

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Perilaku Keuangan Pribadi

Dalam kehidupan sehari-hari, kita melakukan banyak kegiatan yang berkaitan dengan perilaku keuangan pribadi. Perilaku keuangan pribadi merujuk pada cara seseorang mengelola uang, mengambil keputusan dalam konteks finansial, dan mengatasi masalah keuangan (Subburayan, 2023). Perilaku keuangan pribadi juga dapat didefinisikan sebagai serangkaian proses yang mengintegrasikan berbagai komponen keuangan pribadi seorang individu yang meliputi pengelolaan arus kas, manajemen risiko, strategi investasi, rencana pensiun, pajak, dan warisan (Altfest, 2004 dalam Goyal et al., 2021). Perilaku keuangan pribadi, kebiasaan belanja, dan pengelolaan keuangan memiliki kontribusi yang penting dalam membentuk stabilitas dan kesejahteraan keuangan seseorang (Lulaj, 2024).

Para peneliti telah mengidentifikasi beberapa klaster utama dalam domain perilaku keuangan pribadi yang mencakup hubungan antara literasi dan kapabilitas finansial, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku keuangan, dampak perilaku tersebut terhadap kesejahteraan finansial, dan perbedaan perilaku keuangan dalam kelompok demografis yang beragam (Shi et al., 2024). Secara historis, penelitian terkait perilaku keuangan pribadi lebih sering berfokus pada variabel-variabel non-psikologis. Literatur akademis secara konsisten menunjukkan bahwa perilaku keuangan ditentukan oleh faktor-faktor seperti pengetahuan keuangan (*financial knowledge*), sikap keuangan (*financial attitude*), dan tingkat pendapatan (*income level*) (Anggraini et al., 2022). Meski demikian, belakangan ini telah terjadi pergeseran paradigma yang cukup signifikan dalam pemahaman mengenai faktor-faktor pendukung utama perilaku keuangan. Menurut Riitsalu & Murakas (2019) pengetahuan objektif memiliki pengaruh yang lebih lemah terhadap kesejahteraan finansial jika dibandingkan dengan pengetahuan

subjektif dan perilaku. Oleh karena itu, inisiatif edukasi keuangan perlu lebih difokuskan pada pembentukan kepercayaan diri dan motivasi untuk meningkatkan kesejahteraan finansial daripada hanya mempromosikan pengetahuan dan keterampilan. Definisi kemampuan finansial (*financial capability*) yang sebelumnya hanya berfokus pada pengetahuan dan keterampilan kini perlu diperluas dengan melibatkan faktor kesempatan (*opportunities*) dan motivasi (*motivations*) (Vlaev & Elliott, 2017). Dengan demikian, program-program edukasi finansial yang hanya bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan kemungkinan akan menjadi kurang efektif karena keberhasilan dalam membentuk perilaku keuangan yang sehat juga ditentukan oleh kemampuan seseorang untuk memahami dan membentuk pola pikir, motivasi, dan kebiasaan psikologis yang mendasarinya.

Pengelolaan keuangan pribadi dinyatakan melalui aktivitas-aktivitas yang beragam seperti membayar tagihan rutin, menetapkan anggaran belanja dan pengeluaran, menyiapkan dana pensiun, membayar pajak, melunasi utang, menabung, dan berinvestasi (Di Domenico et al., 2022). Dalam jurnal yang berjudul “Financial Literacy, Financial Education and Downstream Financial Behaviors”, Fernandes et al. (2014) mengidentifikasi beberapa indikator kunci yang menandakan perilaku keuangan pribadi yang sehat seperti memiliki dana tabungan, tidak memiliki utang konsumtif, membuat keputusan investasi yang logis, mengelola arus kas dengan baik, memiliki dana pensiun, dan tidak terikat dengan masalah keuangan yang terjadi berulang-ulang. Kumpulan indikator ini mencerminkan bagaimana perilaku keuangan yang sehat dibentuk oleh berbagai tindakan yang terintegrasi. Sebagai contoh, kegagalan pada pengelolaan arus kas dapat menghambat kemampuan di area lain, seperti kebiasaan menabung, serta dapat meningkatkan kecenderungan seseorang untuk berutang. Pandangan ini mendukung validitas model penelitian yang menguji berbagai dimensi perilaku keuangan, baik yang bersifat konstruktif maupun destruktif.

2.1.1.1 *Saving & Investing* (Kebiasaan Menabung dan Berinvestasi)

Menabung dapat didefinisikan sebagai tindakan menyisihkan sebagian dari pendapatan saat ini untuk digunakan di masa depan, sedangkan investasi adalah alokasi dana dari yang telah disisihkan tersebut ke dalam instrumen-instrumen yang kemungkinan akan menghasilkan keuntungan atau imbal hasil (Gitman & Zutter, 2012). Kedua kebiasaan ini secara fundamental didasarkan pada prinsip menunda gratifikasi saat ini untuk sesuatu yang menguntungkan di masa mendatang (Xiao & Porto, 2019). Self Control-Theory, yang dikemukakan oleh Thaler & Shefrin (1981), memberikan kerangka pemahaman terkait perilaku menabung dan berinvestasi. Teori ini membahas terkait adanya konflik internal dalam diri setiap individu antara “sang perencana” (*planner*), yang berorientasi pada tujuan jangka panjang, dan “sang pelaku” (*doer*), yang berfokus pada kepuasan sesaat. Kemampuan mengontrol diri yang dimiliki oleh “sang perencana” merupakan faktor penentu yang memungkinkannya untuk mendominasi pengambilan keputusan, sehingga mendorong perilaku menabung dan berinvestasi secara konsisten. Selain kontrol diri, motivasi intrinsik juga memainkan peran penting dalam membentuk kebiasaan menabung dan berinvestasi melalui adanya kepuasan finansial (*financial satisfaction*) dan kesadaran finansial (*financial awareness*) (Deci & Ryan, 1985).

2.1.1.2 *Overspending* (Perilaku Belanja Berlebihan)

Sebagai lawan dari perilaku menabung dan berinvestasi, perilaku belanja berlebihan (*overspending*) adalah variabel yang mewakili perilaku keuangan yang sifatnya destruktif. Secara umum, *overspending* didefinisikan sebagai suatu situasi dimana seseorang membelanjakan lebih banyak uang dari yang diperolehnya (Vastag & Eisinger-Balassa, 2024). Kondisi ini dikenal juga dengan sebutan *income overspending* atau pengeluaran pendapatan yang berlebihan. Salah satu alasan utama dibalik perilaku ini adalah kolektivisme dan upaya mempertahankan kedudukan sosial (Sadigov, 2021). Alasan lain

yang menyebabkan perilaku belanja berlebihan adalah keinginan seseorang untuk menjadi bagian dari sebuah komunitas progresif dan mengisolasi dirinya dari segmen masyarakat yang dikategorikan sebagai golongan tidak mampu (Sadigov, 2020). Penelitian lain menunjukkan bahwa seseorang yang mengantisipasi pengeluaran berlebih yang tidak begitu besar di masa depan cenderung akan meningkatkan pengeluaran saat ini jika dibandingkan dengan mereka yang mengantisipasi pengeluaran berlebih dengan nominal yang tidak konsisten di masa mendatang (Zemack-Rugar & Corus, 2018). Ditinjau dari sudut pandang mahasiswa, salah satu indikator perilaku belanja berlebihan adalah perasaan bahwa uang saku yang diperoleh tidak pernah cukup untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan mereka (Supieza et al., 2025).

