

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Perilaku Keuangan (*Behavioral Finance Theory*)

Teori Perilaku Keuangan merupakan teori yang dikembangkan oleh Ajzen (1991) yang memprediksi perilaku keuangan terencana yang membantu kita dalam memahami bagaimana mengubah perilaku seseorang. Teori Perilaku Keuangan mengatakan investor dalam mengambil keputusan sering kali menyimpang dari keputusan keuangan atau tidak selalu rasional, melainkan dipengaruhi oleh bias kognitif, emosi, serta faktor sosial (E. Lestari et al., 2025). Hal ini menyebabkan keputusan investasi yang diambil tidak sepenuhnya didasarkan pada analisis fundamental, tetapi juga pada persepsi dan pengaruh eksternal. Menurut Fonseca, (2025) secara khusus investor pemula, seperti gen z cenderung lebih rentan terhadap berbagai bias perilaku, diantaranya kepercayaan diri yang berlebihan (*overconfidence*), mentalis ikut-ikutan (*herd mentality*), dan jalan pintas heuristik (*heuristic shortcuts*) saat membuat keputusan.

Dalam konteks literasi keuangan teori ini menunjukkan adanya hubungan positif antara tingkat pemahaman keuangan dengan proses pengambilan keputusan finansial. Niat individu dalam mengelola keuangan secara efektif memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kecenderungan mereka dalam memanfaatkan produk keuangan maupun dalam mengambil keputusan finansial yang tepat (Yeolencia & Lestari, 2024). Oleh karena itu, individu yang memiliki tingkat literasi keuangan yang baik cenderung memiliki motivasi lebih besar untuk mengelola keuangan mereka secara optimal dan memilih instrumen investasi yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan tujuan keuangan mereka (E. Lestari et al., 2025).

Relevansi *Behavioral Finance Theory* dalam penelitian ini terletak pada perannya dalam menjelaskan bagaimana literasi keuangan mempengaruhi proses

pengambilan keputusan keuangan seseorang. Ketika individu membuat perencanaan keuangan untuk masa pensiun, mereka cenderung menerapkan pola perilaku yang dipengaruhi oleh persepsi mereka terhadap pentingnya perencanaan tersebut serta sikap mereka terhadap risiko keuangan (E. Lestari et al., 2025). Apabila individu menilai bahwa perencanaan pensiun merupakan hal yang penting, maka mereka cenderung akan melakukan berbagai tindakan yang mendukung terciptanya stabilitas keuangan dalam jangka panjang.

2.1.2 Teori Siklus Hidup (*Life Cycle Theory*)

Life Cycle Theory (Teori Siklus Hidup) yang dikemukakan oleh Modigliani dan Brumberg (1954) menjelaskan cara individu mengatur pendapatan, konsumsi, serta tabungan sepanjang siklus kehidupannya guna mencapai utilitas yang maksimal. Dalam penelitian ini, teori tersebut relevan karena gen z berada pada tahap awal siklus ekonomi, di mana keputusan investasi mereka masih sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti tingkat literasi keuangan dan peran *financial influencer*.

Menurut *Life Cycle Theory*, individu cenderung mengalokasikan sebagian pendapatannya untuk investasi sebagai bentuk perencanaan keuangan jangka panjang. Namun, rendahnya tingkat literasi keuangan dapat menjadi hambatan dalam menghasilkan keputusan investasi yang optimal (E. Lestari et al., 2025). Di sisi lain, *financial influencer* memiliki peran dalam membentuk preferensi dan perilaku investasi melalui informasi yang disampaikan di media sosial. Selain itu, *Life Cycle Theory* menekankan pentingnya akumulasi kekayaan sejak usia dini sebagai upaya mencapai kesejahteraan finansial di masa depan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana literasi keuangan serta pengaruh *financial influencer* dapat mendorong gen z dalam mengambil keputusan investasi yang lebih rasional, sesuai dengan tahapan siklus hidup yang sedang mereka jalani.

2.1.3 Teori Pembelajaran Berbasis Pengalaman (*Experiential Learning Theory*)

Experiential learning Theory dikembangkan oleh David A. Kolb, menjelaskan bahwa pembelajaran terjadi melalui proses siklus pengalaman, refleksi, abstraksi konseptual, dan eksperimen aktif. Menurut teori ini, pengetahuan

tidak hanya diperoleh melalui pengajaran langsung, tetapi melalui pengalaman langsung yang kemudian direfleksikan dan diubah menjadi konsep atau teori yang dapat diterapkan kembali dalam situasi nyata. Proses ini menekankan peran aktif peserta didik dalam membangun pengetahuan mereka sendiri melalui aktivitas praktik dan refleksi yang berkelanjutan. Relevansi *Experiential Learning Theory* ini terletak pada penjelasan bagaimana individu belajar dari pengalaman nyata, termasuk melalui interaksi dengan *financial influencer* di media sosial. Pengalaman seperti menonton konten edukatif atau mendengarkan nasihat investasi dari *influencer* dapat menjadi pengalaman konkrit yang kemudian direfleksikan dan diubah menjadi literasi keuangan yang lebih baik. Literasi keuangan ini, yang dibangun melalui proses refleksi dan konseptualisasi, menjadi dasar untuk memutuskan langkah investasi yang lebih rasional. Dengan demikian, teori ini menggambarkan bagaimana pengalaman langsung dengan *financial influencer*, pemahaman literasi keuangan, dan refleksi terhadap hasil investasi saling berinteraksi untuk membentuk keputusan investasi yang lebih terinformasi dan berkelanjutan (Siregar & Sadalia, 2025).

2.1.4 *Financial Influencer*

Menurut Aminta et al., (2024) *financial influencer* merupakan individu yang memanfaatkan platform digital untuk menyampaikan pendapat, pandangan maupun edukasi terkait keuangan dengan tujuan mempengaruhi pemahaman, keputusan, dan perilaku *financial audience*. Keberadaan *financial influencer* memberikan kemudahan bagi gen z dalam mengakses layanan keuangan, yang kini dapat diperoleh dengan lebih praktis dan terjangkau seiring dengan perkembangan teknologi. Selain itu, peran mereka juga signifikan dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat melalui penyampaian informasi yang sederhana dan mudah dipahami. Dengan karakteristik tersebut, *financial influencer* dapat menjadi salah satu sumber pengetahuan yang relevan bagi masyarakat luas. Namun demikian, tidak semua *financial influencer* memiliki tingkat kredibilitas yang dapat diandalkan, dan informasi yang disampaikan belum tentu sepenuhnya objektif atau terbebas dari bias.