

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Model tradisional dan analisis pasar keuangan didasarkan pada perilaku investor rasional, pasar efisien, hubungan antara risiko dan *return*, serta evaluasi aset menggunakan *Capital Asset Pricing Model* (CAPM). Berdasarkan teori diversifikasi dan pasar efisien yang dikembangkan oleh Markowitz (1959), return ekspektasian untuk saham adalah fungsi linear antara return saham dan return pasar. Jensen et al. (1972), memberikan bukti empiris dari hubungan positif antara return rata-rata dan beta pada periode sebelum 1969. Namun banyak bukti anomali di pasar keuangan sehingga memunculkan model keuangan berperilaku. Keuangan berperilaku (*behavior finance*) pada akhir abad ke 19 mengungkapkan bahwa investor menampilkan motif non ekonomi dan bias dalam membuat keputusan investasi. Keuangan berperilaku mengeksplorasi prediksi berdasarkan model tidak rasional.

Jadi suatu konsep yang sentral dalam banyak teori ekonomi adalah *homo economicus* memodelkan manusia sebagai pemaksimalan utilitas rasional dan mementingkan diri sendiri dengan kapasitas pemrosesan informasi sempurna (Frank, 1987; Persky, 1995). Berdasarkan asumsi tersebut akan menghambat para ahli ekonomi bahwa banyak manusia dalam mengambil keputusannya berdasarkan perilaku manusia sebenarnya atau tidak sepenuhnya rasional.

Akibat kelemahan model *homo economicus* memunculkan penjelasan alternatif dikenal dengan *homo economicus* direlaksasi, yang diusulkan oleh ekonom perilaku. Mereka telah lama berpendapat bahwa merangkul rasionalitas manusia terbatas sangat penting untuk memahami dan menjelaskan penyimpangan antara model pilihan rasional dan perilaku manusia sebenarnya (Simon, 1955; Tversky & Kahneman, 1974). Walaupun manusia dikenal sebagai *homo economicus* pada kenyataannya juga sebagai *homo sapien* yang memiliki emosi dan keyakinan dapat membantu menyaring konten dari lingkungannya. Keyakinan dan preferensi ini muncul karena keterbatasan kognitif, kehadiran emosi, dan berbagai motif psikologis yang memandu keputusannya.

Penelitian mengenai investor tidak rasional di Pasar Modal bermula dari studi DeBondt dan Thaler (1990), hasil penelitiannya secara mengejutkan menemukan bahwa dalam situasi tertentu perilaku investor tidak rasional benar-benar ada. Mereka cenderung memberikan bobot yang berlebihan pada informasi *earnings* terakhir dan meniadakan informasi *earnings* sebelumnya, sehingga menciptakan kondisi pasar *under* dan *overreacted*. Mulai saat itu, banyak peneliti menginvestigasi berbagai jenis perilaku tidak rasional lainnya yang muncul di pasar modal misalnya (Barber & Odean, 1999; Barberis et al., 1998; Daniel et al., 1998; Odean, 1998). Penelitian mereka membuktikan bahwa investor tidak rasional memang ada di pasar modal.

Salah satu perilaku tidak rasional menjadi fokus penelitian ini adalah fenomena *overconfidence*. Fenomena *overconfidence* merupakan kecenderungan

perilaku individu dalam mengambil keputusan dengan menilai pengetahuan dan informasi yang mereka miliki secara berlebihan, atau kecenderungan seseorang tidak mengeksplorasi kemampuan kognitifnya secara maksimal dalam memproses informasi akibatnya keputusan atau prediksinya tidak akurat. Hasil-hasil riset empiris memperlihatkan ketika sebagian besar pelaku pasar *overconfidence*, ada kecenderungan mereka memprediksi harga saham kurang akurat, akibatnya harga pasar menjadi bias (Kufepaksi, 2010).