Penelitian menyebutkan bahwa pengendalian diri (*self-control*) yang lebih baik mampu melindungi individu dari perilaku yang merugikan seperti pembelian impulsif dan belanja yang berlebihan (Maheshwari, 2020). Menurut Sui et al. (2020), tujuan menabung (*saving goals*) dapat berperan sebagai mekanisme pengendalian diri yang menekan perilaku belanja berlebihan. Rumah tangga yang sama sekali tidak memiliki tujuan menabung cenderung membelanjakan pendapatannya secara berlebihan. Dalam hal ini, tujuan menabung yang dimaksud merupakan adaptasi dari *Maslow's Hierarchy of Needs* yang dibagi ke dalam enam kategori yakni kebutuhan pokok, dana darurat, dana pensiun, kebutuhan sosial, harga diri, dan aktualisasi diri.

Sifat materialisme yang didefinisikan sebagai kecenderungan menekankan kepemilikan akan sesuatu untuk mengejar kebahagiaan dan menjadikannya indikator kesuksesan hidup terbukti sebagai faktor yang menyebabkan perilaku belanja berlebihan dan sikap permisif terhadap pinjaman uang atau utang dalam jumlah besar untuk pembelanjaan barang-barang mewah (Richins & Dawson, 1992; Watson, 2003). Dengan kata lain, individu yang materialistik cenderung membelanjakan uangnya secara impulsif sebagai upaya untuk menampilkan status atau mencapai kepuasan eksternal yang pada akhirnya berujung pada kebiasaan berutang. Hal ini didukung oleh hasil

penelitian oleh Frigerio et al. (2020) yang menyatakan bahwa tingkat impulsivitas yang tinggi secara signifikan menjadi penentu dari meningkatnya risiko terlilit utang.

2.1.2 *Self-Determination Theory (SDT)*

Penelitian terkait motivasi seseorang dalam mengelola keuangan diperlukan untuk meningkatkan pemahaman tentang mengapa orang mengelola keuangan mereka dengan cara tertentu dan mengidentifikasi target-target yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan edukasi dan konsultasi keuangan (Di Domenico et al., 2022). Dalam penelitian ini, teori yang akan dijadikan sebagai landasan sudut pandang adalah *Self-Determination Theory (SDT)*. *Self-Determination Theory (SDT)* merupakan sebuah teori empiris mengenai motivasi, perkembangan, dan kesejahteraan manusia yang berfokus pada jenis motivasi, khususnya motivasi otonom, motivasi terkendali, dan amotivasi sebagai penentu kinerja, relasional, dan kesejahteraan (Deci & Ryan, 2008). Terdapat beberapa topik mendasar yang dibahas dalam teori ini yang telah digunakan untuk mengatasi permasalahan di berbagai bidang kehidupan yakni pengembangan kepribadian, pengaturan diri, kebutuhan psikologis universal, tujuan dan aspirasi hidup, energi dan vitalitas, proses alam bawah sadar, hubungan antara budaya dan motivasi, pengaruh lingkungan sosial terhadap motivasi, perilaku, dan kesejahteraan.

Self-Determination Theory (SDT) dibangun atas pertimbangan terhadap kapasitas diri manusia secara pribadi, termasuk kemampuannya untuk menyadari dirinya sendiri, untuk terlibat dalam pembelajaran secara aktif dan menguasai lingkungannya, untuk berupaya menginternalisasi norma-norma budaya yang berlaku di masyarakat, untuk secara reflektif menilai sikap dan nilai-nilai yang diyakininya, dan untuk mengambil keputusan yang dapat dijustifikasi berdasarkan hal-hal tersebut (Ryan et al., 2021). Teori ini telah berdiferensiasi menjadi enam teori mikro yakni teori evaluasi kognitif, teori integrasi organisme, teori orientasi kausalitas, teori kebutuhan psikologis

dasar, teori isi tujuan, dan teori motivasi hubungan, yang seluruhnya didasari pada pandangan bahwa seorang individu pada dasarnya memiliki sifat ingin tahu, termotivasi secara alami, dan berorientasi pada pertumbuhan (Martela, 2021). Fokus utama teori evaluasi kognitif (*cognitive evaluations theory*) adalah bagaimana konteks sosial mendukung atau bertentangan dengan motivasi intrinsik. Teori integrasi organisme (*organismic integration theory*) menjelaskan tentang proses bagaimana perilaku yang dimotivasi secara ekstrinsik bertransformasi menjadi perilaku otonom. Teori orientasi kausalitas (*causality orientations theory*) membahas tentang adanya variasi pada cara seseorang berorientasi dengan lingkungannya. Teori kebutuhan psikologis (*basic psychology needs theory*) mengemukakan bahwa pertumbuhan dan kesejahteraan manusia sangat dipengaruhi oleh kepuasan atau hambatan pada tiga kebutuhan psikologis yakni otonomi, kompetensi, dan keterkaitan (*relatedness*). Topik yang dikaji pada teori isi tujuan (*goal content theory*) adalah bagaimana pemenuhan tujuan intrinsik dan ekstrinsik dalam diri seseorang dapat berpengaruh pada kesejahteraannya, sedangkan teori motivasi hubungan (*relationship motivation theory*) berkonsentrasi pada faktor-faktor yang memungkinkan terciptanya hubungan interpersonal yang berkualitas.

Menurut Self-Determination Theory (SDT), pemenuhan tiga kebutuhan psikologis yang fundamental yakni kompetensi, otonomi, dan keterkaitan akan menghasilkan peningkatan motivasi diri dan kesehatan mental. Sebaliknya, terhambatnya pemenuhan ketiga kebutuhan psikologis tersebut akan menyebabkan penurunan motivasi dan kesejahteraan. Prinsip otonomi merupakan inti dari SDT. Deci & Ryan (1985) mengemukakan bahwa pilihan, pengakuan akan perasaan, dan kesempatan untuk mengarahkan diri sendiri dapat mendorong terbentuknya motivasi intrinsik karena hal-hal tersebut menumbuhkan rasa otonomi yang lebih besar pada diri seseorang. Kompetensi dihubungkan dengan rasa penguasaan (*mastery*), yakni suatu keyakinan bahwa seseorang dapat berkembang dan mencapai kesuksesan. Kebutuhan psikologis akan kompetensi dapat terpenuhi dengan baik dalam

suatu lingkungan terstruktur yang mampu menyediakan tantangan secara optimal, umpan balik yang positif, dan ruang pertumbuhan bagi seseorang (Ryan & Deci, 2020). Kebutuhan akan keterkaitan (*relatedness*) dapat terpenuhi ketika seseorang merasa diperhatikan, terhubung, dan aman dalam kebersamaannya dengan orang lain dalam komunitasnya (Ryan & Deci, 2002 dalam Autin et al., 2021). Konsep pemenuhan kebutuhan ini nyatanya sangat berguna untuk menjelaskan bagaimana kekuatan sosial dan lingkungan interpersonal yang berbeda-beda dapat memengaruhi motivasi otonom maupun motivasi terkendali. Lebih tepatnya, kita mampu memprediksi bagaimana faktor kontekstual seperti imbalan finansial, ketersediaan pilihan, dan evaluasi kinerja dapat memengaruhi motivasi, perilaku, dan kesejahteraan diri seseorang dengan menilai apakah faktor tersebut kemungkinan akan mendorong atau justru menghambat pemenuhan kebutuhan psikologisnya (Deci & Ryan, 2008).

