

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil pengujian data yang telah disebarakan dan diisi oleh 173 responden serta telah dilakukan analisis menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS), pengujian pengaruh variabel dalam penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa:

1. *Social media exposure* berkontribusi dalam mempengaruhi *investment decision*. Hal ini menunjukkan bahwa konten yang beredar di media sosial terbukti efektif dalam membangun *awareness* dan minat para investor muda Galeri Investasi UPN Veteran Jawa Timur. Algoritma yang terbentuk di media sosial membangun *echo chamber* sehingga mendorong investor muda Galeri Investasi UPN Veteran Jawa Timur untuk berinvestasi.
2. *Financial literacy* berkontribusi dalam mempengaruhi *investment decision*. Temuan ini menegaskan bahwa pemahaman atas konsep keuangan, instrumen investasi, dan risiko investasi merupakan dasar yang paling krusial dalam pengambilan *investment decision* para investor muda Galeri Investasi UPN Veteran Jawa Timur. Investor yang berpengetahuan tidak hanya lebih percaya diri, tetapi juga lebih mampu mengevaluasi berbagai peluang, sehingga mengurangi sikap ragu-ragu dan mendorong tindakan investasi yang lebih terencana.

3. *Herding behavior* memediasi pengaruh *social media exposure* terhadap *investment decision*. Hal ini mengindikasikan bahwa paparan media sosial tidak hanya berpengaruh langsung, tetapi juga mempengaruhi pengambilan *investment decision* investor muda Galeri Investasi UPN Veteran Jawa Timur dengan cara membangkitkan keinginan untuk mengikuti keputusan banyak orang (*herding*) dan memberikan tekanan sosial untuk mengikuti perilaku investor lain.
4. *Herding behavior* memediasi pengaruh *financial literacy* terhadap *investment decision* secara kompetitif. Hal ini berarti *financial literacy* berfungsi sebagai peredam yang mengurangi kecenderungan untuk ikut-ikutan secara membabi buta. Investor muda Galeri Investasi UPN Veteran Jawa Timur telah memiliki *financial literacy* yang baik sehingga lebih kritis dan selektif dalam menerima informasi dan membuat *investment decision* sehingga melemahkan pengaruh tidak langsung dari *herding behavior*.

5.2. Saran

Berdasarkan temuan-temuan dan penarikan kesimpulan pada penelitian ini, maka peneliti menyampaikan beberapa saran yang harapannya mampu menjadi pertimbangan bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

1. Dikarenakan *social media exposure* berpengaruh dengan signifikan terhadap *investment decision*, baik langsung maupun melalui *herding behavior*, maka diharapkan bagi regulator, *platform* media sosial, dan *influencer* untuk berkolaborasi menciptakan ekosistem digital yang

sehat. *Influencer* dan *content creator* didorong untuk lebih memperhatikan kualitas konten dengan menyajikan informasi yang edukatif, kredibel, bertanggung jawab, dan menyertakan penjelasan mengenai risiko investasi. Penyampaian yang menarik namun tetap mengedepankan literasi akan membantu audiens muda memahami investasi secara menyeluruh.

2. Mengingat *financial literacy* terbukti sebagai pengaruh langsung terkuat dan justru dapat mengurangi *irrational herding behavior*, maka institusi pendidikan dan Galeri Investasi perlu merancang program edukasi yang tidak hanya terpusat pada pengetahuan teknis, melainkan juga pada penguatan *psychological capital* investor muda. Materi tentang *behavioral finance*, pengenalan bias kognitif, dan cara membangun kepercayaan diri untuk analisis mandiri sangat penting untuk ditambahkan dalam program pembelajaran. Edukasi ini akan mengarahkan kepercayaan diri mereka secara lebih rasional dan terukur.
3. Disarankan bagi investor muda untuk secara proaktif meningkatkan *financial literacy* dan menanggapi secara kritis informasi yang tersebar di media sosial. Peningkatan pemahaman dapat dilakukan melalui pelatihan, seminar, atau memanfaatkan *platform* edukasi digital yang terpercaya. Dengan pemahaman yang cukup, individu akan lebih siap mengambil *investment decision* yang lebih objektif.
4. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memilih variabel yang lebih spesifik, misalnya membedakan *herding behavior* menjadi *irrational*

herding (ikut-ikutan buta) dan *rational herding* (mengikuti investor yang dianggap ahli). Selain itu, penelitian selanjutnya direkomendasikan untuk memakai variabel lain seperti *risk perception*, *fear of missing out* (FoMO), atau *overconfidence* sebagai mediator atau moderator dapat memberikan peta jalan yang lebih lengkap tentang proses pengambilan keputusan investor muda. Dikarenakan penelitian ini hanya meneliti terkait kelompok investor muda yang terafiliasi dengan Galeri Investasi UPN Veteran Jawa Timur, disarankan peneliti memperluas cakupan wilayah penelitian agar hasil yang diperoleh menjadi lebih general dan representatif.