Riset empiris menemukan masih adanya hasil tidak konsisten berkenaan dengan perilaku *overconfidence* di bursa saham dalam perspektif gender. Riset sebelumnya untuk pasar saham Amerika Serikat (AS) menemukan bukti dibandingkan dengan perempuan, laki-laki berdagang lebih banyak dan kinerja lebih buruk dibandingkan kinerja perempuan, menunjukkan bahwa laki-laki lebih *overconfidence* bila dibandingkan dengan perempuan dan menyatakan gender (Brad M. Barber & Terrance Odean, 2001). Hasil penelitian Barber dan Odean (2001) sejalan dengan Penelitian (Allwood et al., 2006; Sieber, 1979), menemukan bahwa anak laki-laki lebih *overconfidence* bila dibandingkan dengan anak perempuan.

Chen dan Cheng (2016), hasil risetnya tidak seperti pasar saham AS, pasar berjangka Taiwan tidak mendukung hipotesis *overconfidence* untuk laki-laki. Penelitiannya menemukan bahwa meskipun laki-laki cenderung berdagang lebih dari perempuan, mereka cenderung kehilangan uang lebih sedikit daripada perempuan. Temuan serupa juga menyatakan untuk sampel orang dewasa tidak ditemukan

perbedaan dikedua gender berkenaan dengan *overconfidence* (Gigerenzer et al., 1991; Lichtenstein & Fischhoff, 1981).

Hasil penelitian *overconfidence* bervariasi ini, menimbulkan pertanyaan apakah *overconfidence* tersebut universal. Sebuah lembaga penelitian yang lebih luas menyatakan bahwa hasil penelitian *overconfidence* sangat bervariasi, bervariasi berdasarkan umur (Ortoleva & Snowberg, 2012); gender (Barber & Odean, 2001; Beyer & Bowden, 1997; Chuang & Wang, 2005; Lundeberg et al., 1994); populasi (Hamamura et al., 2007; Heine et al., 1999; Whitcomb et al., 1995; Yates et al., 1998); konten domain (Beyer & Bowden, 1997; Dunning, 1995; Lichtenstein & Fischhoff, 1977; Lundeberg et al., 1994); konteks domain (Lenney, 1977; Yamagishi et al., 2012) dan interaksi dari berbagai prediktor tersebut.

Selama ini penelitian *overconfidence* perspektif gender hanya mengukur *sex* biologis yaitu laki dan perempuan (Barber & Odean, 2001; Beyer & Bowden, 1997; Cabual et al., 2017; Chen & Cheng, 2016; Cueva Herrero et al., 2017; Danková & Servátka, 2018; Deaves et al., 2008; Johansson Stenman & Nordblom, 2010; Kufepaksi, 2010; Muthukrishna et al., 2018). Penelitian *overconfidence* perspektif gender di Indoensia juga hanya menggunakan gender Biologis (Hira & Loibl, 2008; Lucky & Sitinjak, 2010; Zainul & Suryani, 2021). Menggunakan gender biologis dalam penelitian mengakibatkan bias karena gender biologis bersifat bawaan (sejak lahir), tetap (permanen), ciptaan Tuhan (kodrati) dan tidak dapat dipertukarkan. Namun gender pada aspek keperilakuan merupakan istilah untuk mendiskripsikan pembedaan antara laki-laki dan perempuan berdasarkan peran sosial (*gender role*).

Gender merupakan kelompok atribut, perilaku, posisi dan peran yang dibentuk secara sosial budaya kepada laki-laki dan perempuan. Misalnya, perempuan dianggap lemah lembut, emosional, keibuan, dan lain sebagainya. Sementara laki-laki dianggap kuat, menyukai tantangan atau risiko, perkasa, dan sebagainya. Ternyata, sifat-sifat tersebut bukan permanen (tetap), karena tidak bertahan selamanya, dan dapat pula dipertukarkan. Artinya, laki-laki ada yang emosional, lemah lembut, sebaliknya perempuan pun ada juga yang kuat, dan menyukai risiko.

Jadi Model biologis mengemukakan faktor genetik, hormonal dan fisik sebagai penentu perbedaan jenis kelamin (Hull, 1972; Wallston & O'Leary, 1981). Studi lain malah menemukan hasil sebaliknya bahwa atribut biologis seseorang tentang seks tidak selalu konsisten dengan identitas gender seseorang, bahkan pada kenyataannya tidak ada hubungannya dengan alat kelamin yang teramati (Dreger, 2009; Lurye et al., 2008; Peate, 2008; Prince, 2005).

