

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam berinvestasi saham, investor selalu dihadapkan dalam tiga keadaan, yaitu menjual saham, membeli saham, maupun menahan saham. Dengan membeli saham suatu perusahaan, pada dasarnya pemegang saham telah memiliki sebagian hak kepemilikan atas perusahaan tersebut. Semakin banyak saham yang dibeli maka semakin banyak pula bagian kepemilikan pemegang saham atas perusahaan tersebut. “Kepemilikan saham atas perusahaan biasanya disebut sebagai ekuitas.” (Hendarto, 2005). “Pemegang saham (investor) umumnya melakukan analisis investasi dengan memanfaatkan analisis fundamental, analisis teknis dan penilaian pribadi.” (Jagongo, 2014).

Namun, kenyataan yang terjadi banyak para investor yang berperilaku irrasional dalam berinvestasi saham. Hal ini tentunya akan sangat merugikan. Studi tentang investor irrasional di pasar modal bermula dari penelitian DeBondt dan Thaler (1985) yang secara mengejutkan menemukan bahwa di dalam kondisi tertentu, perilaku investor yang irrasional benar-benar ada. Elster (1998), Hermalin dan Isen (2000) juga mengatakan bahwa “Dalam setiap proses pengambilan keputusan seorang investor pasti akan melibatkan emosinya. Keterlibatan emosi dalam proses pengambilan keputusan seringkali menyebabkan seorang investor menjadi irrasional.” “Investor yang irrasional seringkali hanya berpedoman pada naluri, ikut-ikutan (*herding*), tidak terbiasa

menganalisis secara rinci situasi dan kondisi sektor usaha bahkan percaya pada hal mistik dan investasi yang ditawarkan” (Natapura, 2009). Pengambilan keputusan yang hanya didasarkan pada pertimbangan yang tidak rasional maka akan menghasilkan hasil yang tidak rasional pula.

Peneliti terdahulu menunjukkan bahwa orang cenderung memberikan bobot yang berlebihan pada informasi laba terakhir dan mengabaikan informasi laba sebelumnya sehingga menciptakan kondisi pasar yang *under* dan *overreacted*. Sejak itu, banyak peneliti lain yang menyelidiki beberapa jenis perilaku irasional lainnya yang muncul di pasar modal seperti Odean, 1998; Barber dan Odean, 1999; Daniel et al.1998; dan Barberis et al.1988. Pada akhirnya penelitian tersebut membuktikan bahwa investor irrasional memang ada di pasar saham. Salah satu bentuk perilaku irrasional para investor adalah *overconfidence*.

Fenomena *overconfidence* adalah tendensi pengambil keputusan untuk menilai pengetahuan dan informasi yang mereka miliki secara berlebihan, melebihi kenyataan yang sebenarnya sehingga menyebabkan timbulnya kesalahan yang lebih banyak. Menurut temuan penelitian psikologi, “Ketika orang dihadapkan dengan ketidakpastian, mereka cenderung mengambil keputusan yang *overconfidence* sehingga menimbulkan kesalahan yang lebih banyak dibandingkan ketika mereka berperilaku rasional.” (Fischhoff et al. 1977; Lichtenstein et al. 1982; Klayman dan Ha, 1987). Karena aktivitas perdagangan saham di bursa saham terkait dengan keadaan yang penuh dengan ketidakpastian, patut diduga bahwa setidaknya ada sekelompok investor yang berperilaku *overconfidence*.

