

BAB II

STUDI PUSTAKA

2.1.Deskripsi Konseptual

2.1.1 *Prospect Theory*

Prospect theory diperkenalkan pada tahun 1979 oleh Kahneman dan Tversky dalam jurnalnya yang berjudul "*Prospect Theory: An Analysis of Decision Making Under Risk*," dan dikembangkan kembali pada tahun 1992 (Addinpujoartanto & Darmawan, 2020). *Prospect theory* merupakan sebuah teori yang menjelaskan bagaimana seseorang mengambil keputusan ketika hasil dari suatu situasi tidak pasti dalam suatu keadaan (Afriani & Halmawati, 2019).

Teori ini berasumsi bahwa manusia memiliki bias yang melekat didalam diri seseorang dan terdapat beberapa aspek psikologis yang mempengaruhi pengambilan keputusan individu dalam situasi yang tidak pasti. Dalam konteks ini, penting untuk memahami bahwa pengambilan keputusan sering kali tidak hanya dipengaruhi oleh informasi yang tersedia, tetapi juga oleh emosi, pengalaman masa lalu, dan lingkungan sosial. Misalnya, dalam situasi yang melibatkan risiko, individu mungkin lebih cenderung untuk mengandalkan intuisi daripada analisis rasional, yang dapat mengarah pada keputusan yang kurang optimal. Oleh karena itu, memahami bias dan faktor psikologis ini dapat membantu individu dan organisasi dalam membuat keputusan yang lebih baik dan lebih terinformasi (Salsabila & Arifin, 2024).

Prospect theory berfokus pada bagaimana keputusan dibuat dalam praktiknya dan digunakan untuk mengukur perilaku orang dan organisasi ketika mengambil keputusan dalam situasi yang melibatkan ketidakpastian. Teori ini menyoroti

bahwa individu tidak selalu bertindak secara rasional, melainkan dipengaruhi oleh bagaimana pilihan disajikan dan oleh persepsi mereka terhadap keuntungan dan kerugian. Dengan memahami prinsip-prinsip ini, organisasi dapat merancang strategi yang lebih efektif dalam pengambilan keputusan (Tang & Asandimitra, 2023).

2.1.2 *Behavior Finance Theory*

Behavior finance theory merupakan teori keuangan yang membahas tentang perilaku manusia yang menjelaskan perbedaan pengambilan keputusan tanpa sikap apatis (Afifah & Juwita, 2022b). *Behavior finance theory* mengkaji bagaimana fenomena psikologis mempengaruhi proses pengambilan keputusan investasi investor dan hasil yang akan dicapai. Teori ini berfokus pada bagaimana emosi, kognisi, dan bias psikologis dapat memengaruhi cara investor dalam menilai risiko dan imbal hasil, serta bagaimana mereka bereaksi terhadap informasi pasar. Dengan memahami faktor-faktor ini, kita dapat melihat bahwa keputusan investasi sering kali tidak didasarkan pada analisis rasional semata, tetapi juga dipengaruhi oleh persepsi dan reaksi emosional terhadap fluktuasi pasar (Mahadevi & Haryono, 2021).

Behavioral finance memberikan gagasan bahwa beberapa fenomena keuangan dapat dipahami dengan menggunakan pola dimana beberapa faktor penentunya tidak sepenuhnya rasional karena adanya faktor psikologis atau bias psikologis. Teori ini menantang pandangan tradisional dalam keuangan yang mengasumsikan bahwa investor selalu bertindak secara rasional dan memiliki informasi yang sempurna. Sebaliknya, *behavioral finance* menunjukkan bahwa emosi, persepsi,

dan pengalaman masa lalu dapat memengaruhi keputusan investasi, sering kali mengarah pada perilaku yang tidak konsisten dan irasional. Selain itu, behavioral finance juga menjelaskan berbagai bias yang dapat memengaruhi pengambilan keputusan, seperti overconfidence, di mana investor terlalu percaya diri dalam kemampuan mereka untuk memprediksi pasar, atau herd behavior, di mana individu mengikuti keputusan kelompok tanpa mempertimbangkan analisis pribadi. Dengan memahami faktor-faktor ini, investor dan profesional keuangan dapat lebih baik dalam mengelola risiko dan membuat keputusan yang lebih terinformasi, serta merancang strategi investasi yang lebih efektif (Salsabila & Arifin, 2024).

