

## Pengaruh *Loss Aversion Bias* dan *Mental Accounting* terhadap *Saving Behavior*

**Penulis:**

Kurniarga Bagaskara<sup>1</sup>  
Vierina Clyde<sup>2</sup>  
Anistya Vinta Desi<sup>3</sup>

**Afiliasi:**

Universitas Sultan  
Ageng Tirtayasa<sup>123</sup>

**Korespondensi:**

kurniarga.bagaskara@un  
tirta.ac.id

**Abstrak:**

Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh dari *loss aversion bias* dan *mental accounting* terhadap perilaku menabung (*saving behavior*). Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 75 mahasiswa. Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan analisis regresi berganda. Hasil pengujian menunjukkan bahwa *loss aversion bias* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* sementara *mental accounting* tidak berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*. Temuan ini memberikan bukti empiris bahwa *loss aversion bias* memainkan peran lebih krusial dalam perilaku menabung dibandingkan faktor kognitif (*mental accounting*) dalam konteks populasi penelitian.

**Histori Naskah:**

Submit:24-02-2025  
Accepted:28-02-2025  
Published: 03-03-2025

**Kata kunci:** *loss aversion bias, mental accounting, saving behavior*

---

### Pendahuluan

Perkembangan teknologi yang pesat belakangan ini telah memberikan banyak kemudahan bagi individu. Namun, kemudahan dan budaya instan tersebut seringkali memicu perilaku konsumtif. Dalam konteks ini, menabung menjadi suatu kebutuhan mendesak untuk mengimbangi kecenderungan konsumtif tersebut. Aktivitas menabung yang semakin tinggi akan mempercepat pertumbuhan ekonomi (Peiris, 2021). Hal ini menegaskan pentingnya menabung sebagai bagian integral dari perencanaan keuangan jangka panjang.

Menurut Raszad & Purwanto (2021), kebiasaan menabung dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti tingkat literasi keuangan, akses terhadap layanan keuangan (inklusi keuangan), jumlah uang saku, dan kemampuan pengendalian diri. Kebiasaan menabung sebaiknya tidak hanya dimiliki oleh orang dewasa, tetapi juga perlu ditanamkan sejak dini, terutama di kalangan generasi muda seperti mahasiswa. Mereka perlu belajar mengelola keuangan dengan bijak, termasuk menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan.

Kemampuan mengelola keuangan secara efektif sangat bergantung pada tingkat literasi keuangan yang dimiliki. Dengan pemahaman keuangan yang memadai, seseorang dapat membuat keputusan finansial yang lebih cerdas, seperti menabung dan berinvestasi. Chen & Volpe (1998) mengutarakan bahwa individu dengan literasi keuangan yang rendah akan cenderung membuat keputusan yang salah dalam hal melakukan berbagai aktivitas keuangan. Dengan demikian, literasi keuangan tidak hanya meningkatkan kemampuan menabung, tetapi juga menumbuhkan kesadaran akan pentingnya perencanaan keuangan untuk masa depan.



Selain literasi keuangan, perilaku individu dalam mengelola keuangan juga dipengaruhi oleh faktor psikologis, yang dipelajari dalam bidang *behavioral finance*. Berbeda dengan pendekatan tradisional yang mengasumsikan individu selalu rasional, *behavioral finance* mengakui bahwa keputusan keuangan seringkali dipengaruhi oleh bias kognitif dan emosi (Thaler, 1985). Misalnya Thaler (1985) menjelaskan bahwa individu sering menghadapi masalah pengendalian diri (*self-control problems*), seperti kecenderungan untuk menunda-nunda (*procrastination*) atau memprioritaskan kebutuhan jangka pendek, yang dapat memengaruhi kebiasaan menabung mereka. Hal ini menunjukkan bahwa selain pemahaman teknis tentang keuangan, kesadaran akan bias psikologis juga penting untuk mendorong perilaku keuangan yang lebih baik.. Hal ini menunjukkan bahwa selain pemahaman teknis tentang keuangan, kesadaran akan bias psikologis juga penting untuk mendorong perilaku keuangan yang lebih baik.

