

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 *Financial Management Behavior*

Financial management behavior dapat didefinisikan sebagai kapabilitas yang dimiliki seseorang dalam mengatur dana keuangan sehari-hari yang mencakup kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian, dan penyimpanan (Kholilah & Iramani, 2013). Selain itu, Topa *et al.* (2019) juga mendefinisikan bahwa *financial management behavior* adalah tindakan akuisisi, alokasi, dan penggunaan sumber daya keuangan yang berorientasi terhadap beberapa tujuan. Halim & Setyawan (2021) menyebutkan bahwa perencanaan, manajemen, dan juga kontrol atau pengendalian merupakan kegiatan dari manajemen keuangan, dan di dalam dunia keuangan kegiatan tersebut sangatlah penting untuk dapat meraih kesejahteraan finansial. Seseorang yang mengabaikan uang tidak akan mengimplementasikan manajemen keuangan yang baik (Ismail *et al.*, 2020).

Menurut Halim & Setyawan (2021) munculnya kesulitan dalam mengelola keuangan yang dialami oleh individu disebabkan adanya peningkatan perilaku konsumtif, yang mana perilaku tersebut akan mendorong seseorang untuk menggunakan dan mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan tanpa memikirkan kebutuhan mana yang menjadi prioritas. Pada dasarnya masing-masing orang memiliki karakteristiknya sendiri di dalam *financial management*, ada beberapa orang yang meneliti terlebih dahulu barang yang hendak ia beli, namun ada juga dari mereka yang tidak peduli dan tetap melakukan pembelian berdasarkan keinginan mereka semata (Nasli & Zulvia, 2021). Lebih lanjut, Krah *et al.* (2014) dalam Ismail *et al.* (2020) menyebutkan bahwa terdapat empat karakteristik yang berbeda di dalam *financial management* diantara individu dan juga rumah tangga yaitu mengenai alokasi keuangan, dimana alokasi keuangan dibedakan untuk konsumsi dan tabungan, alokasi

uang untuk membayar tagihan, pengeluaran sehari-hari, dan juga kontrol terhadap pengeluaran pribadi yang kecil.

Ismail *et al.* (2020) juga turut menjelaskan bahwa sikap yang positif dan *money confidence* akan timbul apabila seseorang mengimplementasikan manajemen keuangan di dalam kehidupan sehari-harinya. Hal itu dikarenakan seseorang yang menerapkan manajemen keuangan dalam kehidupannya, akan lebih cenderung menabung uangnya untuk masa depan ketimbang menggunakan uangnya saat ini dengan jumlah yang terbatas. Tidak hanya itu, perasaan optimis juga akan muncul bagi mereka yang secara konsisten menerapkan manajemen keuangan, hal itu dikarenakan mereka merasakan bahwa dirinya telah siap dengan segala sesuatunya dan merasa percaya diri terhadap kemampuannya untuk menabung uang. Lebih lanjut, Nasli & Zulvia (2021) menyebutkan situasi keuangan yang sehat akan tercipta dari manajemen keuangan yang baik, seseorang akan mampu untuk mengendalikan beraneka masalah keuangan yang akan terjadi di masa mendatang apabila mempunyai kondisi keuangan yang sehat.

2.1.2 Theory of Planned Behavior (TPB)

Theory of planned behavior (teori perilaku terencana) yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) merupakan perpanjangan dari *Theory Reasoned Action* (teori tindakan beralasan) yang sudah dikemukakan sebelumnya oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein pada tahun 1980. Sebenarnya *theory reasoned action* sendiri sudah dikembangkan sejak tahun 1967, namun teori ini terus menerus diperbaharui dan diperluas, sehingga pada akhirnya di tahun 1980 *theory reasoned action* mulai digunakan untuk dapat mempelajari perilaku manusia dan digunakan juga untuk mengembangkan intervensi-intervensi yang lebih tepat (Mahyarni, 2013). Ajzen & Fishbein (1980) dalam Mahyarni (2013) mengungkapkan dalam *theory reasoned action*, perilaku individu ditentukan dari adanya keinginan dari individu tersebut untuk mau melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu, dan keinginan individu tersebut ditentukan

oleh sikap dan norma subjektif. Ajzen kemudian menemukan bahwa individu tidak berperilaku atas kehendak mereka sendiri disepanjang waktu, melainkan dikontrol sesuatu (Karunaanithy *et al.*, 2017). Oleh karena itu, ia menambahkan satu konsep lagi dalam *theory reasoned action* dimana konsep ini dinamakan dengan *perceived behavioral control* (kontrol perilaku yang dirasakan), sehingga teori ini kemudian berubah nama menjadi *theory planned of behavior* (TPB).

Seperti dalam teori aslinya yakni *theory reasoned action*, faktor utama dalam TPB berada pada intensi individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 1991). Ajzen (1991) kemudian menyebutkan bahwa intensi pada TPB dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu *attitudes toward the behavior*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control*. *Attitudes toward the behavior* mengacu pada sejauh mana seseorang mempunyai penilaian atau evaluasi yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dari sebuah perilaku yang dimaksud (Ajzen, 1991). *Attitudes toward behavior* juga mengacu pada sejauh mana seseorang membentuk evaluasi yang positif atau negatif terhadap perilaku (Thung *et al.*, 2012). *Subjective norms* mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Tekanan sosial itu sendiri bisa didapatkan dari orang tua, suami atau istri, teman-teman maupun kolega (Thung *et al.*, 2012). *Perceived behavioral control* mengacu pada kemudahan atau kesulitan yang dirasakan dalam melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991).