Ketidakrasionalan dapat dibagi menjadi dua kategori. Pertama, investor tidak selalu memproses informasi dengan benar dan mendapatkan distribusi probabilitas yang tidak akurat untuk keuntungan di masa depan. Kedua, bahkan dengan distribusi probabilitas keuntungan, investor sering kali mengambil keputusan yang tidak konsisten atau sistematis secara optimal (Afriani & Halmawati, 2019).

2.1.3 Keputusan Investasi

Keputusan investasi adalah merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seorang investor untuk memutuskan berinvestasi pada suatu aset guna memperoleh keuntungan di masa depan (Afifah & Juwita, 2022). Keputusan investasi juga dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti pengalaman imbal hasil investor di masa lalu dan prediksi imbal hasil investasi di masa depan (Anggini et al., 2021). Keputusan investasi pada dasarnya terdiri dari: (1) return (tingkat pengembalian). Manfaat berinvestasi adalah memperoleh keuntungan.

Dalam manajemen investasi tingkat keuntungannya disebut dengan return. Return yang diinginkan investor dari investasi yang dilakukannya merupakan bentuk kompensasi atas biaya kesempatan dan risiko penurunan daya beli akibat pengaruh inflasi. (2) risk (risiko). Korelasi langsung antara pengembalian dengan risiko, yaitu semakin tinggi pengembalian, semakin tinggi risiko. Oleh sebab itu, investor harus menjaga tingkat risiko dengan pengembalian yang seimbang (Budiman et al., 2021).

Afriani & Halmawati, (2019) menyatakan keputusan investasi dapat diartikan sebagai proses pemilihan suatu pilihan tertentu dari berbagai pilihan yang ada. Pengambilan keputusan investasi juga merupakan salah satu tugas terpenting bagi investor. Ini merupakan proses kompleks yang memerlukan analisis berbagai faktor pribadi, teknis, dan situasional. Memahami aspek psikologi penting untuk membuat keputusan investasi yang efektif.

Pengukuran keputusan investasi dapat dilakukan dengan pertanyaan-pertanyaan yang menjadi indikator keputusan investasi. Indikator keputusan investasi (Khairiyati & Krisnawati, 2019).

1. Keamanan investasi.
2. Risiko investasi.
3. Tingkat pengembalian/return investasi
4. Nilai waktu uang
5. Tingkat likuiditas

2.1.4 Mental Accounting

Mental accounting merupakan proses kognitif yang digambarkan dengan sikap seseorang yang selalu ingin mengevaluasi investasi yang dilakukan dengan menugaskan setiap pengeluaran dan setiap pendapatan pada posisi tertentu (Sitinjak et al., 2019). *Mental accounting* berfokus pada bagaimana orang bereaksi dan mengevaluasi situasi ketika terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil yang mungkin terjadi, dan bagaimana mereka menggabungkan kemungkinan hasil tersebut (Tang & Asandimitra, 2023). *Mental accounting* memberikan bukti bahwa preferensi investor terhadap investasi keuangan dapat digunakan untuk menjelaskan fenomena pengambilan keputusan investasi bagi investor di Bursa Efek Indonesia (Sitinjak et al., 2019).

Terdapat tiga komponen dari *mental accounting* yaitu: (1) *mental budget* yang merupakan perilaku seseorang untuk mengelola pengeluarannya berdasarkan kategori yang telah ditentukan meliputi tujuan, sumber, maupun waktu, (2) *self control* yaitu perilaku individu untuk dapat mengendalikan emosi ataupun keinginannya, (3) *time horizon* merupakan perilaku individu yang menunjukkan fokusnya terhadap orientasi jangka pendek dibandingkan dengan orientasi jangka panjang (Feriya et al., 2020).

Pengukuran *Mental accounting* dapat dilakukan dengan pertanyaan-pertanyaan yang menjadi indikator *Mental accounting* (Tang & Asandimitra, 2023).

1. Yaitu investor selalu mengalokasikan pendapatan ke beberapa akun.
2. Investor selalu memperlakukan penghasilan bulanan serta bonus dengan berbeda.

3. Investor selalu menghitung biaya yang keluar dari uang bulanan.
4. Investor tidak selalu menghitung biaya yang berasal dari uang bonus.