2.1.3 Motivasi

Dari sudut pandang Self-Determination Theory (SDT), pemahaman terkait motivasi mengalami pergeseran dari sekadar mengukur kuantitas atau tingkat motivasi ke analisis kualitas atau jenis motivasi. Menurut Ratelle et al. (2007), jenis motivasi berbeda yang dimiliki oleh siswa maupun mahasiswa akan menghasilkan kemampuan penyesuaian dan ketekunan akademis pada level yang berbeda pula. Dalam penelitian yang dilakukan dengan melibatkan 5.440 siswa sekolah menengah atas dan 410 mahasiswa tahun pertama, ditemukan bahwa kelompok responden yang memiliki profil motivasi otonom lebih gigih dalam mengembangkan pendidikan jika dibandingkan dengan responden dengan profil motivasi terkendali. Jika dihubungkan dengan konteks perilaku keuangan, hasil penelitian tersebut dapat menjadi dasar untuk menjelaskan perbedaan tingkat persistensi individu dalam menabung dan berinvestasi. Sebagai contoh, dua individu mungkin sama-sama memiliki tingkat motivasi yang tinggi untuk menabung dan berinvestasi. Individu pertama termotivasi karena takut akan konflik dengan

pasangan jika tidak mengalokasikan dana untuk tabungan dan rekening investasi, artinya individu tersebut memiliki motivasi terkendali. Sementara itu, individu kedua termotivasi karena menilai kebiasaan menabung dan berinvestasi sebagai langkah penting menuju kebebasan finansial dan realisasi diri, yang berarti individu tersebut tergolong memiliki profil motivasi otonom. SDT memprediksi bahwa individu kedua akan menunjukkan tingkat ketekunan yang lebih besar, kreativitas yang lebih tinggi dalam mengatasi hambatan yang dihadapinya ketika menjalankan kebiasaan menabung dan berinvestasi, dan mengalami kesejahteraan psikologis yang lebih baik dalam prosesnya. Perbedaan kualitas dan dampak motivasi ini menjadi dasar untuk menguji motivasi otonom, motivasi terkendali, dan amotivasi dalam penelitian ini.

2.1.3.1 Autonomous Motivation (Motivasi Otonom)

Perbedaan utama yang dibahas dalam Self-Determination Theory (SDT) adalah antara motivasi otonom dan motivasi terkendali. Motivasi otonom dicirikan oleh tindakan yang didasari oleh kehendak (*volition*) dan dukungan diri (*self-endorsement*) (Deci & Ryan, 2008). Motivasi otonom terdiri atas motivasi intrinsik (*intrinsic motivation*) dan motivasi teridentifikasi (*identified motivation*). Motivasi intrinsik dicirikan oleh suatu aktivitas yang pelaksanaannya tidak bergantung pada manfaat maupun tekanan yang akan diperoleh dari sisi eksternal tetapi memberikan kepuasan atau kegembiraan tersendiri bagi individu (Ryan & Deci, 2020). Di sisi lain, motivasi teridentifikasi muncul ketika seseorang memperoleh motivasi ekstrinsik untuk melakukan suatu kegiatan dan mengidentifikasi dirinya dengan nilai dari kegiatan tersebut serta mengintegrasikannya ke dalam dirinya (Deci & Ryan, 2008). Ketika seseorang termotivasi secara otonom, ia setuju atau bersedia untuk melakukan suatu aktivitas tertentu karena adanya dorongan internal.

2.1.3.2 *Controlled Motivation* (Motivasi Terkendali)

Kebalikan dari motivasi otonom adalah motivasi terkendali yang didefinisikan sebagai suatu dorongan yang menghasilkan perilaku tertentu pada diri individu yang tidak diinisiasi atau didasari oleh kehendaknya sendiri (Ratelle et al., 2007). Motivasi terkendali nampak ketika seseorang merasa terpaksa atau memperoleh tekanan dari luar untuk mengambil suatu tindakan (Di Domenico et al., 2022). Sebagai contoh, target kinerja (*performance goals*) seringkali dirasa sebagai tekanan yang akhirnya menghasilkan motivasi terkendali pada diri seseorang (Ryan & Deci, 2020). Motivasi introjeksi dan motivasi eksternal merupakan dua jenis motivasi yang digolongkan sebagai bagian dari motivasi terkendali. Motivasi introjeksi terbentuk ketika dorongan untuk melakukan sesuatu sudah diinternalisasi secara parsial oleh individu karena dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal seperti motif persetujuan (*approval motive*), penghindaran rasa malu, pembentukan harga diri, dan perasaan yang berkaitan dengan ego. Sementara itu, motivasi eksternal muncul ketika perilaku seseorang didorong oleh faktor eksternal seperti penghargaan atau hukuman (Deci & Ryan, 2008).

2.1.3.3 *Amotivation* (Amotivasi)

Elemen yang bertolak belakang dengan motivasi otonom dan motivasi terkendali adalah amotivasi. Amotivasi didefinisikan sebagai suatu kondisi dimana seseorang memiliki niat dan motivasi yang rendah untuk melakukan tindakan tertentu (Deci & Ryan, 2008). Kondisi ini terjadi ketika seseorang tidak melihat atau menyadari adanya hubungan antara perbuatan dan konsekuensi yang mengiringinya (Ratelle et al., 2007). Menurut Ryan & Deci (2020), amotivasi sudah menjadi prediktor yang kuat terhadap rendahnya keterlibatan (*engagement*), kemauan untuk belajar (*learning*), dan kesejahteraan (*wellness*).

2.1.4 Financial Self-Awareness (Kesadaran Finansial)

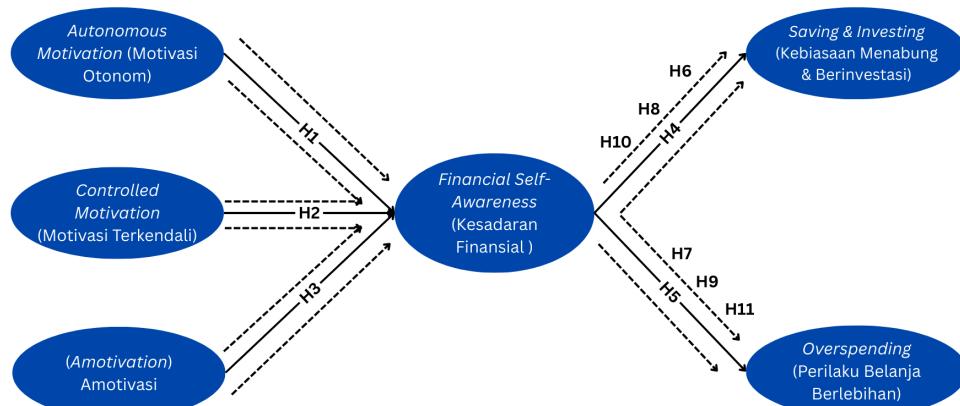
Dalam model yang menguji pengaruh motivasi terhadap perilaku, diperlukan sebuah mekanisme psikologis yang menjelaskan bagaimana dorongan internal atau eksternal diterjemahkan menjadi tindakan nyata. Dalam konteks perilaku keuangan pribadi, kesadaran finansial (*financial self-awareness*) diusulkan sebagai variabel mediasi yang krusial. Menurut Chowdhry & Dholakia (2020), kesadaran finansial (*financial self-awareness*) didefinisikan sebagai pengetahuan rinci yang dimiliki individu mengenai kondisi keuangannya saat ini yang terdiri dari aset, liabilitas (utang), dan pola pengeluarannya. Mengacu pada APLUS (Arizona Pathways to Life Success for University Students)—sebuah studi longitudinal yang diluncurkan oleh The University of Arizona pada tahun 2007—kesadaran finansial diukur melalui tiga elemen utama yakni efikasi (*efficacy*), kendali (*control*), dan sikap (*attitude*). Efikasi (*efficacy*) yang dimaksud merujuk pada penilaian diri individu terhadap kemampuannya dalam mengelola keuangan. Kendali (*control*) diartikan sebagai kapabilitas individu dalam berpegang pada rencana keuangannya. Sikap (*attitude*) yang dimaksud adalah terkait perasaan atau evaluasi terhadap perilaku keuangan seperti pencatatan pengeluaran, investasi, dan sebagainya.