Teori lain menekankan perilaku berkaitan dengan gender walupun penjelasan mereka sangat berbeda, misalnya *psychoanalytic theory*, *social learning theory* dan *cognitive developmental theory* mengasumsikan bahwa pembelajaran awal pada akhirnya menjelaskan perbedaan jenis kelamin orang dewasa dalam berbagai macam perilaku (Maccoby, 1966). Model yang lebih sosiologis, seperti teori peran sosial (Eagly, 1987), *expectation states theory* (Berger et al., 1980) bahwa aspek-aspek struktur sosial, seperti distribusi perempuan dan laki-laki ke dalam peran sosial yang berbeda, mempromosikan pola perbedaan perilaku yang stabil antara perempuan dan laki-laki.

Model ini telah diuji dalam penelitian Mehta dan Dementieva (2017) menemukan laki-laki menunjukkan perilaku feminin lebih tinggi ketika mereka bersama perempuan dibandingkan ketika mereka bersama laki-laki. Penelitian ini juga menemukan bahwa baik perempuan dan laki-laki melaporkan maskulin yang lebih besar ketika mereka bertemu dengan orang-orang yang tidak ada hubungannya dengan perempuan. Temuan ini memberikan dukungan empiris untuk model konstruktivis sosial pada gender. Jadi hasil penelitian ini membantah bahwa perilaku gender yang berbeda diakibatkan oleh perbedaan biologis.

Mengingat gender biologis bersifat bawaan, permanen, ciptaan Tuhan dan tidak dapat dipertukarkan, serta aktivitas perdagangan di pasar modal lebih mencerminkan peran maskulin, maka dalam penelitian ini akan menggunakan gender psikologis sosial untuk menyelidiki perbedaan tingkat *overconfident* investor di pasar modal yang selama ini belum pernah dieksplor.

Penelitian ini menyelidiki perbedaan tingkat *overconfidence* menggunakan gender psikologis sosial sebuah instrumen pengukuran yang dikenal dengan istilah *Bem Sex-Role Inventory* (BSRI) yang dikembangkan oleh Sandra Bem (Sandra L Bem, 1981). Ukuran ini lebih komprehensif karena menawarkan stabilitas dan fleksibilitas perbedaan jenis kelamin dalam perilaku sosial. Model ini menekankan sejauh mana perilaku sosial terkait gender adalah ditentukan secara multi, sangat fleksibel dan bergantung pada konteks. Lebih khusus lagi, Bem mengkonseptualisasikan gender yang berakar dari psikologis sosial dan membagi gender menjadi empat yaitu: maskulin, feminin, androgini dan tidak dapat dibedakan.

Meskipun berdasarkan BSRI gender diklasifikasikan menjadi empat, dalam penelitian ini hanya dianalisis dua tipe gender yaitu maskulin dan feminin tujuannya untuk memberikan komparasi dengan hasil-hasil penelitian sebelumnya serta selama ini gender stereotype diklasifikasikan secara luas sebagai maskulin dan feminin. Mengingat aktivitas di pasar modal merupakan aktivitas yang sangat kompleks yang melibatkan proses kognitif, interaksi, konstruktivitas dan pembelajaran sosial maka studi tentang perbedaan *overconfidence gender* dalam aktivitas perdagangan di pasar modal sangat relevan ditinjau dari sudut gender psikologis sosial.

Selain gender, relevansi informasi keperilakuan yaitu *confirming* dan *disconfirming information* juga sebagai penyebab *overconfidence*. Relevansi informasi keperilakuan adalah seberapa besar nilai informasi mengkonfirmasi atau tidak mengkonfirmasi tingkat keyakinannya awal akan kebenaran penilaiannya. Seorang investor ketika menerima *confirming information* yaitu informasi menguntungkan, mereka akan memberikan bobot berlebihan terhadap tingkat keyakinan kebenaran penilaiannya, sehingga mengarahkan mereka *overconfidence*. Begitu juga sebaliknya ketika investor menerima *disconfirming information* yaitu informasi merugikan, akan berdampak terhadap ketegangan kognitif untuk menguranginya mereka akan memproses lebih banyak informasi sehingga dapat mengurangi tingkat *overconfidence*.