Bias kognitif seperti *loss aversion bias*, dan *mental accounting bias* sering memengaruhi keputusan menabung pada individu. Berdasarkan penelitian empiris, *loss aversion* membuat individu lebih menghindari kerugian daripada mengejar keuntungan, yang dapat mengurangi motivasi untuk menabung (Kahneman & Tversky, 1979). *Mental accounting*, di sisi lain, memengaruhi cara individu mengalokasikan uang untuk tujuan tertentu (Thaler, 1999). Bias pada *mental accounting* berpotensi menyebabkan individu mengalokasikan uang ke akun lain yang mengurangi alokasi uang ke dalam tabungan jangka panjang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh bias kognitif terhadap kebiasaan menabung mahasiswa, dengan fokus pada dua bias utama: *loss aversion* dan *mental accounting*. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam bidang *behavioral finance*, khususnya dalam memahami perilaku keuangan pada generasi muda. Selain itu, temuan penelitian dapat menjadi dasar bagi pengembangan program literasi keuangan yang lebih efektif untuk mahasiswa maupun untuk Masyarakat di masa yang akan datang.

## Studi Literatur

### Teori Prospek

Teori Prospek (*Prospect Theory*) yang dikembangkan oleh Kahneman dan Tversky (1979) merupakan model alternatif untuk menjelaskan pengambilan keputusan dalam kondisi risiko. Teori ini menolak asumsi teori utilitas ekspektasi (*expected utility theory*) yang menganggap individu selalu rasional dalam mengambil keputusan. Sebaliknya, Teori Prospek mengemukakan bahwa individu cenderung mengevaluasi keuntungan dan kerugian secara relatif terhadap suatu titik referensi, bukan secara absolut. Teori ini muncul sebagai alternatif penjelas dari sikap irasionalitas pada manusia (Kahneman & Tversky, 1979).

Teori Prospek juga menunjukkan bahwa orang cenderung terlalu memperhatikan peluang kecil dan kurang memperhatikan peluang besar. Ini menjelaskan mengapa orang sering mengambil risiko untuk menghindari kerugian kecil, seperti membeli asuransi, tetapi juga berjudi untuk mendapatkan keuntungan besar meskipun peluangnya sangat kecil. Kahneman & Tversky (1979), menjelaskan bahwa kecenderungan untuk memberi bobot lebih pada peluang kecil bisa membuat asuransi dan judi terlihat menarik. Dalam konteks kebiasaan menabung, *loss aversion* (keengganan

terhadap kerugian) dapat membuat individu lebih memilih menghindari kerugian jangka pendek (seperti mengurangi pengeluaran untuk menabung) daripada mengejar keuntungan jangka panjang (seperti memiliki tabungan untuk masa depan). Sementara itu, *present bias* (kecenderungan memprioritaskan manfaat jangka pendek) dapat membuat individu lebih memilih kepuasan instan (seperti belanja) daripada menabung untuk masa depan.

### ***Mental Accounting***

Pada tahun 1980, Richard Thaler memperkenalkan konsep mental accounting, yang menjelaskan bagaimana individu mengelompokkan dan mengelola aset mereka ke dalam "akun mental" untuk mengevaluasi keputusan keuangan. Individu mencatat, menganalisis, dan melacak transaksi keuangan mereka untuk mengontrol pengeluaran (Thaler, 1999). Konsep ini merupakan pengembangan dari prospect theory yang dikemukakan oleh Kahneman dan Tversky (1979). Dalam contoh eksperimen yang terdapat dalam teori prospek menunjukkan bahwa terdapat penerapan mental accounting oleh individu dengan mengklasifikasikan pengeluaran ke suatu kelompok/pos tertentu. Setiap individu memiliki sistem akuntansi pribadi dalam pola pikirnya untuk mengelompokkan uang yang mereka peroleh maupun yang akan mereka keluarkan.

Individu cenderung mengklasifikasikan uang mereka ke dalam tiga akun mental: (1) current income (pendapatan saat ini), (2) current assets (aset saat ini), dan (3) future income (pendapatan masa depan) (Shefrin & Thaler, 1988). Individu biasanya mengonsumsi lebih banyak dari current income daripada current assets, sementara future income diperlakukan lebih konservatif. Mental accounting dapat berfungsi sebagai alat self-control untuk menghindari pengeluaran yang tidak perlu dan meningkatkan tabungan. Menurut Mahapatra & Mishra (2020), pemahaman yang baik tentang mental accounting dapat membantu individu membuat keputusan keuangan yang lebih tepat, meningkatkan tabungan, dan memperbaiki kesejahteraan finansial.