Selain itu Ajzen (1991) menuturkan bahwa terdapat tiga keyakinan (*beliefs*) penting yang dapat menentukan niat atau intensi seseorang dan tindakan seseorang. Tiga keyakinan tersebut yaitu *behavioral beliefs* yang diasumsikan dapat mempengaruhi *attitudes toward the behavior*, *normative beliefs* yang dapat mempengaruhi *subjective norms*, dan *control beliefs* yang dapat menyediakan dasar-dasar dari *perceived behavioral control*. Menurut Ajzen (2005) dalam Mahyarni (2013) *behavioral beliefs* adalah keyakinan yang diperoleh tentang akibat dari melakukan suatu perilaku. Keyakinan atau belief ini bisa diungkapkan dengan cara mengaitkan suatu perilaku yang akan diprediksi dengan berbagai manfaat maupun kerugian yang

mungkin bisa diperoleh jika kita melakukan atau tidak melakukan tindakan tersebut. *Normative beliefs* artinya keyakinan yang diperoleh dari pandangan orang lain mengenai perilaku tersebut (Mahyarni, 2013). *Control beliefs* merupakan keyakinan individu terhadap ketersediaan sumber daya seperti peralatan, kompatibilitas, kompetensi, serta kesempatan yang sekiranya dapat mendukung atau menghambat perilaku yang akan diprediksi dan seberapa besar peran sumber daya tersebut dalam mewujudkan perilaku itu.

Dalam penelitian ini, *saving behavior* pada generasi milenial dapat dijelaskan dengan menggunakan *theory planned of behavior* (TPB) ini. Dimana *attitudes towards the behavior* tercermin dalam variabel *financial literacy*. Sikap terhadap perilaku menabung akan muncul jika seseorang mempunyai *behavioral beliefs* yaitu keyakinan tentang akibat apa yang akan diperoleh jika kita melakukan tindakan menabung, yang mana keyakinan tersebut didapati dari informasi yang berupa pengetahuan. Orang yang memiliki pengetahuan keuangan yang tinggi, ia akan merasakan keuntungan dari menabung, sehingga dia akan membentuk sikap yang positif terhadap perilaku menabung. Lalu, *subjective norms* tercermin dari variabel *parental socialization* dan *peer influence*, dimana tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan perilaku menabung berasal dari *normative beliefs* yaitu keyakinan yang diperoleh dari pandangan orang lain mengenai perilaku menabung, dalam hal ini pandangan orang lain tersebut berasal dari orang tua dan teman-teman sebayanya. Kemudian, *perceived behavioral control* tercermin dari variabel *self-control*. Orang yang mempunyai pengendalian diri yang tinggi, maka ia akan merasakan kemudahan dalam melakukan tindakan menabung. Hal itu dikarenakan ia mempunyai kemampuan untuk dapat menahan godaan, mempunyai disiplin diri, dan mampu menunda kepuasan.

2.1.3 Saving Behavior

Saving atau disebut juga dengan menabung memiliki makna yang luas dan banyak penjelasan. Menurut Browning & Lusardi (1996) dalam Ling (2021), menabung dalam konteks ekonomi merupakan jumlah dana yang disimpan setelah

dikurangi dengan pengeluaran dari penghasilan selama periode waktu tertentu. Sementara dalam konteks psikologi, menabung adalah proses untuk tidak menggunakan uang pada periode berjalan untuk kemudian digunakan di masa yang akan datang (Warneryd, 1999 dalam Kamarudin & Hashim, 2018). Menabung juga mempunyai arti mengorbankan sebagian konsumsi saat ini guna meningkatkan standar hidup di masa mendatang (Ismail *et al.*, 2020). Ketika seorang individu menabung, maka ia akan melakukan aksi untuk mengurangi konsumsinya atau pengeluarannya dan pencapaian dalam menabung bergantung dari bagaimana seseorang melatih perilaku menabungnya (Omar *et al.*, 2019). *Saving behavior* sendiri didefinisikan sebagai perilaku seseorang untuk memisahkan sebagian dari penghasilannya untuk ditabung (Triardiyani & Dewi, 2014). Dalam perilaku menabung melibatkan dua tindakan yang bertepatan dengan tindakan menabung dengan persepsi kebutuhan masa depan, dan tindakan menabung agar dapat menghadapi resiko jika sewaktu-waktu terjadi masalah yang memerlukan dana yang besar (Widjaja *et al.*, 2020). Perilaku menabung juga menjadi salah satu kunci keberhasilan finansial dalam keuangan pribadi, karena hal ini berkaitan dengan bagaimana seseorang menyimpan dan mengelola uang mereka. Apabila seseorang gagal dalam mengelola keuangan pribadi mereka, maka dapat berujung pada masalah keuangan seperti kebangkrutan dan ketika mereka tidak mampu membayar hutangnya mereka akan dibawa pada perasaan malu, rasa bersalah, stress, dan marah (Ismail *et al.*, 2013). Selain itu, Ismail *et al.* (2013) juga menuturkan bahwa keputusan untuk menabung sangatlah penting baik untuk individu maupun negara, sebab dengan adanya tabungan dapat memberikan keamanan finansial bagi individu pada masa-masa yang sulit serta dapat menyediakan sumber dana investasi yang signifikan bagi negara untuk pengembangan ekonomi.