Kondisi tersebut sejalan dengan penjelasan *theory of cognitive dissonance*, Festinger's (1957) menjelaskan, ketika seseorang menghadapi disonansi kognitif atau situasi di mana perilaku seseorang tidak konsisten dengan keyakinan mereka,

orang tersebut cenderung membenarkan perilaku sebelumnya dan menolak umpan balik negatif apa pun yang terkait dengan perilaku tersebut. Jadi teori ini menjelaskan bahwa seorang investor akan selalu memproses informasi yang dapat mengkonfirmasi keyakinan sebelumnya dan mengabaikan memproses informasi bertentangan dengan keyakinannya, yang mengarahkan mereka lebih *overconfidence*.

Penelitian tentang pemilihan dan pemrosesan informasi mungkin tergantung pada karakteristik tugas lainnya atau karakteristik pembuat keputusan. Salah satu karakteristik tugas utama, ditemukan berdampak pada proses keputusan adalah kompleksitas tugas (Bonner, 1994). Simnett dan Trotman (1989), menyelidiki dampak kompleksitas tugas terhadap pemilihan informasi *versus* pemrosesan informasi, dan mereka hanya melihat satu elemen dari kompleksitas ini, yaitu prediktabilitas lingkungan (*environmental predictability*). Simnett (1996) mempertimbangkan elemen kompleksitas tugas dengan beban informasi (*information load*) dalam konteks auditor.

Penelitian ini mempertimbangkan elemen kompleksitas tugas dengan jumlah informasi dan struktur informasi yang diproses. Semakin banyak dan kompleks struktur informasi yang diproses oleh *overconfident investor*, akan semakin sulit menghubungkan atau mengintegrasikan informasi tersebut sehingga tugas pemrosesan akan menjadi semakin kompleks. Seperti dinyatakan oleh Tversky dan Kahneman (1981), bahwa kompleksitas masalah praktis dari tugas keputusan akan mencegah orang untuk mengintegrasikan pilihan. Kompleksitas pemrosesan

informasi dalam penelitian ini digolongkan menjadi kompleksitas tinggi dan kompleksitas rendah.

Selain menguji efek utama, pengaruh *overconfident investor*, penelitian ini juga menguji teori untuk memberikan penjelasan atas pertanyaan perbedaan karakteristik gender selama ini belum bisa dijawab. Sebagian besar penelitian menemukan laki-laki lebih *risk taker* dibandingkan perempuan sehingga laki-laki cenderung lebih *overconfident* dibandingkan dengan perempuan (Barsky et al., 1997; Bodnar, 2016; Bruce & Johnson, 1994; Felton et al., 2003; Ghosh, 2018; J. F. Graham et al., 2002; Hershey & Schoemaker, 1980; Hoang et al., 2019; Jianakoplos & Bernasek, 1998; Lewellen et al., 1977; Sunden & Surette, 1998; A. Wang, 2011). Menurut J. F. Graham et al. (2002) masih sedikit pekerjaan berfokus pada alasan mengapa laki-laki lebih *overconfident* bila dibandingkan dengan perempuan. Penelitian ini bertujuan memberikan jawaban mengapa ada perbedaan *overconfidence* perspektif gender dan sebagai respon saran dari penelitian Smith (1999). Smith (1999) membantah asumsi tradisional penyajian informasi keuangan dan akuntansi, bahwa informasi diproses dengan cara sama oleh semua penggunanya, serta mendesak para peneliti untuk mengatasi perbedaan penggunaan informasi berdasarkan jenis kelamin.