### ***Saving behavior***

Kegiatan menabung mencerminkan bagaimana seseorang mengalokasikan, mengatur, dan memanfaatkan sumber daya finansial mereka untuk tujuan penyesuaian dana (Mardiana & Rochmawati, 2020). Menabung hanya akan dilakukan apabila penghasilan mereka melebihi kebutuhan untuk mempertahankan tingkat konsumsi dasar (Fisher & Montalto, 2011). Dalam perilaku menabung ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor baik eksternal maupun internal. Faktor internal yang dapat memengaruhi perilaku menabung sebagai suatu keputusan keuangan diantaranya bias kognitif pada individu. Penghindaran kerugian (*loss aversion*), bias konfirmasi, bias jangkar (*anchoring bias*), *mental accounting*, dan perilaku herd (*herding behavior*) menunjukkan bagaimana bias kognitif ini secara sistematis mendistorsi keputusan keuangan kita (Sadhu, 2025).

### ***Pengaruh Loss Aversion Bias terhadap Saving Behavior***

*Loss aversion*, atau keengganan terhadap kerugian, menggambarkan kecenderungan psikologis di mana individu lebih termotivasi untuk mencegah kerugian daripada mengejar keuntungan yang setara. Fenomena ini berdampak pada perilaku menabung, di mana rumah tangga cenderung mempertahankan tingkat pendapatan yang telah mereka biasakan dan menganggap penurunan pendapatan sebagai suatu kerugian yang harus dihindari (Thaler & Benartzi, 2004). Individu yang terpapar *loss aversion bias* akan berfokus pada "*avoiding losses*" daripada "*maximizing long-term*

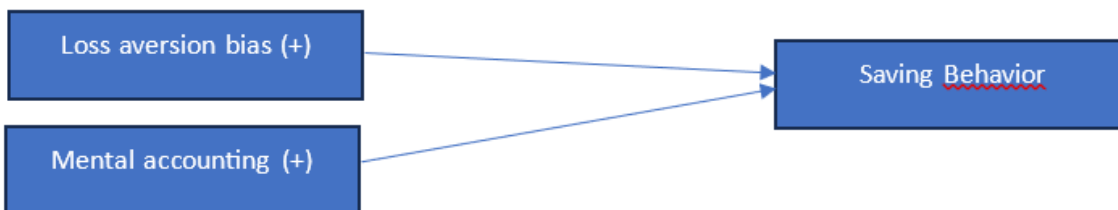
*gains*”. Menurut Kahneman & Tversky (1979), individu menyukai kekalahan dibanding menyukai kemenangan. Hal tersebut memengaruhi individu dalam perilaku mengambil risiko pada keputusan menabung. *Loss aversion bias* dalam konteks menabung mengacu pada kondisi dimana individu lebih termotivasi untuk menghindari kerugian (seperti penurunan nilai uang akibat inflasi atau pengeluaran mendadak) dengan menabung. Hal tersebut dikarenakan dengan rasa ketakutan akan kehilangan uang tersebut menimbulkan dorongan untuk menyisihkan uang sedari dini.

H<sub>1</sub>: *Loss aversion bias* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*

### **Pengaruh *Mental Accounting* terhadap *Saving Behavior***

Secara psikologis, individu cenderung mengklasifikasikan dan memberi label pada setiap transaksi keuangan. Menurut Thaler (1999), praktik pengkategorian pengeluaran ini memiliki dua fungsi utama. Pertama, mempermudah proses pengambilan keputusan rasional dalam alokasi dana. Kedua, berperan sebagai mekanisme pengendalian diri untuk mencegah pengeluaran yang tidak esensial. Strategi pembagian dana ke dalam berbagai rekening terpisah (seperti tabungan, investasi, dan konsumsi) terbukti efektif mengurangi kecenderungan berbelanja berlebihan, sehingga meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan pribadi.