2.1.4 Financial Literacy

Literasi keuangan bukanlah konsep yang baru dalam bidang keuangan. Berbagai macam versi penjelasan mengenai literasi keuangan dikemukakan agar masyarakat dapat memahaminya dengan baik. Menurut Kapoor *et al.* (2012) dalam

Ling (2021), *financial literacy* mengacu pada kemampuan untuk dapat memahami istilah dan masalah yang berhubungan dengan hal keuangan. Garman & Frogue (2010) juga menjelaskan bahwa *financial literacy* adalah pengetahuan mengenai fakta, konsep, prinsip, dan alat teknologi yang mendasar agar seseorang dapat menjadi pandai dalam mengelola keuangan. Sedangkan Otoritas Jasa Keuangan atau OJK (2016) mendefinisikan literasi keuangan sebagai pengetahuan, keyakinan, dan keterampilan yang dapat berdampak pada sikap dan perilaku individu dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan serta pengelolaan keuangan guna meraih kesejahteraan. Literasi keuangan sendiri telah digunakan untuk mengacu pada pengetahuan mengenai produk-produk keuangan (seperti rekening tabungan, deposito, perbedaan antara *fixed* dan *floating interest rates*), pengetahuan mengenai konsep keuangan (inflasi, *compounding*, diversifikasi, peringkat kredit) dan keterampilan matematika yang diperlukan untuk pembuatan keputusan keuangan yang efektif (Tharanika & Andrew, 2017).

Selain itu OJK (2016) juga mengemukakan tujuan dari literasi keuangan, yaitu:

1. Mendorong kualitas dalam pengambilan keputusan keuangan individu.
2. Perubahan sikap dan perilaku individu dalam mengelola keuangan agar menjadi lebih baik,

sehingga masyarakat atau konsumen dapat menentukan dan memanfaatkan lembaga, produk, ataupun layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan agar dapat mencapai kesejahteraan.

Dari literasi keuangan, individu juga bisa mendapatkan beberapa manfaat. Monticone (2012) dalam Afsar *et al.* (2018) berpendapat bahwa ada tiga keuntungan utama dari literasi keuangan. Pertama, daya tarik individu pada produk dan layanan keuangan yang berbeda dapat meningkat, juga kemampuan individu tersebut dalam memafaatkannya. Kedua, individu menjadi lebih baik dalam mengatur sumber daya keuangannya. Ketiga, pendidikan yang berkaitan dengan uang dapat melibatkan orang-orang yang tidak berdaya untuk secara efektif mengawasi dan mengembangkan bisnis skala kecil, meningkatkan kemampuan administrasi mereka serta pemanfaatan produk-

produk keuangan yang tepat untuk digunakan dalam organisasi mereka. Disamping itu, adanya literasi keuangan juga dapat mempengaruhi perilaku menabung seseorang. Individu dengan pengetahuan keuangan yang baik akan mampu membuat keputusan keuangan yang baik dan mempunyai perencanaan terhadap keuangannya (Ismail *et al.*, 2020). Dengan begitu, mereka akan tahu bagaimana cara mengelola uangnya dengan benar dan bagaimana cara institusi keuangan bekerja (Mahdzan & Tabiani, 2013). Lebih lanjut, Suryanti *et al.* (2021) juga menuturkan bahwa semakin tinggi tingkat literasi yang dimiliki individu, maka ia akan lebih dapat menahan dirinya dari sikap konsumtif dan akan melakukan tindakan menabung untuk kepentingan masa depan. Beal & Delpachtra (2003) dalam Afsar *et al.* (2018) juga berpendapat hal yang serupa, individu yang memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi akan lebih mampu untuk mengatur uangnya, membuat rencana yang tepat, mengurangi pengeluaran, dan akan berinvestasi lebih banyak dari yang lain.

2.1.5 Parental Socialization

Parental socialization adalah pengajaran yang diberikan oleh orang tua individu tersebut yang telah dimulai sejak individu tersebut masih dalam masa kanak-kanak (Rafiuddin *et al.*, 2022). Penelitian mengenai sosialisasi keuangan menunjukkan bahwa pemahaman mengenai nilai uang pada kaum muda dipengaruhi oleh agen sosial dalam lingkungan sosial mereka, dan orang tua menjadi agen sosial utama dari seorang anak (Conger *et al.*, 2000 dalam Ling, 2021). Khatun (2018) juga menyebutkan orang tua adalah guru pertama dari setiap anak-anak. Menurut Afsar *et al.* (2018) terdapat dua tipe orang tua. Tipe yang pertama, yaitu orang tua yang selalu melindungi anaknya dari masalah dan tanggung jawab keuangan yang berbeda. Orang tua dengan tipe ini tidak melibatkan anak-anaknya untuk saling berdiskusi mengenai masalah keuangan yang berbeda. Tipe yang kedua, yaitu orang tua yang selalu berusaha untuk mengedukasi anak-anaknya mengenai masalah keuangan yang berbeda, sebab mereka tahu bahwa hal tersebut sangatlah penting bagi anak-anaknya dan dapat berdampak nantinya pada cara anak mengelola anggaran dan dapat meningkatkan tabungan.