Peran penting kesadaran finansial dalam memprediksi perilaku keuangan dari sisi psikologis didukung oleh bukti ilmiah. Penelitian yang dilakukan oleh Chowdhry & Dholakia (2020) menunjukkan pengaruh yang signifikan dan konsisten antara kesadaran finansial (*financial self-awareness*) dan perilaku keuangan yang diwakilkan oleh kebiasaan menabung dan berinvestasi serta kebiasaan belanja. Kesadaran finansial memiliki hubungan positif dengan kebiasaan menabung dan berinvestasi seperti mengatur dana pensiun, mempersiapkan dana darurat, dan menyisihkan dana untuk investasi. Sementara itu, kesadaran finansial memiliki hubungan yang negatif dengan kebiasaan belanja melebihi pendapatan (*overspending*). Di sisi lain, studi yang dilaksanakan oleh Di Domenico et al. (2022) menyatakan bahwa salah satu prediktor positif yang signifikan untuk kesadaran finansial adalah

motivasi otonom. Hal ini menunjukkan bahwa ketika individu termotivasi oleh keyakinan dan minat pribadi, ia secara alami akan terdorong untuk mengembangkan pemahaman secara mendalam terkait dengan kondisi keuangan pribadinya. Tanpa pemahaman yang jelas tentang situasi keuangan yang tercermin melalui komponen-komponen seperti aset, utang, dan arus kas, sulit untuk menjelaskan bagaimana jenis motivasi tertentu dapat membentuk tindakan nyata dalam konteks perilaku keuangan pribadi. Dengan demikian, kesadaran finansial bukan sekadar pengetahuan pasif, melainkan sebuah prasyarat untuk menciptakan manajemen keuangan yang terarah dan efektif.

2.2 Model Penelitian

Model penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dimodifikasi dari jurnal Di Domenico et al. (2022) yang berjudul *“Motivations for Personal Financial Management: A Self-Determination Theory Perspective”*. Berikut ini diagram yang mengilustrasikan model penelitian tersebut:



Gambar 2.1 Diagram Model Penelitian

Keterangan:

H1: *Autonomous Motivation* Berpengaruh Signifikan terhadap *Financial Self-Awareness*

H2: *Controlled Motivation* berpengaruh signifikan terhadap *Financial Self-Awareness*

H3: *Amotivation* berpengaruh signifikan terhadap *Financial Self-Awareness*

H4: *Financial Self-Awareness* berpengaruh signifikan terhadap *Saving & Investing*

H5: *Financial Self-Awareness* berpengaruh signifikan terhadap *Overspending*

H6: *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Autonomous Motivation* terhadap *Saving & Investing*

H7: *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Autonomous Motivation* terhadap *Overspending*

H8: *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Controlled Motivation* terhadap *Saving & Investing*

H9: *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Controlled Motivation* terhadap *Overspending*

H10: *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Amotivation* terhadap *Saving & Investing*

H11: *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Amotivation* terhadap *Overspending*

2.3 Pengembangan Hipotesis

Dengan mengacu pada rumusan masalah yang telah disusun, peneliti mengembangkan 11 hipotesis penelitian yang dijelaskan sebagai berikut.

2.3.1 *Autonomous Motivation* Berpengaruh Signifikan terhadap *Financial Self-Awareness*

Menurut Self-Determination Theory (SDT) yang dikembangkan oleh Deci dan Ryan (2000), motivasi otonom muncul ketika seseorang melakukan suatu tindakan secara sukarela karena didasari oleh minat, nilai pribadi, atau keyakinan bahwa perilaku tersebut penting bagi dirinya. Dalam konteks pengelolaan keuangan pribadi, motivasi otonom mendorong individu untuk

memahami, memantau, dan mengelola keuangannya secara sadar karena ia menilai perilaku tersebut sejalan dengan tujuan dan nilai hidupnya.

Penelitian oleh Di Domenico et al. (2022) menunjukkan bahwa autonomous motivation berhubungan positif secara signifikan dengan berbagai perilaku finansial adaptif seperti menabung, berinvestasi, serta financial self-awareness dan financial self-efficacy. Studi ini menemukan bahwa individu dengan motivasi otonom memiliki tingkat kesadaran finansial yang lebih tinggi karena mereka secara aktif dan sukarela terlibat dalam kegiatan seperti pencatatan pengeluaran, evaluasi kondisi keuangan, serta pemahaman terhadap produk finansial. Hal ini terjadi karena motivasi otonom membuat seseorang merasa memiliki kendali dan makna dalam aktivitas finansialnya, sehingga memperkuat kesadaran terhadap keadaan keuangannya sendiri. Dengan kata lain, autonomous motivation mendorong proses refleksi diri terhadap kondisi finansial, yang menjadi inti dari financial self-awareness.

Selain itu, penelitian Naghavi et al. (2025) memperkuat temuan ini melalui integrasi Self-Determination Theory (SDT) dan Theory of Planned Behavior (TPB). Hasilnya menunjukkan bahwa motivasi otonom (termasuk motivasi intrinsik dan identified regulation) berpengaruh positif terhadap sikap dan niat dalam perencanaan keuangan. Dalam kerangka TPB, sikap positif terhadap perencanaan keuangan lahir dari keyakinan internal bahwa pengelolaan keuangan merupakan aktivitas yang bernilai dan bermakna secara pribadi. Hal ini berimplikasi pada meningkatnya kesadaran finansial, karena individu yang secara otonom termotivasi untuk mengatur keuangannya akan lebih sadar terhadap kondisi finansial saat ini dan masa depannya. Naghavi et al. juga menegaskan bahwa dukungan otonomi dari lingkungan sosial—misalnya dari orang tua atau figur signifikan—mendorong terbentuknya motivasi otonom yang pada akhirnya memperkuat kesadaran finansial melalui pembentukan sikap positif dan reflektif terhadap keuangan pribadi.

Temuan tersebut sejalan dengan Yaban dan Gaschler (2025) yang menunjukkan bahwa autonomous motivation berhubungan positif dengan

meta-regulation dan goal engagement, yaitu kemampuan seseorang untuk menetapkan tujuan, memantau kemajuan, dan menyesuaikan strategi pencapaian. Meskipun studi ini dilakukan dalam konteks pendidikan jarak jauh, prinsip yang sama berlaku dalam pengelolaan keuangan: individu dengan motivasi otonom cenderung memiliki kesadaran diri yang lebih tinggi dalam mengatur tujuan dan perilaku finansialnya. Mereka mampu melakukan evaluasi dan refleksi terhadap keputusan keuangan secara mandiri, yang merupakan bentuk nyata dari financial self-awareness.

Berdasarkan ketiga temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa motivasi otonom berperan penting dalam membentuk kesadaran finansial. Individu yang mengelola keuangan karena dorongan internal (misalnya merasa penting untuk mandiri secara finansial, ingin mencapai stabilitas ekonomi, atau menikmati proses perencanaan keuangan) akan lebih aktif dan sadar terhadap kondisi keuangannya. Dengan demikian, autonomous motivation diharapkan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap financial self-awareness.

2.3.2 *Controlled Motivation* berpengaruh signifikan terhadap *Financial Self-Awareness*

Menurut Self-Determination Theory (SDT) yang dikembangkan oleh Deci dan Ryan (2017), *controlled motivation* (motivasi terkendali) muncul ketika seseorang melakukan suatu tindakan karena adanya tekanan eksternal atau internal, seperti tuntutan sosial, rasa bersalah, atau keinginan memperoleh penghargaan. Individu dengan motivasi terkendali tetap menunjukkan dorongan untuk bertindak, tetapi dorongan tersebut tidak sepenuhnya berasal dari keinginan pribadi yang otonom, melainkan karena rasa kewajiban atau tekanan psikologis.