H<sub>2</sub>: *Mental Accounting* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*



**Gambar 1. Model Penelitian**

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode survey. Objek penelitian adalah mahasiswa D3 angkatan 2023 dan 2024 pada Universitas Sultan Ageng Tirtayasa. Ukuran sampel minimum ditentukan menurut Hair et al untuk menentukan jumlah sampel dengan mengalikan 5 kali jumlah item pertanyaan. Dalam penelitian ini pertanyaan kuesioner berjumlah 15 item, maka jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah.  $15 (5) = 75$  responden. Jumlah sampel yang terkumpul dan digunakan pada riset ini adalah 75 responden dengan Teknik pengambilan sampel yaitu non-probability sampling dengan Teknik penentuan sampel yaitu *purposive sampling*. Kriteria yang ditentukan adalah mahasiswa yang berusia 17-23 tahun dan memiliki rekening tabungan, karena penelitian ini hendak meneliti perilaku menabung pada generasi muda. Pengumpulan data dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner secara online. Kuesioner diukur menggunakan skala likert dimana skor 1 menunjukkan “Sangat Tidak Setuju” dan skor 5 menunjukkan “Sangat Setuju”. Variabel *loss aversion bias* diukur dengan indikator dari Parker dan DeCotiis (1983) yang pernah digunakan oleh Khan

(2017). Variabel *mental accounting* diukur dengan indikator dari Santi et al. (2019) dan variabel dependen yaitu *saving behavior* diukur dengan indikator dari Ismail et al. (2018). Tahapan analisis data dilakukan dengan menggunakan SPSS. Data diolah dan dianalisis untuk menguji validitas, reliabilitas, dan hipotesis pada penelitian ini.

**Hasil**

**Karakteristik Responden**

**Tabel 1. Karakteristik Responden**

	Item	Frekuensi	Persentase
Jenis Kelamin	Pria	24	32.00%
	Wanita	51	68.00%
Usia	<18 Tahun	5	6.67%
	18-20 Tahun	65	86.67%
	21-23 Tahun	5	6.67%
Semester saat ini	Semester 1-2	57	76%
	Semester 3-4	18	24%
Sumber Uang Saku Utama	Orang Tua	62	82.67%
	Beasiswa	4	5.33%
	Part-time Job	2	2.67%
	Lainnya	7	9.33%
Jumlah Uang Saku per Bulan	<Rp500 ribu	34	45.33%
	Rp500ribu - 1 Juta	31	41.33%
	Rp1-2 Juta	8	10.67%
	>Rp2 Juta	2	2.67%
Bentuk Tabungan	Tabungan Bank	30	40.00%
	E-Wallet	30	40.00%
	Celengan Fisik	9	12.00%
	Investasi (emas, reksadana, dll)	6	8.00%
Pengeluaran Terbesar	Makan/Minum	38	50.67%
	Transportasi	11	14.67%
	Belanja (fashion, gadget)	19	25.33%
	Hiburan (nongkrong, streaming)	6	8.00%
	Lainnya	1	1.33%
Frekuensi Menabung	Rutin tiap bulan	19	25.33%
	Hanya saat ada uang lebih	51	68.00%
	Hanya dapat THR/angpao	3	4.00%
	Tidak pernah menabung	2	2.67%

Sumber: Hasil Olah Data, 2025

Berdasarkan data yang diperoleh, mayoritas responden adalah wanita (68%), dengan dominasi usia 18-20 tahun (86,67%) yang kebanyakan berada di semester 1-2 (76%). Sebagian besar responden

mengandalkan orang tua sebagai sumber uang saku utama (82,67%), dengan jumlah uang saku per bulan terbanyak di bawah Rp500 ribu (45,33%) dan Rp500 ribu–1 juta (41,33%). Bentuk tabungan yang paling umum adalah tabungan bank dan e-wallet (masing-masing 40%), sedangkan pengeluaran terbesar dialokasikan untuk makan/minum (50,67%). Sebagian besar responden menabung hanya saat memiliki uang lebih (68%), dan hanya sedikit yang rutin menabung setiap bulan (25,33%). Data ini menunjukkan kecenderungan keuangan yang kurang terencana di kalangan responden, dengan pengeluaran utama untuk kebutuhan sehari-hari dan tabungan yang bersifat insidental.