Penjelasan mengapa maskulin dan feminin memiliki tingkat *overconfident* berbeda serta bantahan atas asumsi bahwa informasi diproses dengan cara sama oleh semua orang dijelaskan oleh *selectivity model* Meyers-Levy (1986), menyatakan bahwa investor Maskulin sering tidak memproses semua isyarat informasi yang

tersedia, tetapi sangat selektif, kurang komprehensif atau rinci sebagai dasar penilaiannya. Investor feminin dihipotesiskan memproses informasi dengan mengasimilasi semua isyarat yang tersedia dengan terlibat dalam upaya komprehensif dan analisis terperinci dari semua informasi yang tersedia. Sejumlah studi penelitian mendukung gagasan bahwa perempuan lebih komprehensif memproses informasi daripada laki-laki dalam konteks tugas yang sama (Benyamini et al., 2000; Gatens-Robinson, 1986; Lenney et al., 1983; Poole, 1977). Darley dan Smith (1995) menemukan bahwa, seperti yang diprediksi oleh model selektivitas, penerima iklan perempuan adalah pengolah iklan yang lebih komprehensif daripada penerima laki-laki.

Chung dan Monroe (2001) menemukan interaksi yang signifikan antara kompleksitas tugas dan jenis kelamin, sehingga ketika kompleksitas tugas meningkat (melalui peningkatan jumlah dan ketidakkonsistenan isyarat pesan), kinerja pengambilan keputusan subyek laki-laki memburuk, sementara perempuan kinerja subjek tetap sama. Para penulis menafsirkan temuan ini sebagai dukungan untuk premis bahwa gaya pemrosesan informasi selektif laki-laki memadai dalam situasi keputusan kompleksitas rendah, tetapi tidak kondusif untuk pengambilan keputusan yang efektif dalam situasi tugas kompleksitas tinggi. Chung dan Monroe (2001) dan O'Donnell dan Johnson (2001), berfokus pada perbedaan gender dalam pemrosesan informasi berkaitan dengan efisiensi pengambilan keputusan. Mereka menemukan laki-laki menunjukkan efisiensi pemrosesan informasi lebih besar dalam pengaturan tugas dengan kompleksitas rendah, dan efisiensi pemrosesan informasi lebih rendah dalam pengaturan tugas dengan kompleksitas tinggi, sementara sebaliknya justru

terbukti benar pada perempuan. Para penulis menafsirkan temuan ini konsisten dengan model selektivitas. Berdasarkan uraian tersebut, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah menguji kausalitas tingkat *overconfidence* dari perspektif pemrosesan informasi akuntansi, gender psikologis sosial, pengujian *selectivity model* dan strategi pemrosesan informasi yang tepat dari perspektif gender dalam konteks investasi di pasar modal.

1.2. Rumusan Masalah

Penelitian-penelitian sebelumnya kebanyakan fokus pada faktor ketidakpastian, ambiguitas, tingkat risiko dan situasi penuh tekanan sebagai penyebab kemunculan *overconfidence*. Penelitian ini mengeksplor perilaku *overconfidence* dalam konteks pemrosesan informasi kemunculannya karena adanya bias kognitif. Bias kognitif selalu melekat pada setiap manusia yang ingin memproses informasi secara efisien dan cepat sehingga sering menggunakan perangkat heuristik atau selalu memproses informasi mengkonfirmasi tingkat keyakinan kebenarannya yang berdampak pada hasil keputusan atau prediksi kurang optimal.

Bias kognitif juga muncul ketika seseorang memproses informasi dengan jumlah lebih banyak serta struktur informasi lebih kompleks. Semakin banyak dan kompleks struktur informasi akan menyulitkan seseorang menghubungkan atau mengintegrasikan informasi tersebut sehingga tugas pemrosesan akan menjadi semakin kompleks, berkontribusi pada peningkatan *overconfidence*.

Selama ini penelitian *overconfidence* perspektif gender menggunakan teori biologis, menyatakan faktor genetik, hormonal dan fisik sebagai penentu perbedaan

jenis kelamin (Hull, 1972; Wallston & O'Leary, 1981). Namun penelitian menemukan bahwa atribut biologis seseorang tentang seks tidak selalu konsisten dengan identitas gender seseorang, bahkan pada kenyataannya tidak berhubungan dengan alat kelamin yang teramati (Dreger, 2009; Lurye et. al., 2008; Peate, 2008; Prince, 2005). Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya untuk menyelidiki perbedaan *overconfidence* perspektif gender dengan menggunakan teori peran sosial (gender role) Eagly (1987) dan Expectation states theory, Berger et al. (1980) bahwa aspek-aspek struktur sosial, seperti distribusi perempuan dan laki-laki ke dalam peran sosial berbeda, mempromosikan pola perbedaan perilaku yang stabil antara perempuan dan laki-laki.