Dalam konteks pengelolaan keuangan pribadi, controlled motivation dapat mendorong individu untuk terlibat dalam perilaku finansial tertentu — misalnya mencatat pengeluaran, membayar tagihan tepat waktu, atau mengatur anggaran — karena adanya rasa takut akan konsekuensi negatif, seperti penilaian sosial atau ketidaknyamanan emosional akibat merasa tidak

bertanggung jawab secara finansial (Di Domenico et al., 2022). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun controlled motivation bukan bentuk motivasi yang paling optimal, ia tetap dapat mendorong individu untuk meningkatkan perhatian dan kesadaran terhadap kondisi finansialnya (financial self-awareness).

Penelitian yang dilakukan oleh Di Domenico et al. (2022) menunjukkan bahwa motivasi terkendali memiliki hubungan positif yang signifikan dengan beberapa aspek perilaku finansial seperti menabung dan berinvestasi, meskipun efeknya tidak sekuat motivasi otonom. Dalam tabel hasil korelasi mereka, controlled motivation berhubungan positif dengan financial self-awareness ($r = 0.11, p < 0.05$), yang menunjukkan bahwa individu yang termotivasi karena tekanan sosial atau internal tetap memiliki kecenderungan untuk menyadari kondisi finansial mereka — misalnya mengetahui jumlah tabungan, aset, dan pengeluaran rutin. Artinya, tekanan sosial atau keinginan untuk mempertahankan citra diri yang baik dapat menjadi pendorong bagi seseorang untuk lebih memperhatikan dan memahami keadaan keuangannya.

Temuan ini diperkuat oleh studi longitudinal yang dilakukan oleh Riddell et al. (2023), yang meneliti peran controlled motives dalam pengaturan diri (self-regulation) terhadap tujuan menabung. Mereka menemukan bahwa motivasi terkendali berkaitan dengan bentuk regulasi diri yang kurang adaptif (*disengagement-based coping*), yang dapat menurunkan kemajuan dalam mencapai tujuan keuangan. Namun demikian, hasil mereka juga menunjukkan bahwa ketika strategi regulasi diri yang tepat diterapkan — seperti *mental contrasting with implementation intentions* (MCII) — dampak negatif dari motivasi terkendali terhadap perilaku finansial dapat berkurang. Hal ini menegaskan bahwa *controlled motivation* tetap memiliki potensi untuk menghasilkan perilaku finansial yang terarah bila didukung oleh strategi regulasi diri yang efektif, salah satunya melalui peningkatan kesadaran diri terhadap kondisi keuangan.

Dengan demikian, secara teoretis dan empiris, motivasi terkendali dapat memengaruhi kesadaran finansial individu. Meskipun didorong oleh faktor

eksternal atau tekanan internal, individu dengan motivasi terkendali cenderung menunjukkan perhatian dan keterlibatan terhadap aspek finansial mereka untuk memenuhi tuntutan sosial atau menjaga harga diri. Oleh karena itu, hubungan antara *controlled motivation* dan *financial self-awareness* diperkirakan signifikan, meskipun mungkin tidak sekuat hubungan yang dihasilkan oleh *autonomous motivation*.

2.3.3 *Amotivation* berpengaruh signifikan terhadap *Financial Self-Awareness*

Dalam kerangka Self-Determination Theory (SDT), amotivasi didefinisikan sebagai kondisi kurangnya niat atau intensi untuk bertindak. Ini merupakan titik terendah dalam kontinum motivasi, yang terjadi ketika seorang individu tidak melihat nilai atau manfaat dari suatu perilaku, atau ketika mereka merasa tidak mampu atau tidak kompeten untuk melakukannya. Dalam konteks keuangan pribadi, individu yang amotivasi merasa "tidak mampu, atau tidak berdaya" dalam mengelola keuangan mereka, atau mereka "gagal menghargai pentingnya keuangan pribadi". Di sisi lain, Kesadaran Finansial (Financial Self-Awareness) adalah variabel yang mengukur sejauh mana seorang individu mengetahui nilai pasti—seperti jumlah dolar atau suku bunga—dari berbagai komponen keuangan mereka. Variabel ini menuntut perilaku kognitif aktif yang membutuhkan usaha, pemantauan, dan pelacakan yang disengaja, seperti mengetahui secara spesifik "total kekayaan bersih" atau "jumlah utang".

Secara teoritis, hubungan negatif yang signifikan diharapkan terjadi antara amotivasi dan kesadaran finansial. Logika ini didasarkan pada fakta bahwa kesadaran finansial yang tinggi menuntut tindakan proaktif seperti memeriksa saldo, menghitung aset, dan melacak pengeluaran. Sebaliknya, amotivasi adalah ketiadaan tindakan. Seorang individu yang merasa bahwa mengelola keuangan adalah hal yang sia-sia, atau merasa tidak memiliki kapasitas untuk melakukannya, tidak akan memiliki dorongan internal untuk melakukan perilaku pemantauan yang diperlukan untuk membangun dan memelihara

kesadaran finansial. Dukungan empiris langsung untuk hubungan ini disediakan oleh Di Domenico et al. (2022), yang dalam analisis korelasinya menemukan bahwa amotivasi memiliki asosiasi negatif yang signifikan dengan kesadaran finansial.

Temuan ini diperkuat secara konseptual oleh Beierlein et al. (2025), yang menemukan bahwa amotivasi juga berhubungan negatif secara signifikan dengan "kompetensi" finansial. Kompetensi, atau keyakinan individu akan kemampuan mereka untuk mengelola keuangan dan merencanakan masa depan finansial, secara logis terkait erat dengan kesadaran. Sulit bagi seseorang untuk merasa kompeten jika mereka tidak memiliki kesadaran dasar mengenai fakta-fakta keuangan mereka. Ketika individu merasa tidak mampu (kompetensi rendah) atau tidak melihat nilai (amotivasi), mereka cenderung tidak terlibat dalam tindakan yang diperlukan untuk membangun kesadaran finansial. Oleh karena itu, diajukan hipotesis bahwa amotivasi berpengaruh signifikan terhadap kesadaran finansial.

2.3.4 *Financial Self-Awareness* berpengaruh signifikan terhadap *Saving & Investing*

Secara teoretis, *financial self-awareness* merupakan fondasi penting bagi terbentuknya perilaku *saving & investing*. Chowdhry dan Dholakia (2020) menjelaskan bahwa individu yang memiliki pemahaman jelas mengenai kondisi keuangan pribadinya lebih mampu mengevaluasi situasi finansialnya dan menentukan langkah yang tepat untuk meningkatkan kesejahteraan jangka panjang. Kompleksitas kondisi finansial yang mencakup jumlah pendapatan, saldo tabungan, tingkat bunga kredit, hingga komitmen finansial rutin menuntut kejelasan informasi agar individu dapat memilih strategi pengelolaan yang optimal. *Financial self-awareness* memberikan kejelasan yang membantu individu mengetahui opsi apa yang relevan dalam memperbaiki kondisi keuangannya (Chowdhry & Dholakia, 2020). Selain itu, kesadaran finansial membantu individu mengenali perilaku yang berpotensi merugikan dan mendorong terbentuknya respons baru yang lebih mendukung

hasil finansial yang positif. Sebagai contoh, seseorang yang menyadari bahwa ia belum memaksimalkan persiapan dana pensiunnya akan lebih terdorong untuk menambah alokasinya, sehingga perilaku *saving & investing* menjadi lebih konsisten.

Melalui studi eksperimental, Chowdhry dan Dholakia (2020) menemukan bahwa peningkatan *financial self-awareness* mendorong partisipan untuk mengalokasikan sebagian *windfall income* atau pendapatan tak terduga ke dalam tabungan dengan proporsi yang lebih besar. Pada studi skala besar lainnya yang menggunakan data National Financial Capability Study (NFCS), mereka kembali menemukan efek signifikan dan konsisten dari *financial self-awareness* terhadap berbagai indikator perilaku keuangan yang positif. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa ketika individu memiliki pemahaman yang akurat mengenai kondisi finansialnya, ia lebih mampu mengambil keputusan *saving & investing* secara terencana, disiplin, dan sesuai kapasitas keuangannya.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Bazley et al. (2020) menyoroti peran *financial self-awareness* dalam proses pengambilan keputusan investasi. Mereka menemukan bahwa individu yang sadar akan keterbatasan pengetahuannya mengenai investasi akan cenderung bersikap lebih berhati-hati dan memilih untuk tidak mengambil risiko yang tidak dipahaminya. Dalam konteks penelitian ini, *financial self-awareness* direpresentasikan melalui indikator-indikator yang menilai sejauh mana individu memahami kondisi keuangannya secara menyeluruh (Chowdhry & Dholakia, 2020). Dengan demikian, temuan Bazley et al. (2020) turut mendukung hipotesis keempat bahwa *financial self-awareness* berpengaruh terhadap *saving & investing*, karena individu dengan tingkat kesadaran finansial yang rendah cenderung menghindari kegiatan investasi dan tidak mampu membentuk perilaku *saving & investing* yang stabil.

2.3.5 *Financial Self-Awareness* berpengaruh signifikan terhadap *Overspending*

Hipotesis ini menguji hubungan antara pengetahuan spesifik individu tentang keuangan pribadinya dan perilakunya dalam mengelola pengeluaran. *Financial self-awareness* dapat didefinisikan sebagai pengetahuan pribadi tentang aset, kewajiban, dan pola pengeluaran saat ini (Chowdhry & Dholakia, 2020). Ini adalah bentuk pengetahuan yang terperinci mengenai situasi keuangan seseorang, seperti mengetahui saldo rekening, jumlah utang, dan suku bunga secara spesifik. Di sisi lain menurut Sui et al. (2020), *overspending* adalah perilaku finansial negatif yang dapat bermanifestasi dalam berbagai bentuk, termasuk: (1) *Income Overspending* (pengeluaran melebihi pendapatan), (2) *Expected Overspending* (pengeluaran melebihi anggaran atau ekspektasi normal), dan (3) *Credit Overspending* (kegagalan membayar saldo kartu kredit secara penuh). Perilaku ini juga terkait erat dengan "*unintended spending*" (pengeluaran tidak terencana) dan "*impulsive spending*" (pengeluaran impulsif).

Secara teoretis, *financial self-awareness* berperan sebagai mekanisme kontrol kognitif yang membantu individu mencegah terjadinya pengeluaran berlebihan. Chowdhry dan Dholakia (2020) memposisikan *financial self-awareness* sebagai prekursor atau syarat esensial yang memungkinkan seseorang mencapai hasil keuangan yang lebih baik. Pengetahuan yang akurat tentang pola pengeluaran merupakan aspek inti dari *financial self-awareness* yang menyediakan dasar informasi yang diperlukan untuk mengidentifikasi dan mengoreksi perilaku konsumtif yang tidak sehat.

Temuan empiris dari Chowdhry dan Dholakia (2020) memberikan dukungan kuat terhadap hubungan tersebut. Dalam studi eksperimen mereka (Studi 2), partisipan yang tingkat *financial self-awareness*-nya ditingkatkan menunjukkan kecenderungan yang lebih rendah untuk melakukan pembelian impulsif. Pada studi berikutnya (Studi 3), analisis data *cross-sectional* menunjukkan bahwa *financial self-awareness* memiliki hubungan negatif yang signifikan dengan *income overspending* serta berhubungan positif

dengan kebiasaan membuat anggaran. Hasil ini menunjukkan bahwa *financial self-awareness* tidak hanya memengaruhi persepsi finansial, tetapi juga memandu perilaku pengeluaran secara nyata.

Penelitian Sui et al. (2020) juga mendukung mekanisme tersebut, meskipun fokus utamanya adalah *mental accounting*. Mereka menemukan bahwa *expenditure forecasting* atau perkiraan pengeluaran yang sejalan dengan konsep *financial self-awareness* berpengaruh signifikan terhadap *income overspending* dan *expected overspending*. Sui et al. (2020) menyimpulkan bahwa konsumen yang mampu membuat peramalan pengeluaran secara akurat memiliki kontrol yang lebih baik terhadap kecenderungan *overspending*, memperkuat gagasan bahwa kesadaran tentang pengeluaran menjadi faktor penting dalam mencegah perilaku konsumtif berlebihan.

Selain itu, penelitian yang berfokus pada literasi keuangan turut mengonfirmasi peran pengetahuan dalam mengendalikan *overspending*. Omakhanlen et al. (2021) menemukan bahwa tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi berhubungan dengan penurunan kecenderungan untuk terlibat dalam perilaku negatif seperti pengeluaran tidak terencana. Kurangnya pengetahuan dan *financial self-awareness* dikaitkan dengan meningkatnya perilaku *impulsive spending* dan konsumsi berlebihan. Temuan yang serupa dilaporkan oleh Wankhede dan Asthana (2025), yang menemukan bahwa mahasiswa dengan tingkat literasi finansial lebih baik cenderung lebih berhati-hati dalam pengeluaran, lebih jarang berbelanja impulsif, dan lebih konsisten dalam membuat anggaran—yang pada akhirnya menurunkan risiko *overspending*. Walaupun literasi keuangan bukan identik dengan *financial self-awareness*, kedua penelitian tersebut menggarisbawahi mekanisme yang sama yakni bahwa pemahaman yang lebih baik mengenai kondisi keuangan mendorong perilaku pengeluaran yang lebih terkendali.

2.3.6. *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Autonomous Motivation, Controlled Motivation, dan Amotivation* terhadap *Saving & Investing*

Dalam kerangka Self-Determination Theory (SDT), kualitas motivasi menentukan sejauh mana individu terlibat secara sadar dalam suatu perilaku. Pada konteks pengelolaan keuangan, mediasi *financial self-awareness* muncul dari asumsi bahwa motivasi tidak secara langsung menghasilkan perilaku *saving & investing*, melainkan bekerja melalui peningkatan pemahaman individu terhadap situasi finansialnya. Dengan kata lain, *autonomous motivation, controlled motivation*, maupun *amotivation* terlebih dahulu memengaruhi tingkat *financial self-awareness*, dan *financial self-awareness* inilah yang kemudian mendukung terbentuknya perilaku *saving & investing*.

Autonomous motivation, yang didorong oleh nilai dan tujuan pribadi, diperkirakan memiliki pengaruh positif terhadap *financial self-awareness*. Di Domenico et al. (2022) menyatakan bahwa individu yang secara intrinsik menghargai pentingnya pengelolaan keuangan cenderung lebih proaktif dalam memahami kondisi finansialnya, misalnya dengan memantau pengeluaran, mengukur kemampuan menabung, atau memeriksa komposisi aset dan kewajiban. *Financial self-awareness* yang tinggi ini pada akhirnya mendukung pengambilan keputusan *saving & investing*, seperti menyisihkan dana tabungan secara rutin atau berinvestasi demi tujuan jangka panjang.

Sebaliknya, *amotivation* menggambarkan minimnya ketertarikan atau kemampuan individu untuk terlibat dalam perilaku tertentu. Temuan Di Domenico et al. (2022) menunjukkan bahwa *amotivation* berhubungan negatif dengan *financial self-awareness*. Individu yang merasa tidak mampu atau tidak melihat relevansi pengelolaan keuangan akan menghindari aktivitas seperti membuat anggaran atau memeriksa saldo rekening, sehingga tingkat *financial self-awareness* mereka tetap rendah. Rendahnya *financial self-awareness* ini pada akhirnya menghambat terbentuknya kebiasaan *saving & investing*, karena individu tidak memiliki kejelasan mengenai kapasitas keuangan atau kebutuhan tabungan mereka.

Controlled motivation memiliki dinamika yang berbeda. Jenis motivasi ini didorong oleh tekanan eksternal maupun internal seperti kewajiban, rasa bersalah, atau tuntutan sosial. Secara teori, tekanan tersebut dapat memicu perilaku kontrol diri yang bersifat sementara, misalnya memeriksa saldo hanya untuk meredakan kecemasan. Namun, dorongan semacam ini tidak selalu menghasilkan *financial self-awareness* yang mendalam atau stabil. Di Domenico et al. (2022) menemukan bahwa hubungan antara *controlled motivation* dan *financial self-awareness* sangat lemah dan menjadi tidak signifikan dalam model regresi lengkap. Temuan ini sejalan dengan penelitian Riddell et al. (2023), yang menunjukkan bahwa *controlled motivation* dapat menghambat perilaku finansial positif melalui mediator lain seperti *coping strategy* yang tidak adaptif, tetapi tidak berfungsi secara efektif dalam membentuk *financial self-awareness*.

Berdasarkan integrasi teoretis dan bukti empiris tersebut, *financial self-awareness* diperkirakan berperan sebagai mediator yang kuat pada jalur yang melibatkan *autonomous motivation* dan *amotivation*, karena kedua bentuk motivasi ini sudah terbukti secara konsisten memengaruhi tingkat kesadaran finansial individu. *Autonomous motivation* mendorong *financial self-awareness* dan pada akhirnya memperkuat perilaku *saving & investing*, sementara *amotivation* menurunkan *financial self-awareness* dan melemahkan perilaku tersebut. Sementara itu, peran *financial self-awareness* sebagai mediator pada jalur yang melibatkan *controlled motivation* masih perlu diuji lebih lanjut, mengingat bukti empiris sebelumnya menunjukkan hubungan yang lemah dan tidak konsisten antara *controlled motivation* dan *financial self-awareness*. Dengan demikian, model mediasi ini menekankan pentingnya pemahaman finansial sebagai mekanisme kognitif yang menghubungkan kualitas motivasi dengan perilaku *saving & investing*.

2.3.7 *Financial Self-Awareness* memediasi pengaruh *Autonomous Motivation*, *Controlled Motivation*, dan *Amotivation* terhadap *Overspending*

Dalam konteks perilaku konsumsi, *financial self-awareness* berperan sebagai mekanisme kognitif yang membantu individu mengenali, mengevaluasi, dan mengendalikan pola pengeluarannya. Seseorang akan sulit mengendalikan pengeluarannya apabila ia tidak menyadari bahwa perilaku belanjanya sudah berlebihan. Chowdhry dan Dholakia (2020) menegaskan bahwa *financial self-awareness* memungkinkan individu menghentikan respons perilaku yang berbahaya secara finansial dengan cara menyadari pola pengeluaran aktual dan mengambil keputusan korektif atau langkah perbaikan yang diperlukan. Ketika seseorang mengetahui secara jelas pada kategori mana ia paling banyak menghabiskan uang, ia akan lebih peka dan mampu menahan impuls pembelian serta memperbaiki perilaku yang konsumtif.

Temuan empiris dari Chowdhry dan Dholakia (2020) mendukung fungsi tersebut. Dalam studi eksperimental, peningkatan *financial self-awareness* terbukti mengurangi keinginan untuk melakukan pembelian impulsif. Pada studi *cross-sectional* yang lebih besar, *financial self-awareness* berhubungan negatif dengan perilaku *overspending*, khususnya kecenderungan untuk belanja lebih banyak daripada pendapatan. Dukungan teoretis juga diberikan oleh Sui et al. (2020) yang menemukan bahwa kemampuan melakukan *expenditure forecasting* yang selaras dengan gagasan *financial self-awareness* terbukti berhubungan signifikan dengan *income overspending* dan *expected overspending*. Sui et al. (2020) menyimpulkan bahwa konsumen yang mampu memperkirakan pengeluaran secara lebih akurat memiliki kontrol yang lebih baik terhadap kecenderungan untuk belanja berlebihan.

Dengan mempertimbangkan landasan teoretis tersebut, *financial self-awareness* diperkirakan dapat bertindak sebagai mediator dalam hubungan antara berbagai jenis motivasi dan perilaku *overspending*. Temuan Di Domenico et al. (2022) memberikan gambaran awal mengenai jalur yang menghubungkan motivasi dengan perilaku keuangan pribadi. Mereka

menemukan bahwa *amotivation* berhubungan positif dengan perilaku *overspending*, yang mengindikasikan bahwa kurangnya motivasi dapat meningkatkan risiko konsumsi berlebihan. Sebaliknya, *autonomous motivation* tidak menunjukkan hubungan langsung yang kuat dengan *overspending*, sehingga efeknya mungkin bekerja melalui mekanisme lain, salah satunya melalui peningkatan *financial self-awareness*. Ketika individu memiliki *autonomous motivation*, mereka lebih mungkin mengadopsi pemahaman finansial yang baik, dan pemahaman ini pada akhirnya membantu menekan kecenderungan *overspending*.

Peran *controlled motivation* dalam konteks ini masih belum jelas secara konseptual. Tekanan eksternal atau rasa wajib dapat mendorong individu memantau pengeluarannya dengan terpaksa, tetapi belum tentu menghasilkan *financial self-awareness* yang stabil atau mendalam. Oleh karena itu, pengaruh *controlled motivation* terhadap perilaku *overspending* melalui *financial self-awareness* masih perlu diuji secara empiris.

Secara keseluruhan, landasan teoretis dan bukti dari penelitian terdahulu sebelumnya menunjukkan bahwa *financial self-awareness* berpotensi menjadi jalur penting yang menghubungkan motivasi, baik *autonomous motivation* maupun *amotivation*, dengan perilaku *overspending*. Namun, peran mediasi pada jalur *controlled motivation* masih belum konsisten dan karenanya perlu dilakukan analisis lebih lanjut.

2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti (Tahun)	Judul Artikel & Nama Jurnal	Hasil Penelitian	Manfaat bagi Penelitian
1.	Di Domenico, S. I., et al. (2022)	Motivations for personal financial management: A Self-	Penelitian ini menerapkan SDT secara langsung ke manajemen keuangan pribadi.	Artikel ini menjadi landasan teoretis utama bagi penelitian ini karena secara

		<p>Determination Theory perspective</p> <p>Nama Jurnal: <i>Frontiers in Psychology</i></p>	<p>Hasilnya menunjukkan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Motivasi Otonom berhubungan positif dengan perilaku keuangan yang baik (misalnya, menabung, investasi, efikasi diri finansial, dan kesejahteraan finansial). 2. Motivasi Terkontrol berhubungan negatif dengan kesejahteraan finansial. 3. Amotivasi berhubungan positif dengan <i>overspending</i> (pengeluaran berlebih). 	<p>langsung menerapkan Self-Determination Theory (SDT) dalam konteks <i>personal financial management</i>.</p>
2.	Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008)	<p>Self-Determination Theory: A Macrotheory of Human Motivation, Development, and Health</p> <p>Nama Jurnal: <i>Canadian Psychology /</i></p>	<p>Menguraikan teori SDT secara menyeluruh, menjelaskan peran otonomi, kompetensi, dan keterhubungan dalam membentuk motivasi dan kesejahteraan</p>	<p>Membahas tentang konsep <i>self-determination theory</i> (SDT) yang merupakan landasan dari pengukuran variabel motivasi dalam penelitian ini.</p>

		Psychologie canadienne	individu di berbagai konteks kehidupan (kerja, pendidikan, kesehatan, dan hubungan sosial).	
3.	Chowdhry, N., & Dholakia, U. (2020)	Know Thyself Financially: How Financial Self-Awareness Can Benefit Consumers and Financial Advisors Nama Jurnal: Financial Planning Review	Kesadaran finansial (<i>financial self-awareness</i>)—pengetahuan mendetail tentang aset, utang, dan pola pengeluaran pribadi—berhubungan positif dengan kepuasan dan keputusan finansial yang baik. Efek positif ini dimediasi oleh efikasi diri finansial (<i>financial self-efficacy</i>). Literasi finansial (pengetahuan umum) memperkuat hubungan kesadaran finansial dengan perilaku menabung dan berinvestasi.	Mendasari dipilihnya kesadaran finansial (<i>financial self-awareness</i>) sebagai variabel mediasi untuk model penelitian ini.
4.	Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2020)	Intrinsic and Extrinsic Motivation from a Self-Determination Theory Perspective: Definitions, Theory,	Menjelaskan secara komprehensif perbedaan antara motivasi intrinsik dan ekstrinsik dalam kerangka SDT. Penelitian ini menegaskan	Menyediakan definisi teoritis yang akurat untuk semua konstruk SDT yang digunakan dalam penelitian ini.

		<p>Practices, and Future Directions</p> <p>Nama Jurnal: <i>Contemporary Educational Psychology</i></p>	<p>bahwa pemenuhan kebutuhan dasar psikologis (<i>autonomy, competence, relatedness</i>) dapat meningkatkan motivasi otonom dan hasil positif pada berbagai bidang, termasuk pendidikan dan perilaku individu.</p>	
5.	Ratelle, C. F., Guay, F., Vallerand, R. J., Larose, S., & Senécal, C. (2007)	<p>Autonomous, Controlled, and Amotivated Types of Academic Motivation: A Person-Oriented Analysis</p> <p>Nama Jurnal: <i>Journal of Educational Psychology</i></p>	<p>Penelitian ini menggunakan SDT untuk mengidentifikasi profil motivasi pada siswa.</p> <p>Ditemukan bahwa siswa tidak hanya memiliki satu jenis motivasi. "High Autonomous/High Controlled" (memiliki motivasi otonom dan terkontrol yang sama-sama tinggi) ternyata menunjukkan penyesuaian akademik yang tinggi. Di tingkat universitas, profil "Otonom Murni" (Tinggi Otonom/Rendah Terkontrol) menunjukkan persistensi</p>	<p>Mengklarifikasi perbedaan struktural dan fungsional antara <i>autonomous motivation, controlled motivation</i>, dan <i>amotivation</i> dalam kerangka Self-Determination Theory serta menunjukkan bahwa ketiga jenis motivasi tersebut tidak hanya berbeda secara konsep, tetapi juga menghasilkan pola perilaku, kesejahteraan, dan keterlibatan yang berbeda pada individu.</p>

			(kegigihan) yang lebih baik.	
6.	Goyal, K., Kumar, S., & Xiao, J. J. (2021)	Antecedents and consequences of Personal Financial Management Behavior: a systematic literature review and future research agenda Nama Jurnal: International Journal of Bank Marketing	Jurnal ini mengidentifikasi berbagai antecedent (penyebab) Personal Financial Management Behavior (PFMB), terutama faktor psikologis (sikap, efikasi diri, <i>locus of control</i>) dan faktor sosial (sosialisasi keuangan). Konsekuensi dari PFMB adalah kesejahteraan dan kepuasan finansial.	Memvalidasi <i>research gap</i> dalam penelitian ini. Memperkuat argumen bahwa penelitian ini mengisi kesenjangan dengan menawarkan SDT sebagai kerangka kerja teoritis baru yang kuat untuk menjelaskan perilaku keuangan pribadi.
7.	Beierlein, J. (2025)	Creating and Testing a Personal Finance Motivation Scale Based on Self-Determination Theory Nama Jurnal: Financial Planning Review	Penelitian ini mengembangkan dan menguji Personal Finance Motivation Scale berbasis Self-Determination Theory, yang membedakan enam jenis regulasi motivasi dalam konteks pengelolaan keuangan pribadi: <i>intrinsic, integrated, identified, introjected, external regulation</i> , dan	Menyediakan bukti empiris terkait adaptasi konstruk <i>autonomous motivation, controlled motivation, dan amotivation</i> pada domain <i>personal financial management</i> .

			<p><i>amotivation.</i> Analisis faktor konfirmatori menunjukkan bahwa struktur enam faktor tersebut memiliki fit yang baik dan reliabilitas yang tinggi. Skala ini juga terbukti berkorelasi positif dengan kebutuhan psikologis dasar (<i>autonomy, competence, relatedness</i>) dan pentingnya keuangan pribadi, serta mampu memprediksi berbagai perilaku pengelolaan keuangan yang adaptif.</p>	
8.	Zemack-Rugar, Y., & Corus, C. (2018)	<p>The effects of anticipated goal-inconsistent behavior on present goal choices</p> <p>Nama Jurnal: Psychology & Marketing</p>	<p>Ketika kegagalan di masa depan dianggap tidak dapat diubah, beberapa orang (yang memiliki skor "respons terhadap kegagalan" yang tinggi) justru semakin boros di masa sekarang. Jika dianggap bisa diubah, perilaku boros itu diabaikan.</p>	<p>Menjelaskan perilaku belanja berlebihan (overspending) yang dihubungkan dengan kegagalan mengontrol diri (<i>self-regulation</i>).</p>
9.	Vastag, T., & Eisinger-Ba	Systematic Literature Review on	Studi ini menemukan adanya	Menegaskan adanya <i>research gap</i> terkait

	lassa, B. (2024)	<p>Overspending and Sustainable Budgeting: Insights for Hungarian Households</p> <p>Nama Jurnal: Sustainability</p>	<p>kesenjangan penelitian pada irisan antara <i>overspending</i> dan <i>family budget</i> (anggaran keluarga) di tingkat mikro (rumah tangga).</p> <p>Hasil penelitian juga menyatakan bahwa <i>overspending</i> sering dihubungkan dengan <i>impulse buying</i>, penggunaan kartu kredit, dan kurangnya motivasi (<i>lack of motivation</i>).</p>	<p><i>overspending</i> di ranah keuangan rumah tangga dan individu, sehingga mendukung relevansi penelitian ini yang secara spesifik mengkaji <i>overspending</i> di kalangan Gen Z Indonesia serta mengaitkannya dengan <i>financial self-awareness</i> dan motivasi berdasarkan Self-Determination Theory.</p>
10.	Sui, L., Sun, L., & Geyfman, V. (2020)	<p>An assessment of the effects of mental accounting on overspending behaviour: An empirical study</p> <p>Nama Jurnal: International Journal of Consumer Studies</p>	<p>Mental accounting (akuntansi mental) dilihat sebagai perangkat self-control (kontrol diri) untuk mencegah overspending.</p> <p>Penelitian ini mengidentifikasi 3 jenis overspending:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Income overspending (pengeluaran > pendapatan). 2. Expected overspending 	<p>Menjadi rujukan konseptual bagi penelitian ini dalam mendefinisikan perilaku <i>overspending</i>, sekaligus mendukung argumentasi bahwa peningkatan <i>financial self-awareness</i> berpotensi menurunkan kecenderungan <i>overspending</i> pada Gen Z.</p>

			<p>(pengeluaran > ekspektasi).</p> <p>3. Credit overspending (tidak melunasi saldo kartu kredit).</p> <p>Ketiganya dipengaruhi secara berbeda oleh alokasi kekayaan, penetapan tujuan tabungan, dan perkiraan pengeluaran.</p>	
--	--	--	---	--