Peran dari orang tua menjadi kunci sosialisasi keuangan bagi anak-anak mereka (Cude *et al.*, 2006), dimana keberadaan orang tua sangat berpengaruh dalam mengembangkan perilaku keuangan pada anak-anak mereka, sehingga sudah seharusnya orang tua menjadi contoh atau panutan bagi anak-anaknya dalam hal mengelola urusan keuangan (Jamal *et al.*, 2015). Selain itu, Lusardi & Mitchell (2014) mengungkapkan bahwa orang tua memainkan peran penting dalam mendorong anak-anaknya untuk menabung. Ketika orang tua menabung, maka anaknya juga akan mengikuti untuk menabung, hal itu dikarenakan orang tua dapat memberikan arahan dan motivasi untuk anak-anaknya berdasarkan pengalaman dari orang tua itu sendiri (Karunaanithy *et al.*, 2017). Disamping itu, Afsar *et al.* (2018) menuturkan bahwa kebiasaan menabung dari seorang individu dapat dikembangkan jika orang tua telah mengajari anaknya sejak usia anak masih kecil. Sebaliknya, kebiasaan buruk anak sudah terbentuk apabila orang tua terlambat dalam pengajaran keuangan.

2.1.6 Peer Influence

Peer atau disebut juga dengan teman sebaya merupakan hubungan yang terjadi antara seorang individu dengan anak-anak atau remaja lain yang memiliki tingkat usia yang sama dan melibatkan keakraban yang cukup besar di dalam perkumpulannya (Suryanti *et al.*, 2021). Dengan kata lain, teman sebaya adalah anak-anak dengan tingkat usia dan kedewasaan yang hampir sama (Santrock, 2007 dalam Rafiuddin *et al.*, 2022). Teman sebaya juga memiliki banyak kesamaan dalam hal kebiasaan keuangan, cara melakukan pekerjaan, dan cara membantu masyarakat (Shah *et al.*, 2021). *Peer influence* sendiri didefinisikan dengan sejauh mana teman-teman sebaya dapat mempengaruhi keadaan pikiran seseorang, cara berpikir, dan perilaku seseorang (Alekan *et al.*, 2018). Perlu dipahami dengan baik, ketika seseorang terikat dengan teman sebayanya atau orang terdekatnya, hal itu akan berujung pada perubahan sikap, nilai, dan perilaku orang tersebut (Alshebami & Seraj, 2021). Duflo & Saez (2002) dalam Manfre (2019) menuturkan bahwa interaksi social menjadi suatu mekanisme

yang kuat dalam proses akuisisi informasi, dan dapat berdampak kuat pada keputusan ekonomi.

Disamping faktor dari orang tua, *peer influence* ternyata juga dapat mempengaruhi perilaku keuangan seseorang. Dalam hal perilaku menabung seringkali individu dipengaruhi oleh keputusan yang diambil oleh rekan-rekannya (Manfre, 2019). Noor Zaihan (2016) dalam Kadir *et al.* (2021) memaparkan, ketika saling bertukar pikiran mengenai masalah manajemen keuangan diantara teman sebaya dan kecenderungan pengeluaran selama menikmati waktu sosial dengan sesamanya dapat mempengaruhi perilaku menabung orang tersebut. Lebih lanjut, Alshebami & Seraj (2021) juga menuturkan bahwa dalam kelompok pertemanan yang menjunjung dimensi *academic oriented* diprediksi akan menabung lebih banyak daripada mereka yang menetapkan dimensi *peer oriented*. Erskine *et al.* (2006) menjelaskan individu yang berada pada dimensi *academic oriented* adalah mereka yang cenderung akademis, menyukai sekolah, dan sangat bekerja keras. Mereka juga senang melakukan aktivitas yang dinilai tinggi oleh orang dewasa seperti membaca dan berpartisipasi dalam seni. Sehingga dari situlah kelompok teman sebaya dengan dimensi *academic oriented* diprediksi akan menabung lebih banyak. Sedangkan individu yang berada dalam dimensi *peer oriented* adalah mereka yang menyukai budaya anak muda. Berpesta dan terlibat dalam masalah adalah beberapa aktivitas pada dimensi ini.

2.1.7 Self-Control

Self-control adalah suatu aktivitas pengendalian tingkah laku yang berkaitan dengan pengendalian emosi dan dorongan-dorongan yang ada dalam diri individu tersebut supaya dapat menuju pada perilaku yang positif (Nafisah, 2020). *Self-control* juga diartikan dengan kemampuan individu dalam menahan perasaan, keinginan, dan kemauan terhadap suatu perilaku (Alshebami & Seraj, 2021). Menurut Baumeister (2002) dalam Thung *et al.* (2012) adanya pengendalian diri dalam diri seseorang dikarakteristikan dengan penerahan kemauan, terdapat disiplin diri, serta kemampuan untuk menunda kepuasan.

Selain itu, Goldfried & Merbaum (2012) dalam Hendra & Afrizal (2020) mengemukakan tiga indikator dalam *self-control*, yaitu:

1. *Behavioral Control* (Kontrol Perilaku)

Kemampuan seseorang untuk dapat mengendalikan dirinya dalam keadaan yang tidak menyenangkan.