**Statistika Deskriptif**

**Tabel 2**

**Statistika Deskriptif**

Keterangan	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std.Deviasi
<i>Loss Aversion</i> (X1)	75	1	5	3.99	0.85
<i>Mental Accounting</i> (X2)	75	1	5	3.64	1.07
<i>Saving Behavior</i> (Y)	75	2	5	4.20	0.82

Sumber: Hasil Olah Data, 2025

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif terhadap 75 responden, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. *Loss Aversion* (X<sub>1</sub>) Variabel ini menunjukkan skor minimum 1 dan maksimum 5, dengan rata-rata (*mean*) 3.99 dan standar deviasi 0.85. Nilai *mean* yang tinggi mengindikasikan bahwa sebagian besar responden cenderung memiliki keengganan yang kuat terhadap kerugian finansial.
2. *Mental Accounting* (X<sub>2</sub>) Memiliki rentang skor 1–5, mean 3.64, dan standar deviasi 1.07. Standar deviasi yang lebih besar dibandingkan variabel lain menunjukkan bahwa praktik pengkategorian keuangan ini lebih bervariasi di antara responden, dengan beberapa responden menerapkannya secara konsisten dan lainnya kurang konsisten.
3. *Saving Behavior* (Y) Skor berkisar antara 2–5, dengan mean 4.20 dan standar deviasi 0.82. Hasil ini mencerminkan kecenderungan positif responden dalam menabung, meskipun terdapat sedikit variasi dalam perilaku mereka.

**Uji Validitas dan Reliabilitas**

**Tabel 3**

**Uji Validitas dan Reliabilitas**

Variabel	Indikator	r-hitung	r-tabel	Hasil Validitas	Cronbach Alpha	Hasil Reliabilitas
<i>Loss Aversion</i> (X1)	LA1	0.738	0.227 2	Valid	0.765	Reliabel
	LA2	0.625				
	LA3	0.818				
	LA4	0.619				

	LA5	0.783			
<i>Mental Accounting</i> (X2)	MA1	0.735	Valid	0.718	Reliabel
	MA2	0.691			
	MA3	0.725			
	MA4	0.790			
<i>Saving Behavior</i> (Y)	SB1	0.649	Valid	0.631	Reliabel
	SB2	0.759			
	SB3	0.501			
	SB4	0.657			
	SB5	0.597			
	SB6	0.405			

Sumber: Hasil Olah Data, 2025

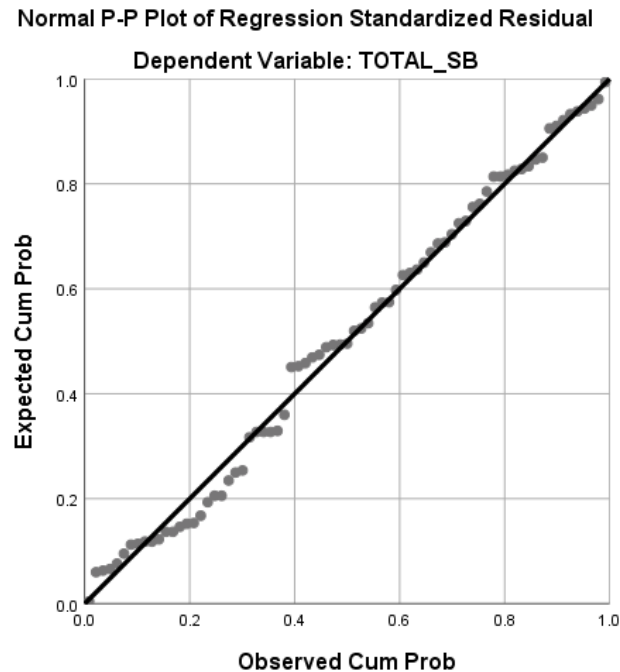
Hasil pengujian dari 75 responden menunjukkan bahwa semua indikator dalam variabel penelitian memenuhi syarat validitas. Pada variabel *loss aversion* (X1), seluruh indikator memiliki nilai korelasi (r-hitung) yang melebihi nilai kritis (r-tabel 0,2272), dengan indikator LA3 mencapai korelasi tertinggi sebesar 0,818. Demikian pula pada variabel *mental accounting* (X2), semua indikator menunjukkan validitas yang baik, khususnya indikator MA4 dengan nilai 0,790. Untuk variabel *saving behavior* (Y), meskipun seluruh indikator dinyatakan valid, terdapat dua indikator (SB3 dan SB6) yang memiliki nilai korelasi relative rendah, masing-masing 0,501 dan 0,405. Dari aspek reliabilitas, berdasarkan data dari 75 responden yang diolah, ketiga variabel penelitian menunjukkan konsistensi internal yang memadai dengan nilai Cronbach Alpha di atas 0,6. Variabel *mental accounting* (X2) mencatat reliabilitas sebesar  $\alpha=0,718$ , diikuti oleh *loss aversion* (X1) dengan  $\alpha=0,765$ , dan *saving behavior* (Y) dengan  $\alpha=0,631$ .

## Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Untuk menentukan apakah data berdistribusi normal atau tidak, dapat dilakukan dengan menganalisis grafik Normal P-Plot of Regression Standardized Residual. Jika titik-titik data tersebar di sepanjang garis diagonal dan mengikuti pola garis tersebut, berarti model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sebaliknya, jika data menyimpang jauh dari garis diagonal atau tidak membentuk pola yang sejalan, maka distribusi data tidak normal. Hasil uji normalitas ditunjukkan pada Gambar 2 berikut ini.

**Gambar 2. Uji Normalitas**



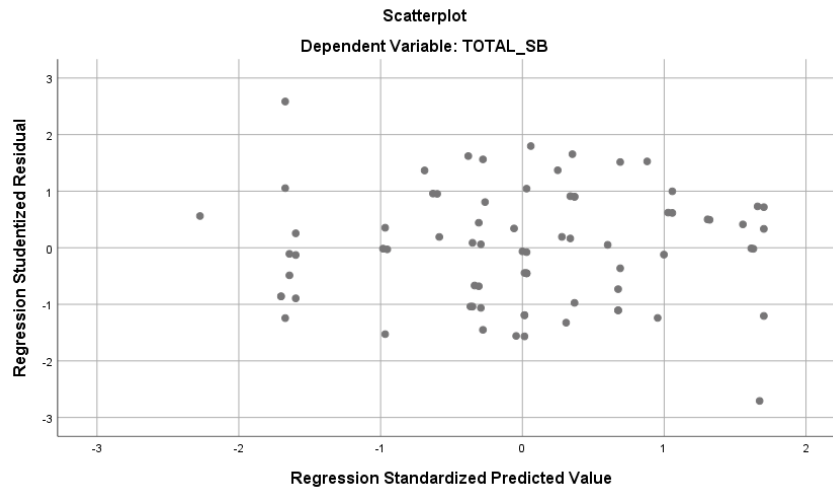
Sumber: Hasil Olah Data, 2025

Berdasarkan Gambar 2, terlihat bahwa data mengikuti garis diagonal dengan baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal dan model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

**b. Uji Heteroskedastisitas**

Untuk mengidentifikasi heteroskedastisitas, dapat dilakukan dengan menganalisis pola sebaran titik-titik pada Scatterplot regresi. Apabila titik-titik tersebut tersebar secara acak di atas dan di bawah nilai 0 pada sumbu Y tanpa membentuk pola tertentu, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas. Hasil analisis ini dapat dilihat pada output regresi dan divisualisasikan dalam Gambar 3 berikut.

Gambar 3. Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Hasil Olah Data, 2025

Berdasarkan Gambar 3 di atas, pola sebaran residual yang acak dan tidak terstruktur pada kedua komponen (*studentized residual* dan *standardized predicted value*) menunjukkan bahwa model regresi tidak mengalami masalah heteroskedastisitas. Dengan demikian, asumsi homoskedastisitas terpenuhi, dan hasil analisis regresi dapat dianggap valid.

**c. Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas dilakukan untuk mendeteksi adanya hubungan korelasi antara variabel-variabel independen dalam sebuah model regresi. Idealnya, model regresi yang baik harus terbebas dari korelasi antar variabel bebas. Hasil pengujian ini dapat dilihat pada Tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4

**Uji Multikolinearitas**

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
<i>Loss Aversion</i> (X1)	0.810	1.234	Tidak Ada Multikolinearitas
<i>Mental Accounting</i> (X2)	0.810	1.234	Tidak Ada Multikolinearitas

Sumber: Hasil Olah Data, 2025

Hasil pengujian di atas menunjukkan bahwa semua variabel independen memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai *variance inflation factor* (VIF) kurang dari 10. Hasil tersebut menunjukkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas dalam model penelitian ini.