Selama ini penelitian hanya mampu mengungkapkan bahwa laki-laki lebih *overconfidence* dibandingkan perempuan, namun belum mampu menjawab mengapa laki-laki lebih *overconfidence* daripada perempuan. Penelitian ini adalah penelitian pertama mencoba menjawab mengapa laki-laki lebih *overconfidence* dibandingkan perspektif gender psikologis sosial dalam pemrosesan informasi menggunakan teori *selectivity theory* Meyers-Levy (1986). Penelitian ini juga merespon saran Smith (1999) membantah asumsi tradisional penyajian informasi keuangan dan akuntansi, bahwa informasi itu akan diproses dengan cara sama oleh semua pengguna, dan mendesak para peneliti untuk mengatasi perbedaan penggunaan informasi berdasarkan jenis gender.

Penelitian ini juga bertujuan untuk menginvestigasi strategi pemrosesan informasi yang tepat antara investor Maskulin dengan feminin. Seperti hasil

penelitian Chuang dan Monroe (2001) dan O'Donnell dan Johnson (2001) menemukan laki-laki menunjukkan efisiensi pemrosesan informasi lebih besar dalam pengaturan tugas dengan kompleksitas rendah, dan efisiensi pemrosesan informasi lebih rendah dalam pengaturan tugas dengan kompleksitas tinggi, sementara sebaliknya justru terbukti benar pada perempuan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah relevansi informasi keperilakuan berpengaruh terhadap perilaku *overconfidence* di Pasar Modal?;
2. Apakah kompleksitas informasi berpengaruh terhadap perilaku *overconfidence* di Pasar Modal?;
3. Apakah gender psikologis sosial berpengaruh terhadap perilaku *overconfidence* di Pasar Modal?;
4. Apakah interaksi antara relevansi informasi keperilakuan dengan kompleksitas informasi berpengaruh terhadap *overconfidence* di Pasar Modal?;
5. Apakah interaksi antara gender psikologis sosial dengan relevansi informasi keperilakuan berpengaruh terhadap *overconfidence* di Pasar Modal?;
6. Apakah interaksi antara gender psikologis sosial dengan kompleksitas informasi berpengaruh terhadap *overconfidence* di Pasar Modal?;
7. Apakah interaksi antara gender psikologis sosial, relevansi informasi keperilakuan dan kompleksitas informasi berpengaruh terhadap *overconfidence* di Pasar Modal?;

8. Apakah gender psikologis sosial pada saat memproses kompleksitas informasi tinggi berpengaruh terhadap *overconfidence* di Pasar Modal?;
9. Apakah gender psikologis sosial pada saat memproses kompleksitas informasi rendah berpengaruh terhadap *overconfidence* di Pasar Modal?;

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini menguji kecenderungan seseorang *overconfidence* diakibatkan adanya bias kognitif ketika memproses informasi. Bias kognitif dalam memproses informasi. Selain itu penelitian juga bertujuan menjawab pertanyaan mengapa antara maskulin dan feminin memiliki tingkat *overconfidence* berbeda serta strategi pemrosesan informasi yang tepat bagi investor Maskulin dan Feminin.

Berdasarkan penjelasan dan uraian yang terdapat pada latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memperoleh bukti empiris pengaruh relevansi informasi berperilaku terhadap *overconfidence*;
2. Memperoleh bukti empiris pengaruh kompleksitas informasi terhadap *overconfidence*;
3. Memperoleh bukti empiris pengaruh gender psikologis sosial terhadap *overconfidence*;
4. Memperoleh bukti empiris pengaruh interaksi antara relevansi informasi berperilaku dengan kompleksitas informasi terhadap *overconfidence*;
5. Memperoleh bukti empiris pengaruh interaksi antara gender psikologis sosial dengan relevansi informasi berperilaku terhadap *overconfidence*;