2. *Cognitive Control* (Kontrol Kognitif)

Kemampuan seseorang untuk dapat mengendalikan dirinya dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan. Hal itu dapat dilakukan dengan cara menginterpretasi, menilai, dan atau menghubungkan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif sehingga bisa mengurangi tekanan.

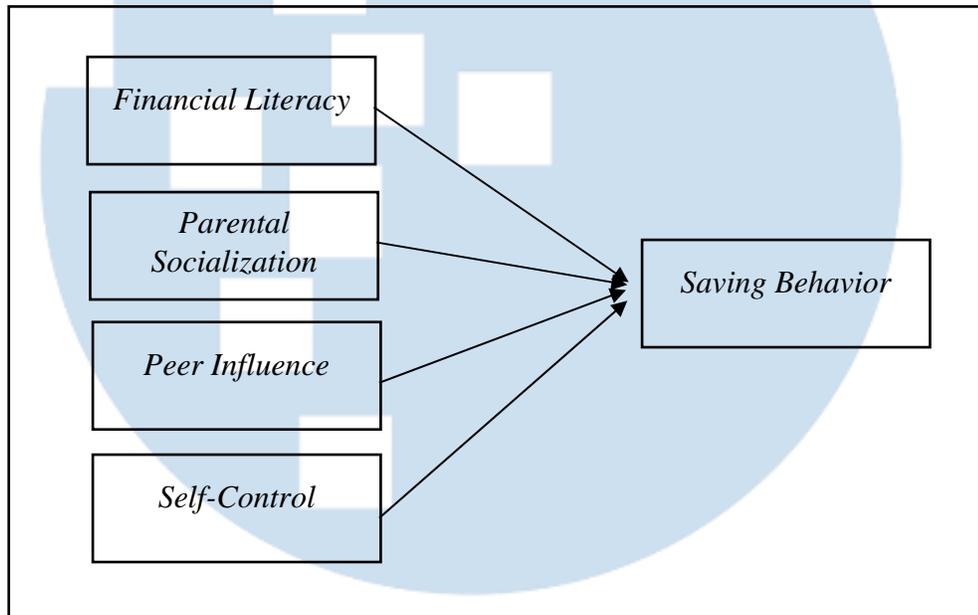
3. *Decisional Control* (Kontrol keputusan)

Kemampuan seseorang untuk memilih suatu tindakan yang didasari pada apa yang ia percayai dan yang ia setuju.

Hadirnya *self-control* juga memainkan peran yang penting yang dapat mempengaruhi perilaku menabung seseorang (Kadir *et al.*, 2021). Menurut Thaler (1994) dan Rabinovic & Webley (2007) dalam Kadir *et al.* (2021), melatih pengendalian diri dalam hal mengatur keinginan dan pengeluaran perlu untuk dilakukan individu, hal itu bertujuan agar dapat menabung uang lebih banyak. Penelitian yang dilakukan oleh Thung *et al.* (2012) menunjukkan bahwa seseorang dengan tingkat pengendalian diri yang tinggi akan lebih bersedia untuk menabung uangnya. Orang dengan pengendalian diri yang baik juga akan mempunyai perilaku keuangan yang baik, tidak terlalu khawatir dengan masalah keuangan, dan lebih percaya diri dengan situasi keuangan saat ini dan keuangan di masa depan (Stromback *et al.*, 2017). Sementara orang dengan tingkat pengendalian diri yang rendah diindikasikan akan rentan terhadap pembelian yang kompulsif dan akan berakibat pada tingkat hutang yang tinggi (Achtziger *et al.*, 2015). Membuat anggaran yang efektif dan membuat keputusan ekonomi dengan benar dapat membantu individu dalam mengendalikan dirinya (Alshebami & Seraj, 2021).

2.2 Model Penelitian

Model penelitian yang digunakan dalam penelitian ini diambil dari jurnal Karunaanithy *et al.* (2017) yang memiliki judul “*Understanding and Responding to Youth Saving Behavior: Evidence from Undergraduates in the War Torn Regions of Sri Lanka*”. Dengan demikian, diajukan model penelitian sebagai berikut:



Keterangan:

H_{a1} : *Financial Literacy* berpengaruh signifikan terhadap *Saving Behavior*

H_{a2} : *Parental Socialization* berpengaruh signifikan terhadap *Saving Behavior*

H_{a3} : *Peer Influence* berpengaruh signifikan terhadap *Saving Behavior*

H_{a4} : *Self-Control* berpengaruh signifikan terhadap *Saving Behavior*

2.3 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, peneliti mengembangkan hipotesis penelitian menjadi empat hipotesis yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

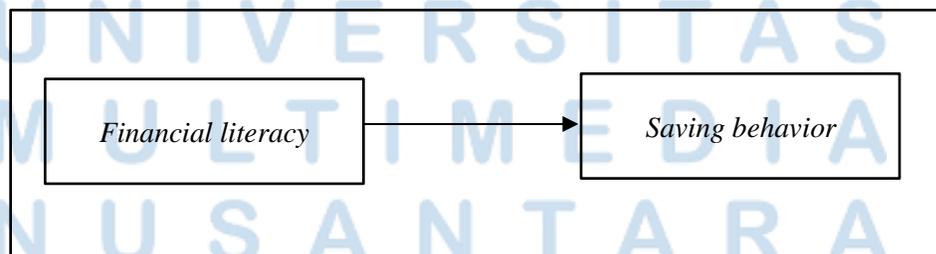
2.3.1 Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Saving Behavior*

Financial Literacy merupakan pengetahuan, keyakinan, dan keterampilan yang dapat berdampak pada sikap dan perilaku individu dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan serta pengelolaan keuangan guna meraih kesejahteraan (OJK, 2016).