**Analisis Regresi Berganda**

Tabel 5

**Hasil Analisis Regresi Berganda**

Variabel	B	t-hitung	Signifikansi	R-square
Konstanta	17.506	7.988	0.000	0.158
X1-> Y	0.371	3.241	0.002	
X2-> Y	0.017	0.148	0.883	

Sumber: Hasil Olah Data, 2025

Persamaan regresi yang terbentuk dari hasil analisis regresi di atas adalah sebagai berikut:

$$Y = 17,506 + 0,371X_1 + 0,017X_2 + e$$

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa *loss aversion bias* ( $X_1$ ) memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap *saving behavior* ( $Y$ ). Nilai koefisien regresi ( $B$ ) sebesar 0.371 mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan pada skala *loss aversion* akan meningkatkan perilaku menabung sebesar 0.371 satuan, dengan tingkat signifikansi yang sangat kuat ( $p=0.002$ ). Kekuatan pengaruh ini juga didukung oleh nilai  $t$ -hitung yang cukup besar (3.241), melebihi nilai kritis yang umumnya digunakan. Variabel ini mampu menjelaskan 15.8% variasi dalam perilaku menabung ( $R^2=0.158$ ), menunjukkan bahwa meskipun signifikan, masih terdapat faktor lain yang turut mempengaruhi *saving behavior*. Sebaliknya, *mental accounting* ( $X_2$ ) tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap perilaku menabung. Nilai koefisien regresi yang sangat kecil ( $B=0.017$ ) dengan  $t$ -hitung rendah (0.148) dan tidak signifikan secara statistik ( $p=0.883$ ) mengindikasikan bahwa praktik pengkategorian keuangan dalam penelitian ini tidak memberikan kontribusi berarti dalam membentuk kebiasaan menabung responden.

## Pembahasan

### 1. Pengaruh *Loss Aversion Bias* terhadap *Saving Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *loss aversion bias* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* mahasiswa. Temuan ini sejalan dengan *prospect theory* Kahneman & Tversky (1979), yang menyatakan bahwa individu cenderung lebih sensitif terhadap kerugian daripada keuntungan. Pada mahasiswa, sensitivitas ini termanifestasi dalam perilaku menabung sebagai upaya antisipasi terhadap risiko finansial, seperti biaya mendadak (kesehatan dan akademik) atau ketidakpastian ekonomi pascakuliah. *Loss aversion* menggambarkan kecenderungan kuat individu untuk lebih menghindari kerugian dibanding mengejar keuntungan. Dalam konteks menabung, hal ini terlihat ketika rumah tangga terbiasa dengan jumlah pendapatan bersih tertentu, sehingga setiap pengurangan darinya dianggap sebagai kerugian yang perlu dicegah (Thaler & Benartzi, 2004). Hal ini diperkuat oleh Fisher & Montalto (2011) yang menemukan bahwa kegiatan menabung pada rumah tangga sejalan dan konsisten dengan teori prospek/pendekatan *loss aversion*. Kecenderungan *loss aversion* pada mahasiswa tercermin dari preferensi mereka terhadap instrumen keuangan rendah risiko seperti tabungan bank, dibandingkan opsi investasi yang lebih berisiko. Secara psikologis, aktivitas menabung ini berfungsi sebagai mekanisme pengurangan kecemasan finansial, di mana prinsip penghindaran kerugian (*loss aversion*) menjadi faktor pendorong utama dalam pembentukan perilaku menabung.