6. Memperoleh bukti empiris pengaruh interaksi antara gender psikologis sosial dengan kompleksitas informasi terhadap *overconfidence*;
7. Memperoleh bukti empiris pengaruh interaksi antara gender psikologis sosial, relevansi informasi keperilakuan dan kompleksitas informasi terhadap *overconfidence*;
8. Memperoleh bukti empiris pengaruh gender psikologis sosial pada saat memproses kompleksitas informasi tinggi terhadap *overconfidence*;
9. Memperoleh bukti Empiris pengaruh gender psikologis sosial pada saat memproses kompleksitas informasi rendah terhadap *overconfidence*.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan teori dan melengkapi kajian empiris berupa:

1. Memberikan bukti secara empiris *behavior finance theory* terutama teori heuristik, *cognitive dissonance theory*, dan gender psikologis sosial untuk menjelaskan *overconfident investor* di pasar modal dalam perspektif pemrosesan informasi akuntansi;
2. Memberikan bukti empiris *selectivity theory* yang selama ini digunakan untuk menjelaskan gaya pemrosesan informasi perspektif gender pada bidang pemasaran dan *auditing* untuk diterapkan dalam konteks yang berbeda yaitu investasi di pasar modal. Penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi teori

berupa bantahan atas asumsi tradisional bahwa semua informasi diproses dengan cara sama oleh penggunanya;

3. Memperluas model teoritis dengan mengkonstruksi variabel baru dengan nama relevansi informasi keperilakuan yaitu informasi yang dapat mengkonfirmasi tingkat keyakinan kebenaran informasi yang dimiliki;

1.4.2. *Manfaat Praktik*

Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat secara praktik kepada masyarakat, para pelaku pasar modal dan pembuat kebijakan berupa:

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk merumuskan regulasi oleh Dewan Standar Akuntansi dan Badan Pengawasan Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berkenaan dengan penyajian informasi mengingat informasi diproses secara berbeda oleh investor Maskulin dan investor feminin;
2. Penelitian ini juga diharapkan sebagai rujukan bagi pemerintah dalam pembuatan kebijakan terutama berkenaan dengan gender, apalagi populasi jumlah perempuan di Indonesia terus mengalami peningkatan dan selama ini selalu termarginalkan.
3. Sebagai rujukan bagi para pelaku pasar modal ketika melakukan prediksi nilai sekuritas. Investor diharapkan lebih rasional, menggunakan kognitif dan pengetahuan yang dimiliki secara maksimal serta mampu mengendalikan diri, untuk mengurangi perilaku *overconfidence*. Perilaku *overconfidence* ini dapat

mendatangkan banyak kerugian ketika mengambil keputusan investasi di pasar modal;

4. Sebagai bahan pertimbangan bagi pelaku pasar akan pentingnya strategi pemilihan dan memproses informasi dalam pengambilan keputusan investasi di pasar modal;
5. Penelitian ini bermanfaat terutama bagi perusahaan manajer investasi dalam merekrut karyawan yang memberikan konsultasi investasi agar mempertimbangkan keseimbangan antara feminin dan maskulin karena keduanya memiliki gaya pemrosesan informasi yang berbeda.

1.5. Orisinalitas Penelitian

Orisinalitas penelitian ini yang membedakan dengan penelitian sebelumnya adalah:

1. Penelitian perspektif gender *overconfident investor* di pasar modal semuanya menggunakan gender biologis yaitu laki-laki dan perempuan. Penelitian ini menggunakan gender psikologis sosial yaitu maskulin dan feminin, selama ini belum dieksplor dalam konteks investasi di Pasar Modal;
2. Penelitian ini pertama mencoba menjawab pertanyaan mengapa antara investor Maskulin dan feminin memiliki tingkat *overconfidence* berbeda dalam konteks perdagangan di Pasar Modal menggunakan *selectivity model*;
3. Penelitian ini juga pertama bertujuan membantah asumsi tradisional bahwa informasi akuntansi akan diproses dengan cara sama oleh semua pengguna dalam konteks investasi di Pasar Modal;

4. Penelitian ini yang pertama menggunakan variabel relevansi informasi keperilakuan dalam penelitian *overconfident investor*.