Menurut penelitian Pamungkas et al. (2021) *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* pelaku usaha UKM di Depok. Pelaku UKM yang memiliki pengetahuan, keyakinan, dan keterampilan dalam mengelola pemasukan dan pengeluaran usahanya, maka cenderung untuk menyisihkan sebagian penghasilan dari usahanya untuk ditabung.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ling (2021) ditemukan bahwa *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa yang berada di provinsi Guangdong, dimana ini mengindikasikan bahwa mahasiswa dengan literasi keuangan yang baik akan lebih sadar untuk menyimpan uangnya. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Khatun (2018) juga menemukan *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa universitas publik di Bangladesh, mengindikasikan semakin siswa berpengetahuan luas dalam keuangan maka mereka akan cenderung menabung uangnya. Kadir et al. (2021) dalam penelitiannya juga menemukan *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa Universitas Teknologi Mara Segamat Campus di Johor, Malaysia. Dengan adanya hasil penelitian tersebut, maka diajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H_{a1} : *Financial literacy* berpengaruh terhadap *Saving Behavior*



Gambar 2. 1 Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Saving Behavior*

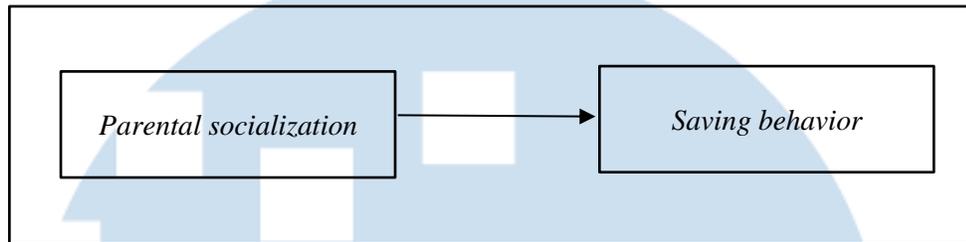
2.3.2 Pengaruh *Parental Socialization* terhadap *Saving Behavior*

Parental socialization adalah pengajaran yang diberikan oleh orang tua individu tersebut yang telah dimulai sejak individu tersebut masih dalam masa kanak-kanak (Rafiuddin *et al.*, 2022). Menurut penelitian yang dilakukan oleh Karunaanithy *et al.* (2017) *parental socialization* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*, dan *parental socialization* memainkan pengaruh yang paling besar terhadap perilaku menabung dibandingkan faktor-faktor lainnya.

Penelitian yang dilakukan Jennifer & Pamungkas (2021) menemukan *parental socialization* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* generasi Z yang telah memiliki penghasilan di Jakarta. Arahan yang telah diperoleh dari orang tua sejak kecil dapat membentuk perilaku menabung yang lebih baik ketika dewasa.

Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ling (2021) yang menemukan bahwa *parental socialization* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa di provinsi Guangdong. Hal ini mengindikasikan bahwa pengaruh dari orang tua berperan dalam memimpin dan menginspirasi anak-anaknya untuk menabung. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Khatun (2018) juga menemukan *parental socialization* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa universitas publik di Bangladesh. Lebih lanjut, penelitian yang dilakukan oleh Afsar *et al.* (2018) juga menemukan *parental socialization* berpengaruh positif signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa di tingkat universitas di wilayah Azad Jammu & Kashmir, Pakistan. Ia menuturkan bahwa kesediaan mahasiswa untuk menabung dikarenakan memperoleh pendidikan keuangan dari orang tua, dan orang tua menjadi sumber terbaik karena dapat mengontrol pengeluaran anak-anaknya serta dapat mendorong mereka untuk menabung. Dari hasil penelitian terdahulu yang telah dipaparkan diatas, maka diajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H_{a2} : Parental Socialization berpengaruh terhadap Saving Behavior



Gambar 2. 2 Pengaruh Parental Socialization terhadap Saving Behavior

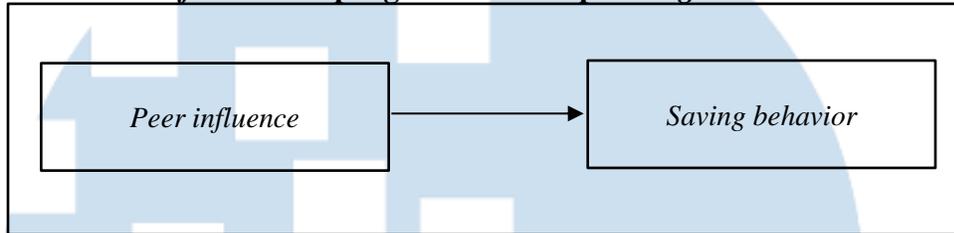
2.3.3 Pengaruh Peer Influence terhadap Saving Behavior

Peer influence didefinisikan dengan sejauh mana teman-teman sebaya dapat mempengaruhi keadaan pikiran seseorang, cara berpikir, dan perilaku seseorang (Alekan *et al.*, 2018). Seringkali dalam perilaku menabung, individu dipengaruhi oleh keputusan yang diambil oleh rekan-rekannya (Manfre, 2019). Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Karunaanithy *et al.* (2017) *peer influence* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*, teman sebaya menjadi agen sosial kedua di dalam kehidupan individu.