“Temuan-temuan penelitian empiris menunjukkan bahwa ketika sebagian besar pelaku pasar berperilaku *overconfidence*, mereka cenderung memprediksi harga pasar saham dengan tidak akurat sehingga menghasilkan harga pasar yang bias, tidak akurat” (Kufepaksi, 2007). “Investor yang *overconfidence* akan membeli saham dengan harga yang lebih tinggi atau menjual saham dengan harga yang lebih rendah dibanding harga fundamentalnya sehingga mereka menderita kerugian” (Odean, 1999; Barber dan Odean, 2000; Raghurir dan Das, 1999). Studi empiris menunjukkan bahwa tidak terdapatnya hasil yang konklusif berkaitan dengan perilaku *overconfidence* di pasar saham dalam perspektif gender. Barber dan Odean (2001) menyimpulkan bahwa “Karena investor pria cenderung berperilaku lebih *overconfidence* maka mereka cenderung bertransaksi lebih banyak dibandingkan dengan investor wanita.” Lewellen et al. (1977) juga menunjukkan bahwa “Pria cenderung (1) menggunakan waktu dan uang yang lebih banyak ketika menganalisis saham, (2) lebih tidak bergantung pada broker, (3) melakukan transaksi lebih banyak, (4) cenderung percaya bahwa return dapat diprediksi dan (5) lebih optimis untuk memperoleh kemungkinan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan wanita.” Di sisi lain, temuan penelitian lainnya menunjukkan tidak terdapatnya perbedaan tingkat *overconfidence* di antara investor pria dan wanita (Deaves et al. 2004). Odean (1998) berpendapat bahwa “Investor yang berperilaku *overconfidence* adalah ketika investor tersebut percaya diri dengan kemampuan yang dimiliki, pengetahuan yang luas, dan harapan sukses di masa depan.” Glaser dan Weber (2003) dan Statman dkk.

(2003) menunjukkan bahwa “Investor yang terlalu percaya diri memiliki kecenderungan untuk melakukan transaksi saham dalam jumlah besar.”

Lubis, dkk (2013) juga melakukan penelitian yang bertujuan menguji ada atau tidaknya perbedaan keputusan investasi keuangan jika dilihat dari variabel demografi seperti jenis kelamin, pekerjaan, *financial knowlwdge* dan usia. Hasil penelitian menunjukkan terdapat perbedaan signifikan dalam proses keputusan investasi keuangan berdasarkan pekerjaan, jenis kelamin dan *financial knowledge*. Sementara itu tidak ada perbedaan proses keputusan investasi keuangan jika dilihat dari usia.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, terdapat ketidakkonsistenan hasil, maka dari itu diperlukan riset ulang untuk mengetahui secara pasti faktor yang memengaruhi *overconfidence*, sehingga para investor dapat meminimalisasi jumlah kerugian pada saat menyimpan saham di perusahaan. Adapun fokus riset yang dilakukan adalah menganalisis pengaruh demografi (jenis kelamin, pendidikan terakhir, status perkawinan, lama berinvestasi dan pendapatan) terhadap *overconfidence* bias investor pada PT Bahana Sekuritas.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka permasalahan pokok dalam riset ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah terdapat pengaruh simultan jenis kelamin, pendidikan terakhir, status perkawinan, lama berinvestasi dan pendapatan terhadap perilaku *overconfidence* investor di PT Bahana Sekuritas ?

2. Apakah terdapat pengaruh jenis kelamin terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas?
3. Apakah terdapat pengaruh pendidikan terakhir terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas?
4. Apakah terdapat pengaruh status perkawinan terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas?
5. Apakah terdapat pengaruh lama berinvestasi terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas?
6. Apakah terdapat pengaruh pendapatan terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai adalah sebagai berikut.

1. Menguji dan menganalisis pengaruh simultan jenis kelamin, pendidikan terakhir, status perkawinan, lama berinvestasi dan pendapatan terhadap perilaku *overconfidence* investor di PT Bahana Sekuritas.
2. Menguji dan menganalisis pengaruh jenis kelamin terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas.
3. Menguji dan menganalisis pengaruh pendidikan terakhir terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas.
4. Menguji dan menganalisis pengaruh status perkawinan terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas.

5. Menguji dan menganalisis pengaruh lama berinvestasi terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas.
6. Menguji dan menganalisis pengaruh pendapatan terhadap perilaku *overconfidence* investor pada PT Bahana Sekuritas.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam riset ini adalah sebagai berikut.

1. Manfaat bagi akademisi

Bagi para akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan ilmu pengetahuan dengan memberikan bukti empiris yang menunjukkan adanya pengaruh demografi (jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia, pendapatan dan status perkawinan) terhadap perilaku *overconfidence* dalam pengambilan keputusan investasi.

2. Manfaat bagi praktisi bisnis

Bagi para praktisi khususnya investor, penelitian ini memiliki implikasi sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan investasi, guna memperoleh keuntungan yang optimal. Selain itu bagi para pialang akan lebih mudah untuk melakukan pendekatan dan meyakinkan para pemodal untuk segera mengambil keputusan investasi sehingga akan sangat membantu dalam kesuksesan para pialang ataupun *fund manager* dalam menggerakkan sektor investasi.