) dan gender psikologis sosial (Feminin)	101
Tabel 4.9	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>confirming</i>) Kompleksitas informasi (rendah) dan gender psikologis sosial (Maskulin)	102
Tabel 4.10	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>disconfirming</i>) Kompleksitas informasi (tinggi) dan gender psikologis sosial (Maskulin)	103
Tabel 4.11	: Detail treatmen relevansi informasi (<i>confirming</i>) Kompleksitas informasi (tinggi) dan gender psikologis sosial (Maskulin)	104

Tabel 4.12	: Daftar pertanyaan pengecekan manipulasi	106
Tabel 4.13	: Analisis of variance faktor relevansi informasi berperilaku Kompleksitas informasi dan gender psikologis sosial terhadap <i>Overconfidence</i>	110
Tabel 5.1	: Karakteristik partisipan.....	117
Tabel 5.2	: Uji validitas dan reliabilitas instrumen gender psikologis sosial	118
Tabel 5.3	: Uji randomisasi gender biologis	120
Tabel 5.4	: Uji randomisasi pengalaman berinvestasi	121
Tabel 5.5	: Jumlah peserta setiap level dalam masing-masing faktor.....	122
Tabel 5.6	: Data deskriptif mean <i>overconfidence</i> pada setiap treatment.....	122
Tabel 5.7	: <i>Uji homogeneity of variance</i> dengan <i>Levene's test</i>	124
Tabel 5.8	: Pengujian model relevansi informasi berperilaku, kompleksitas Informasi dan gender psikologis sosial.....	125
Tabel 5.9	: <i>Uji Homogeneity of variance</i> dengan <i>Levene's test</i>	127
Tabel 5.10	: Perbedaan <i>mean overconfidence</i> pada semua kondisi Treatment relevansi informasi berperilaku	128
Tabel 5.11	: Perbedaan <i>mean overconfidence</i> pada semua kondisi Treatment kompleksitas informasi	132
Tabel 5.12	: Perbedaan <i>mean overconfidence</i> pada semua kondisi Treatment gender psikologis sosial (Feminin dan Maskulin)	135
Tabel 5.13	: Mean pemberian treatment relevansi informasi Keperilaku dan kompleksitas informasi.....	138
Tabel 5.14	: Interaksi gender psikologis sosial dan relevansi Informasi berperilaku.....	142
Tabel 5.15	: Interaksi gender psikologis sosial dan kompleksitas Informasi	146
Tabel 5.16	: Kondisi Group ketika memperoleh treatment kompleksitas Informasi	152

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Kuesioner <i>overconfidence</i>	196
Lampiran 2	: Kuesioner gender psikologis sosial	206
Lampiran 3	: Partisipan lolos seleksi eksperimen	209
Lampiran 4	: Nilai <i>mean overconfidence</i> masing-masing level Pada faktor	212
Lampiran 5	: Uji <i>post hoc</i>	213
Lampiran 6	: Pengujian <i>compare mean</i> setiap hipotesis dengan excel ...	215