Hasil penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ling (2021) dimana *peer influence* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa di provinsi Guangdong, ini mengindikasikan bahwa mahasiswa mudah terpengaruh oleh teman-teman sebayanya sehingga mempengaruhi perilaku menabung mereka. Penelitian lain yang dilakukan oleh Kadir *et al.* (2021) juga menemukan hasil *peer influence* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa Universitas Teknologi Mara Segamat Campus di Johor, Malaysia. Dimana pengaruh dari teman sebaya sangat signifikan dalam membentuk perilaku menabung teman-teman yang lainnya, selain itu beberapa mahasiswa juga belajar mengenai beberapa jenis tabungan dan investasi dengan temannya dan juga saling mendorong satu sama lain untuk merencanakan masa depan. Selain itu, penelitian yang dilakukan Alshebami & Seraj (2021) menemukan *peer influence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa di Saudi Arabia.

Dari beberapa hasil penelitian yang telah disebutkan diatas, maka peneliti mengajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H_{a3} : Peer Influence berpengaruh terhadap Saving Behavior



Gambar 2. 3 Pengaruh Peer Influence terhadap Saving Behavior

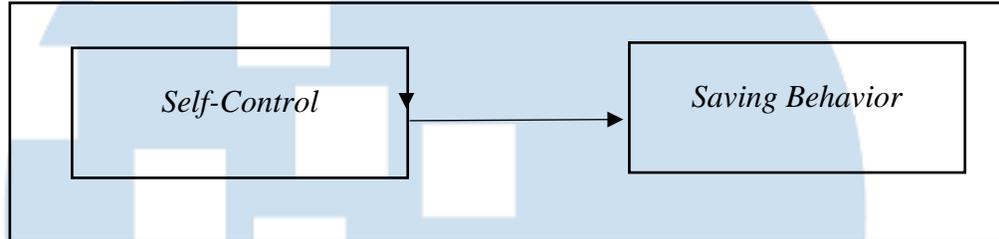
2.3.4 Pengaruh Self-Control terhadap Saving Behavior

Self-control adalah suatu aktivitas pengendalian tingkah laku yang berkaitan dengan pengendalian emosi dan dorongan-dorongan yang ada dalam diri individu tersebut supaya dapat menuju pada perilaku yang positif (Nafisah, 2020). Dalam penelitiannya Jennifer & Pamungkas (2021) ditemukan *self-control* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* generasi Z yang telah memiliki penghasilan di Jakarta.

Menurut hasil penelitian Ling (2021) diketemukan bahwa *self-control* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa di provinsi Guangdong, ini mengindikasikan bahwa mahasiswa dengan pengendalian diri yang baik akan lebih cenderung untuk menabung. Selain itu, penelitian yang dilakukan Widiantera & Suryadi (2019) juga menyatakan *self-control* berpengaruh positif signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa politeknik Bali. Lebih lanjut, penelitian dari Nafisah (2020) turut menemukan hasil *self-control* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* mahasiswa S1 Manajemen Universitas Brawijaya, dalam hasil penelitian ditunjukkan bahwa mahasiswa S1 Manajemen Universitas Brawijaya telah memiliki pendalian diri yang baik sehingga dapat mempengaruhi perilaku menabung. Pengendalian diri yang baik dalam hal ini adalah dapat mengendalikan perilaku untuk tidak konsumtif, sehingga mahasiswa dapat mengambil keputusan yang tepat dalam memakai uang bulanannya, yang mana dapat

berdampak pada perilaku menabungnya. Berdasarkan hasil beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti mengajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H_{a4} : *Self-Control* berpengaruh terhadap *Saving Behavior*



Gambar 2. 4 Pengaruh *Self-Control* terhadap *Saving Behavior*

2.4 Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai *saving behavior*, yang dijadikan referensi oleh peneliti dalam penulisan. Penelitian terdahulu tersebut dirincikan sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Tabel Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Manfaat bagi Penelitian
1.	Karunaanithy <i>et al.</i> (2017)	<i>Understanding and Responding to Youth Savings Behaviour: Evidence from Undergraduates in the War Torn Regions of Sri Lanka</i>	1. Secara Parsial <i>financial literacy</i> tidak berpengaruh terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di wilayah yang dilanda perang di Sri Lanka. 2. Secara parsial <i>parental socialization</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> . <i>Parental</i>	Jurnal Utama

			<p><i>socialization</i> memainkan peran yang sangat besar dalam mempengaruhi perilaku menabung dibandingkan faktor-faktor lainnya.</p> <p>3. Secara parsial <i>peer influence</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i>, hal itu dikarenakan teman sebaya berperan sebagai agen sosial kedua di dalam kehidupan individu.</p> <p>4. <i>Self-control</i> tidak berpengaruh terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di wilayah yang dilanda perang di Sri Lanka. Hal ini mengingat pasca perang terdapat paparan konsumerisme yang mendadak, sehingga perilaku boros terlihat di kalangan anak muda.</p>	
--	--	--	---	--