### 2. Pengaruh *Mental Accounting* terhadap *Saving Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *mental accounting* tidak berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* pada mahasiswa, yang dapat dijelaskan oleh pola keuangan mereka yang sederhana dan kurang terstruktur. Konsep pengkategorian dana untuk tujuan spesifik (seperti tabungan liburan atau dana kuliah) menjadi kurang relevan karena mahasiswa cenderung mengelola uang secara fleksibel—terutama ketika pendapatan tidak tetap dari orang tua atau *part-time job* dianggap sebagai sumber daya yang dapat dipertukarkan (*fungible*), bertentangan dengan argumen (Thaler, 1999) tentang sifat *non-fungible* dalam *mental accounting*. Temuan ini juga sejalan dengan teori prospek yang dikemukakan oleh Kahneman & Tversky (1979). Pertama, melalui *framing effect*, pendapatan tidak tetap mungkin dipersepsikan sebagai "uang kecil" sehingga tidak memicu kategorisasi. Kedua, prinsip *loss aversion* menjelaskan preferensi mahasiswa untuk memprioritaskan kebutuhan jangka pendek (seperti makan atau transportasi) sebagai upaya menghindari kerugian (*loss avoidance*), ketimbang menabung yang dipandang sebagai *gain* jangka panjang. Berbagai faktor seperti pola pengelolaan uang yang fleksibel, persepsi uang yang dapat dipertukarkan, serta kecenderungan menghindari kerugian menjelaskan mengapa *mental accounting* tidak signifikan memengaruhi perilaku menabung mahasiswa.

### **Kesimpulan**

Berdasarkan temuan penelitian, *loss aversion bias* menjadi faktor kunci yang mendorong *saving behavior* mahasiswa karena sensitivitas mereka terhadap potensi kerugian finansial. Sebaliknya, *mental accounting* tidak signifikan pengaruhnya akibat pola keuangan mahasiswa yang fleksibel, pendapatan tidak tetap, dan kurangnya penggunaan instrumen tabungan terstruktur. Implikasi praktisnya, institusi pendidikan perlu meningkatkan literasi keuangan yang menekankan strategi antisipasi risiko (*loss aversion*) daripada sekadar pengkategorian dana (*mental accounting*). Penelitian berikutnya diharapkan dapat memasukkan variabel lain yang dapat memengaruhi perilaku menabung seperti literasi keuangan, *self-control*, serta bias kognitif lainnya.

### **Referensi**

- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128. <https://doi.org/10.1108/JCM-01-2018-2514>
- Fisher, P. J., & Montalto, C. P. (2011). Loss Aversion and Saving Behavior: Evidence from the 2007 U.S. Survey of Consumer Finances. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(1), 4–14. <https://doi.org/10.1007/s10834-010-9196-1>
- Ismail, S., Khairuddin, N. S., Alias, N. E., Koe, W. L., & Othman, R. (2018). An Empirical Analysis of Saving Behavior among Malaysian Employees. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(10). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v8-i10/4822>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2).
- Khan, M. U. (2017). Impact of Availability Bias and Aversion Bias on Investment Decision Making, Moderating Role of Risk Perception. *Journal of Modern Development in General Management & Administration*, 1(1).

- Mahapatra, M. S., & Mishra, R. (2020). Behavioral influence and financial decision of individuals: A study on mental accounting process among Indian households. *Cogent Economics and Finance*, 8(1), 1–18. <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1827762>
- Mardiana, V., & Rochmawati, R. (2020). Self-Control Sebagai Moderasi Antara Pengetahuan Keuangan, Financial Attitude, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Menabung. *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 30(2), 83–98. <https://doi.org/10.23917/jpis.v30i2.11872>
- Parker, D. F., & DeCotiis, T. A. (1983). Organizational Determinants of Job Stress. *ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND HUMAN PERFORMANCE*, 32, 160–177. <https://doi.org/10.4324/9780203813140>
- Peiris, T. U. I. (2021). Effect of Financial Literacy on Individual Savings Behavior; the Mediation Role of Intention to Saving. *European Journal of Business and Management Research*, 6(5), 94–99. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2021.6.5.1064>
- Raszad, S. E. F., & Purwanto, E. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Menabung (Studi Pada Mahasiswa Perguruan Tinggi Negeri Di Kota Surabaya). *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara*, 3(2), 51. <https://doi.org/10.31599/jmu.v3i2.966>
- Sadhu, H. (2025). *Behavioral Economics : How Emotions Influence Financial Decisions*. 7(1), 1–6.
- Santi, F., Sahara, N. V., & Kamaludin. (2019). the Effect of Mental Accounting on Student’S Investment Decisions: a Study At Investment Gallery (Gi) Feb University of Bengkulu and Syariah Investment Gallery (Gis) Feb Iain Bengkulu. *Journal of Business Economics*, 24(2), 152–167. <https://doi.org/10.35760/eb.2019.v24i2.1907>
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). the Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(1). <https://doi.org/10.1086/380085>