2.1.5 Herding Behavior

Herding behavior merupakan tindakan yang dilakukan seorang investor dengan mengikuti keputusan investasi investor lainnya (Yuniningsih, 2020). Perilaku *herding* dapat terjadi ketika informasi yang dimiliki seseorang dipengaruhi secara signifikan oleh informasi yang diperoleh dari keputusan yang diambil oleh masyarakat umum, institusi, atau investor lain ketika mengambil keputusan investasi (L. S. Putri et al., 2024). Perilaku *herding* atau mengikuti juga merupakan kecenderungan perilaku investor untuk mengikuti tindakan investor lain dengan mempertimbangkan berbagai informasi kolektif seperti, Keputusan membeli dan menjual investasi, jumlah investasi yang diperdagangkan, volume perdagangan, dan jenis investasi yang dipilih orang lain. Hal ini menyebabkan investor mengambil keputusan investasi yang tidak rasional (Prisiliya & Moeljadi, 2022). Perilaku *herding behavior* bisa menjadi tidak baik untuk keputusan investasi dikarenakan jika tidak menggunakan pertimbangan yang matang, bisa jadi keputusan investasi yang dilakukan investor lain menanggung sebuah kerugian yang dapat berdampak dikemudian hari (Kuasa & Tjahjono, 2023).

Pengukuran *Herding Behavior* dapat dilakukan dengan pertanyaan-pertanyaan yang menjadi indikator *Herding Behavior* (Hakim & Rahmawati, 2023).

1. Pemilihan jenis investasi mengikuti investor lain.
2. Keputusan membeli dan menjual instrumen saham mengikuti investor lain.
3. Bereaksi cepat terhadap perubahan keputusan investor lain.
4. Mengikuti reaksi mereka terhadap pasar saham.

2.1.6 *Overconfidence*

Overconfidence adalah perasaan terlalu percaya diri terhadap pengambilan keputusan investasi. Prilaku ini dapat menimbulkan akibat yang buruk bagi investor ketika melakukan kegiatan investasi. Terlalu percaya diri menyebabkan seseorang memiliki rasa percaya diri yang tinggi sehingga cenderung melebih-lebihkan kemampuannya dalam mengevaluasi potensi jenis investasi dan meremehkan risiko yang mungkin timbul (Pranyoto et al., 2024). Investor yang terlalu percaya diri merasa lebih pintar dan berinvestasi lebih agresif karena ekspektasi mereka terhadap keuntungan yang akan diterima terlalu tinggi.

Tingkat keuntungan yang diraih oleh investor menimbulkan kepercayaan yang lebih tinggi dan dapat menyebabkan menilai dirinya terlalu tinggi untuk menjamin tingginya keuntungan yang akan dicapai (Afifah & Juwita, 2022). Karena itu investor sering kali meremehkan prediksinya. Kepercayaan diri yang berlebihan juga memengaruhi perilaku risiko investor. Investor yang rasional berusaha memaksimalkan keuntungan sambil meminimalkan risiko (Lubis et al., 2013).

Pengukuran *Overconfidence* dapat dilakukan dengan pertanyaan-pertanyaan yang menjadi indikator *Overconfidene* (Fachrudin, 2024).

1. Investor yang terlalu percaya diri melebih-lebihkan kemampuan mereka untuk mengevaluasi perusahaan sebagai investasi potensial.

2. Investor yang *overconfidence* dapat berdagang secara berlebihan karena percaya bahwa mereka memiliki pengetahuan khusus yang tidak dimiliki orang lain.
3. Investor yang *overconfidence* dapat meremehkan risiko penurunan investasi mereka, karena mereka tidak tahu, tidak mengerti, atau tidak mengindahkan statistik kinerja investasi historis.
4. Investor yang *overconfidence* memiliki portofolio yang kurang terdiversifikasi, sehingga mengambil lebih banyak risiko tanpa perubahan toleransi risiko yang sepadan, investor yang *overconfidence* bahkan tidak tahu bahwa mereka menerima lebih banyak risiko daripada yang biasanya mereka toleransi.

2.2 Hasil Penelitian yang Relevan

Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya, yang digunakan sebagai bahan pertimbangan permasalahan penelitian. Beberapa pencarian tersebut akan dimasukkan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 2.1 Hasil Penelitian yang Relevan

No	Penulis	Judul	Metode Penelitian	Hasil
1	(Tang & Asandimitra, 2023).	Pengaruh <i>Mental Accounting, Regret Aversion Bias, Herding Bias, Loss Aversion, Risk Perception</i> , dan <i>Financial Literacy</i> Terhadap Keputusan Investasi Investor Generasi Z.	Kuantitatif	1. Variabel <i>Herding bias, Risk perception</i>, dan <i>Financial literacy</i> memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan investasi investor generasi Z di Kota Surabaya. 2. Variabel <i>Regret aversion bias, Loss aversion</i>, serta <i>Mental accounting</i> tidak memengaruhi keputusan investasi dengan signifikan (Tang & Asandimitra,

No	Penulis	Judul	Metode Penelitian	Hasil
				2023).
2	(Supriadi et al., 2022).	Pengaruh <i>Overconfidence Bias</i> , <i>Mental Accounting</i> dan <i>Familiarity Bias</i> Terhadap Pengambilan Keputusan Investasi.	Kuantitatif	1. Bahwa variabel <i>Overconfidence Bias</i>, variabel <i>Mental Accounting</i> dan variabel <i>Familiarity Bias</i> secara simultan mempengaruhi pengambilan keputusan investasi 2. <i>Overconfidence Bias</i> memiliki pengaruh yang positif serta signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan investasi. 3. <i>Mental Accounting</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan investasi korban investasi ilegal <i>Binary Options</i> 4. <i>Familiarity Bias</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan investasi (Supriadi et al., 2022).
3	(Fachrudin, 2024).	Pengaruh <i>Overconfidence</i> dan <i>Availability Bias</i> Terhadap Keputusan Investasi.	Kuantitatif	1. <i>Overconfidence</i> memiliki hubungan positif signifikan secara statistik terhadap keputusan investasi dengan nilai pengaruh 4,5%. 2. <i>Availability bias</i> memiliki hubungan positif signifikan secara statistik terhadap keputusan investasi dengan nilai pengaruh 11,3%. 3. Memiliki hubungan positif dan signifikan secara statistik <i>Overconfidence</i> dan <i>Availability bias</i> secara bersama – sama mempengaruhi keputusan investasi

No	Penulis	Judul	Metode Penelitian	Hasil
				dengan nilai R square/pengaruh 12,6% (Fachrudin, 2024).
4	(Gunawan & Wiyanto, 2022).	Financial Literacy, Risk Tolerance, Loss Aversion Bias Terhadap Keputusan Investasi.	Kuantitatif	1. Financial Literacy berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan investasi jangka panjang di pasar modal terhadap mahasiswa. 2. <i>Risk Tolerance</i> tidak berpengaruh dan signifikan terhadap pengambilan keputusan investasi jangka panjang di pasar modal terhadap mahasiswa 3. <i>Loss aversion bias</i> berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap financial behavior pengambilan keputusan investasi jangka panjang di pasar modal terhadap mahasiswa (Gunawan & Wiyanto, 2022).
5	(Mahadevi & Haryono, 2021).	Pengaruh <i>Status Quo</i> , <i>Herding Behaviour</i> , <i>Representativeness Bias</i> , <i>Mental Accounting</i> , serta <i>Regret Aversion Bias</i> terhadap Keputusan Investasi Investor Milenial di Kota Surabaya.	Kuantitatif	1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel <i>status quo</i> dan variabel <i>regret aversion bias</i> terhadap keputusan investasi investor milenial di Kota Surabaya. 2. Variabel <i>Herding behaviour</i>, <i>representativeness</i>, serta <i>mental accounting</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan investasi investor milenial di Kota Surabaya (Mahadevi & Haryono, 2021).

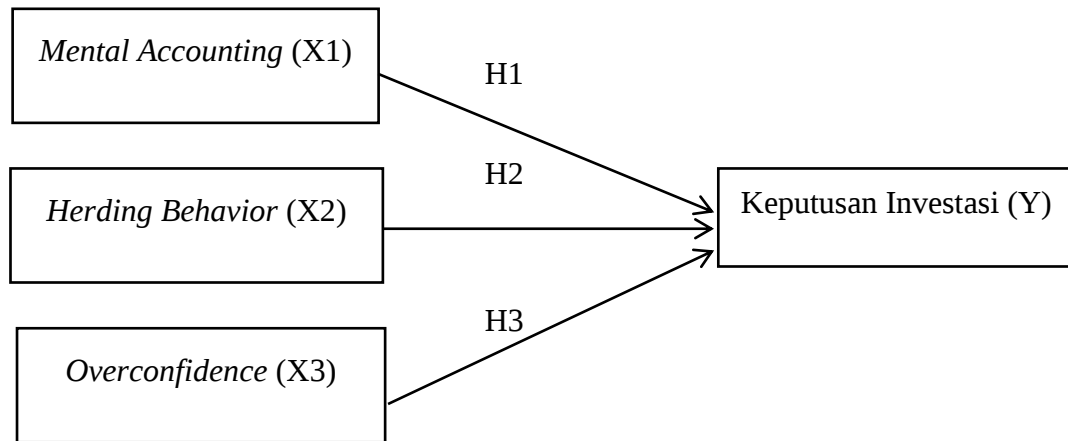
No	Penulis	Judul	Metode Penelitian	Hasil
6	(Valentina & Pamungkas, 2022).	Pengaruh <i>Financial Literacy</i> , <i>Herding Behavior</i> dan <i>Overconfidence</i> terhadap <i>Investment Decision</i> .	Kuantitatif	1. Terdapat pengaruh positif <i>financial literacy</i> terhadap <i>investment decision</i> 2. Terdapat pengaruh positif <i>herding behavior</i> terhadap <i>investment decision</i>. 3. Terdapat pengaruh positif <i>overconfidence</i> terhadap <i>investment decision</i> (Valentina & Pamungkas, 2022).
7	(Tarigan, 2024).	Pengaruh <i>Overconfidence</i> , <i>Loss Aversion</i> , Dan <i>Herding Bias</i> Terhadap Keputusan Investasi Mahasiswa Di Universitas Mercu Buana.	Kuantitatif	1. <i>Overconfident</i> secara signifikan mempengaruhi keputusan investasi mahasiswa Universitas Mercu Buana secara positif. 2. <i>Bias herding</i> dan <i>loss aversion</i> secara signifikan mempengaruhi keputusan investasi secara negatif (Tarigan, 2024).
8	(Prisiliya & Moeljadi, 2022).	Pengaruh <i>Herding</i> Dan <i>Overconfidence</i> Terhadap Keputusan Investasi.	Kuantitatif	1. Variabel <i>herding behavior</i> berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan investasi. 2. Variabel <i>overconfidence</i> berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan investasi (Prisiliya & Moeljadi, 2022).
9	(Salsabila & Arifin, 2024).	Pengaruh <i>Herding Behavior</i> , <i>Overconfidence</i> dan <i>Risk Tolerance</i> Terhadap Keputusan Investasi Dengan <i>Financial Literacy</i> Sebagai Variabel Moderasi : Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.	Kuantitatif	1. <i>Herding behavior</i> berpengaruh terhadap keputusan investasi. 2. <i>Overconfidence</i> berpengaruh terhadap keputusan investasi. 3. <i>Risk tolerance</i> berpengaruh terhadap keputusan investasi. 4. <i>Financial literacy</i> tidak dapat memoderasi pengaruh

No	Penulis	Judul	Metode Penelitian	Hasil
				antara Herding behavior terhadap keputusan investasi. 5. <i>Financial literacy</i> tidak dapat memoderasi pengaruh antara <i>overconfidence</i> (Salsabila & Arifin, 2024).
10	(Yuwono & Altiyane, 2023).	Pengaruh <i>Overconfidence</i> , <i>Herding</i> , <i>Availability Bias</i> , <i>Risk Aversion</i> dan <i>Personal Information</i> Terhadap Keputusan Investasi.	Kuantitatif	1. <i>Overconfidence</i> (OC) mempunyai pengaruh pada <i>investment decision</i> (ID) secara signifikan. 2. <i>Herding</i> (H) tidak mempengaruhi <i>investment decision</i> (ID) secara signifikan. 3. <i>Availability bias</i> (AB) tidak mempengaruhi <i>investment decision</i> (ID) secara signifikan. 4. <i>Risk aversion</i> (RA) mempengaruhi <i>investment decision</i> (ID) secara signifikan. 5. <i>Personal information</i> (PI) mempunyai mempengaruhi <i>Investment decision</i> (ID) secara signifikan (Yuwono & Altiyane, 2023).

2.3 Kerangka Konseptual

Penelitian ini membahas mengenai variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan investasi dan mengetahui seberapa besar variabel x terhadap keputusan investasi. Variabel yang mempengaruhi dalam penelitian ini adalah *Mental Accounting*, *Herding Behavior* dan *Overconfidence*. Kerangka pemikiran ini disusun berdasarkan hipotesis yang diambil dalam penelitian ini. Kerangka pemikiran yang digunakan seperti yang ada dalam gambar dibawah ini :

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



2.4 Definisi Operasional

Definisi operasional suatu variabel adalah definisi yang memberikan gambaran tentang setiap variabel dengan tujuan untuk memberi makna atau menspesifikasikannya (Dewi et al., 2023). Adapun definisi operasional dan alat ukur atau indikator dari masing-masing variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2 Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Pengukuran	Skala
1.	<i>Mental Accounting</i>	<i>Mental accounting</i> merupakan proses kognitif yang digambarkan dengan sikap seseorang yang selalu ingin mengevaluasi investasi yang dilakukan dengan menugaskan setiap pengeluaran dan setiap pendapatan pada posisi tertentu (Sitinjak et al., 2019).	1. Yaitu investor selalu mengalokasikan pendapatan ke beberapa akun 2. Investor selalu memperlakukan penghasilan bulanan serta bonus dengan berbeda 3. Investor selalu menghitung biaya yang keluar dari uang bulanan. 4. Investor tidak selalu menghitung biaya yang berasal dari uang bonus (Tang & Asandimitra, 2023).	Likert 1-5
2.	<i>Herding Behavior</i>	<i>Herding behavior</i> merupakan tindakan yang dilakukan seorang investor dengan	1. Pemilihan jenis investasi mengikuti investor lain. 2. Keputusan membeli dan menjual instrumen saham	Likert 1-5

		mengikuti keputusan investasi investor lainnya (Yuniningsih, 2020).	3. Bereaksi cepat terhadap perubahan keputusan investor lain. 4. Mengikuti reaksi mereka terhadap pasar saham.(Hakim & Rahmawati, 2023)	
3.	<i>Overconfidence</i>	Overconfident adalah perasaan terlalu percaya diri terhadap pengambilan keputusan investasi (Pranyoto et al., 2024).	1. Investor yang terlalu percaya diri melebih-lebihkan kemampuan mereka untuk mengevaluasi perusahaan sebagai investasi potensial. 2. Investor yang overconfidence dapat berdagang secara berlebihan karena percaya bahwa mereka memiliki pengetahuan khusus yang tidak dimiliki orang lain. 3. Investor yang overconfidence dapat meremehkan risiko penurunan investasi mereka, karena mereka tidak tahu, tidak mengerti, atau tidak mengindahkan statistik kinerja investasi historis. 4. Investor yang <i>overconfidence</i> memiliki portofolio yang kurang terdiversifikasi, sehingga mengambil lebih banyak risiko tanpa perubahan toleransi risiko yang sepadan, investor yang <i>overconfidence</i> bahkan tidak tahu bahwa mereka menerima lebih banyak risiko daripada yang biasanya mereka toleransi (Fachrudin, 2024).	Likert 1-5
4.	Keputusan Investasi	Keputusan investasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seorang investor untuk memutuskan berinvestasi pada suatu aset guna memperoleh keuntungan di masa depan (Afifah & Juwita, 2022)	1. Keamanan investasi. 2. Risiko investasi. 3. Tingkat pengembalian/return investasi 4. Nilai waktu uang 5. Tingkat likuiditas (Khairiyati & Krisnawati, 2019).	Likert 1-5

2.1 Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan sementara, namun dapat di uji yang memprediksi apa yang ingin ditemukan dalam data empiris (Sekaran & Bougie, 2019).

2.5.1 Pengaruh *Mental Accounting* Terhadap Keputusan Investasi

Mental accounting merupakan perilaku seseorang yang selalu mempertimbangkan biaya dan manfaat ketika mengambil keputusan. *Mental accounting* adalah proses kognitif yang digambarkan dengan sikap seseorang yang selalu ingin mengevaluasi investasi yang dilakukan dengan menugaskan setiap pengeluaran dan setiap pendapatan pada posisi tertentu (Sitinjak et al., 2019).

Mental accounting mempengaruhi keputusan investasi karena orang membagi uang mereka ke dalam kategori, seperti uang untuk investasi dan uang untuk kebutuhan sehari-hari. Ini membuat mereka lebih berani mengambil risiko dengan uang untuk investasi dan lebih hati-hati dengan uang lainnya, sehingga keputusan investasi bisa jadi tidak rasional (Sari, 2018).

Hasil penelitian yang menguji *Mental Accounting* yang memperoleh temuan berpengaruh terhadap keputusan investasi (Pandji et al., 2024 ; Justyanita & Agustin, 2024 ; Putriana et al., 2023). Investor yang memiliki *mental accounting* selalu mempertimbangkan biaya dan manfaat dari setiap keputusan investasinya.

H1: *Mental Accounting* berpengaruh terhadap Keputusan Investasi.

2.5.2 Pengaruh *Herding Behavior* terhadap Keputusan Investasi

Herding behavior merupakan tindakan yang dilakukan seorang investor dengan mengikuti keputusan investasi investor lainnya *Herding behavior* terjadi karena terbatasnya informasi yang tersedia di pasar modal, sehingga menyebabkan investor mengikuti keputusan pihak lain yang dianggap memiliki lebih banyak informasi, *Herding behavior* adalah fenomena di mana seorang investor mengikuti keputusan investasi yang diambil oleh investor lain. Tindakan ini sering kali terjadi karena terbatasnya informasi yang tersedia di pasar modal, sehingga investor merasa lebih aman untuk mengikuti keputusan pihak lain yang dianggap memiliki lebih banyak informasi atau pengalaman. (Yuniningsih, 2020).

Herding behavior berpengaruh terhadap keputusan investasi karena individu cenderung mengikuti apa yang dilakukan orang lain, terutama dalam situasi yang tidak pasti (Prisiliya & Moeljadi, 2022). Hasil penelitian yang menguji *Herding Behavior* memperoleh temuan berpengaruh terhadap Keputusan Investasi (Afifah & Juwita, 2022 ; Salsabila et al., 2024 ; Valentina & Pamungkas, 2022).

H2: *Herding Behavior* berpengaruh terhadap Keputusan Investasi.

2.5.3 Pengaruh *Overconfidence* terhadap Keputusan Investasi

Overconfidence merupakan perasaan yang dimiliki seseorang yaitu terlalu percaya diri terhadap kemampuan dan pengetahuan yang dimilikinya ketika melakukan investasi, dan menjelaskan bahwa keberhasilan yang dicapai orang tersebut ialah karena kemampuan atau pengetahuan yang dimiliki, Keberhasilan yang dicapai oleh orang tersebut sering kali dianggap sebagai hasil dari kemampuan atau pengetahuan yang dimiliki, padahal bisa jadi keberhasilan tersebut juga dipengaruhi oleh faktor eksternal atau keberuntungan. Ketika

investor terlalu percaya diri, mereka mungkin tidak menyadari batasan pengetahuan mereka dan cenderung meremehkan risiko yang terlibat. Akibatnya, *overconfidence* dapat menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan, seperti mempertahankan posisi yang merugi atau melakukan investasi yang tidak terdiversifikasi dengan baik. Oleh karena itu, penting bagi investor untuk tetap kritis dan realistis terhadap kemampuan mereka, serta untuk selalu melakukan analisis yang mendalam sebelum mengambil keputusan investasi. (Pranyoto et al., 2024).

Overconfidence berpengaruh terhadap keputusan investasi karena individu yang merasa terlalu yakin dengan kemampuan mereka seringkali mengabaikan risiko atau informasi yang tidak sesuai dengan pandangan mereka (Supriadi et al., 2022). Hasil penelitian yang menguji *Overconfidence* memperoleh temuan berpengaruh terhadap Keputusan Investasi (Carolina & Wiyanto, 2023 ; Addinpujoartanto & Darmawan, 2020 ; Afifah & Juwita, 2022).

H3: *Overconfidence* berpengaruh terhadap Keputusan Investasi.