2.	Ling (2021)	<p><i>Determinants of Saving Behaviour among Universities Students in Guangdong Province</i></p>	<p>1. <i>Financial literacy</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di provinsi Guangdong, dimana ini mengindikasikan mahasiswa dengan literasi keuangan yang baik akan lebih sadar untuk menabung uangnya.</p> <p>2. <i>Parental socialization</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di provinsi Guangdong. Hal ini mengindikasikan bahwa pengaruh dari orang tua berperan dalam memimpin dan menginspirasi anak-anaknya untuk menabung.</p> <p>3. <i>Peer influence</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di</p>	<p>Pendukung Ha1, Ha2, Ha3, dan Ha4</p>
----	-------------	--	---	---

			<p>provinsi Guangdong. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa mudah dipengaruhi oleh teman-teman sebayanya sehingga mempengaruhi perilaku menabungnya.</p> <p>4. <i>Self-control</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di provinsi Guangdong. Hal ini mengindikasikan bahwa mahasiswa dengan pengendalian diri yang baik akan lebih cenderung untuk menabung.</p>	
3.	Khatun (2018)	<i>Effect of Financial Literacy and Parental Socialization on Students Savings Behavior of Bangladesh</i>	<p>1. <i>Financial literacy</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa universitas publik di Bangladesh, ini mengindikasikan semakin siswa</p>	Pendukung H _{a1} dan H _{a2}

			<p>berpengetahuan luas dalam keuangan maka mereka akan cenderung menabung uangnya.</p> <p>2. <i>Parental socialization</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa universitas publik di Bangladesh.</p>	
4.	Kadir <i>et al.</i> (2021)	<i>Saving Behavior in Emerging Country: The Role of Financial Knowledge, Peer Influence, and Parent Socialization</i>	<p>1. <i>Financial literacy</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa Universitas Teknologi Mara Segamat Campus di Johor, Malaysia.</p> <p>2. <i>Peer influence</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa Universitas Teknologi Mara Segamat Campus di Johor, Malaysia. Pengaruh yang diberikan dari teman sebaya sangat</p>	Pendukung H _{a1} dan H _{a3}

			<p>signifikan dalam membentuk perilaku menabung teman-teman yang lainnya, selain itu beberapa mahasiswa juga belajar mengenai beberapa jenis tabungan dan investasi dengan temannya dan juga saling mendorong satu sama lain untuk merencanakan masa depan.</p>	
5.	Afsar et al. (2018)	<p><i>Impact of Financial Literacy and Parental Socialization on the Saving Behavior of University Level Students</i></p>	<p><i>Parental socialization</i> berpengaruh positif signifikan <i>saving behavior</i> mahasiswa di tingkat universitas di wilayah Azad Jammu & Kashmir, Pakistan. Ketersediaan mahasiswa untuk menabung dikarenakan memperoleh pendidikan keuangan dari orang tua, dan orang tua menjadi sumber terbaik karena dapat mengontrol pengeluaran anak-anaknya</p>	<p>Pendukung H_{a2}</p>

			serta dapat mendorong mereka untuk menabung.	
6.	Alshebami & Seraj (2021)	<i>The Antecedents of Saving Behavior and Entrepreneurial Intention of Saudi Arabia University Students</i>	<i>Peer Influence</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa di Saudi Arabia.	Pendukung H _{a3}
7.	Widiantara & Suryadi (2019)	<i>Model Development of Savings Behavior for Bali State Polytechnic Students</i>	<i>Self-control</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa politeknik Bali.	Pendukung H _{a4}
8.	Nafisah (2020)	<i>Pengaruh Literasi Keuangan, Teman Sebaya, dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku</i>	<i>Self-control</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> mahasiswa S1 Manajemen Universitas Brawijaya, dalam hasil penelitian disimpulkan bahwa mahasiswa S1 Manajemen Universitas Brawijaya telah memiliki pendalian diri yang baik sehingga dapat mempengaruhi perilaku menabung. Pengendalian diri yang baik dalam hal ini adalah dapat	Pendukung H _{a4}

			mengendalikan perilaku untuk tidak konsumtif, sehingga mahasiswa dapat mengambil keputusan yang tepat dalam memakai uang bulanannya, yang mana dapat berdampak pada perilaku menabungnya.	
9.	Jennifer & Pamungkas (2021)	<i>Pengaruh Self-Control, Financial Literacy, dan Parental Socialization terhadap Saving Behavior</i>	1. <i>Self-control</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> generasi Z yang telah memiliki penghasilan di Jakarta. 2. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>saving behavior</i> generasi Z yang telah memiliki penghasilan di Jakarta.	Pendukung H _{a4} , dan H _{a2}
10.	Pamungkas <i>et al.</i> (2021)	Literasi Keuangan dan Pendapatan Usaha dalam Mempengaruhi Perilaku Menabung Pelaku UKM	Literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung UKM di Depok. Pelaku UKM yang memiliki pengetahuan, keyakinan, dan keterampilan dalam	Pendukung H _{a1}

			<p>mengelola pemasukan dan pengeluaran usahanya, maka mereka akan cenderung untuk memisahkan sebagian penghasilan dari usahanya untuk ditabung.</p>	
--	--	--	---	--

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA