

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar Penelitian

2.1.1 Theory of Planned Behaviour

Theory of Planned Behaviour (TPB) atau Teori Perilaku Terencana yang dikemukakan oleh Icek Ajzen pada tahun 1985 adalah sebuah teori psikologi yang bertujuan untuk menjelaskan bagaimana sikap, norma sosial, dan kontrol terhadap perilaku dapat mempengaruhi niat individu dalam melakukan suatu tindakan. Teori ini menyarankan bahwa perilaku manusia tidak hanya dipengaruhi oleh sikap terhadap suatu objek atau situasi, tetapi juga oleh niat (*intentions*) dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi kemampuan individu untuk mengontrol perilaku tersebut.

Menurut teori TPB, semakin positif sikap terhadap perilaku, semakin kuat keputusan untuk melakukan perilaku tersebut. Sikap dapat diartikan sebagai “perasaan positif atau negatif yang dimiliki individu mengenai pelaksanaan perilaku yang dimaksud” (Ngo & Ha, 2023).

Teori ini terdiri dari tiga komponen utama yang memengaruhi niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku: sikap (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioural control*). Sikap merujuk pada evaluasi individu terhadap suatu perilaku, apakah mereka menganggapnya sebagai suatu tindakan positif atau negatif. Norma subjektif (*subjective norm*) atau dikenal juga dengan Lingkungan Sosial adalah Persepsi individu mengenai tekanan sosial atau harapan dari orang lain di sekitarnya, Yang

dapat memengaruhi keputusan individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Kontrol perilaku yang dipersepsikan (*perceived behavioural control*) atau biasa disebut *Self-Efficacy* merujuk pada sejauh mana individu merasa memiliki kemampuan atau kontrol atas pelaksanaan suatu perilaku, termasuk faktor-faktor eksternal yang mungkin membatasi atau mendukung kemampuan tersebut.

Niat adalah faktor yang paling langsung mempengaruhi perilaku aktual menurut TPB. Niat ini merupakan indikasi sejauh mana seseorang bersedia atau berencana untuk melakukan suatu tindakan. Niat ini dipengaruhi oleh ketiga komponen sebelumnya. Seseorang yang memiliki sikap positif terhadap suatu perilaku, merasakan tekanan sosial yang mendukung untuk melakukan perilaku tersebut, dan merasa memiliki kontrol atas pelaksanaannya, akan lebih cenderung untuk berniat melakukan perilaku tersebut. (Alhamad & Donyai, 2021)

Namun, TPB juga mengakui bahwa meskipun niat adalah prediktor utama perilaku, beberapa faktor eksternal yang tidak dapat diprediksi dapat menghalangi perilaku tersebut. Misalnya, meskipun seseorang berniat untuk menabung secara rutin tetapi faktor-faktor seperti FOMO (*Fear of Missing Out*) dan belanja berlebihan dapat menjadi hambatan. Oleh karena itu, TPB menekankan pentingnya faktor kontrol perilaku yang dipersepsikan, yang mengukur sejauh mana individu merasa dapat mengatasi hambatan eksternal tersebut.

Secara keseluruhan, TPB memberikan kerangka kerja yang sangat berguna untuk memahami keputusan dan perilaku manusia, serta faktor-faktor yang

membentuknya. Teori ini telah diterapkan dalam banyak bidang penelitian, seperti perubahan perilaku investasi, perilaku konsumen, dan perilaku menabung. Dengan mempelajari sikap, norma sosial, dan kontrol perilaku, TPB dapat membantu merancang intervensi yang lebih efektif dalam memotivasi individu untuk mengubah perilaku mereka.

2.1.2 Teori Variabel Y dan X

2.1.2.1 Perilaku Keuangan (Y)

Perilaku keuangan merupakan suatu perilaku individu yang mempelajari tentang bagaimana manusia secara nyata berperilaku dalam membuat keputusan keuangan. Seseorang dengan perilaku keuangan yang bertanggung jawab cenderung lebih efisien dan efektif dalam mengelola uangnya, seperti merencanakan anggaran, menghemat uang, mengontrol belanja, berinvestasi, serta membayar kewajiban tepat waktu (Wilda Rahmayanti, Hanifah Sri Nuryani, 2022).

Perilaku keuangan merupakan kemampuan seseorang dalam mengelola keuangan harian, termasuk dalam hal perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, serta menabung untuk masa depan. Perkembangan perilaku ekonomi dan besarnya pendapatan yang diterima mempengaruhi keinginan individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Raudhah Jannatun et al., 2023).

Perilaku keuangan adalah proses penerimaan, pengalokasian, dan pemanfaatan sumber daya keuangan berdasarkan tujuan tertentu. Hal ini mencakup kemampuan individu untuk mengelola, merencanakan, membuat anggaran,

menyimpan, menggunakan, serta mengendalikan keuangan harian. Tujuan utama perilaku keuangan adalah agar individu dapat mengelola keuangannya dengan baik dan memenuhi kebutuhan hidupnya (Wiranti, 2022).

Menurut Adiputra & Patricia (2020), perilaku keuangan merupakan cara individu bertindak ketika dihadapkan pada keputusan-keputusan yang berhubungan dengan keuangan, seperti merencanakan, mengelola, dan menabung dengan tujuan untuk mencapai kemakmuran finansial.

Financial behavior menjadi salah satu aspek penting, terutama bagi individu yang merencanakan tujuan atau target keuangan jangka panjang, seperti seseorang yang ingin menonton konser idola favorit di akhir tahun atau membeli kendaraan pribadi setelah memperoleh penghasilan. Dengan adanya tujuan keuangan, individu dapat mengendalikan diri untuk menghindari pemborosan, serta memilih untuk menganggarkan dan menyisihkan sebagian uang yang diperoleh, misalnya dengan menabung atau berinvestasi. Tanpa *financial behavior* yang baik, kemungkinan besar tujuan keuangan individu tidak akan tercapai.

Tujuan perilaku keuangan adalah untuk memahami dan menjelaskan bagaimana faktor-faktor seperti psikologis serta emosional dalam memengaruhi keputusan keuangan individu dan pasar. Berikut adalah beberapa tujuan utama dari studi perilaku keuangan:

1. Memahami Pengambilan Keputusan

Salah satu tujuan utama perilaku keuangan adalah untuk menggali bagaimana individu membuat keputusan investasi. Dengan memahami bias

kognitif, emosi, dan motivasi yang memengaruhi pilihan investasi, peneliti dan praktisi Dapat membantu investor dalam membuat keputusan yang lebih terukur dan berdasarkan pertimbangan yang lebih rasional sehingga dapat mengurangi dampak dari keputusan yang dipengaruhi oleh emosi.

2. Meningkatkan Strategi Investasi

Dengan memahami pola perilaku investor, para profesional keuangan dapat mengembangkan strategi investasi yang lebih efektif. Ini termasuk merancang produk keuangan yang sesuai dengan preferensi psikologis investor, serta menciptakan mekanisme pengelolaan risiko yang lebih baik. Misalnya, memahami bahwa investor cenderung menghindari risiko dapat membantu dalam merancang portofolio yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

3. Menganalisis Dinamika Pasar

Teori perilaku keuangan bertujuan untuk menjelaskan mengapa pasar terkadang berperilaku tidak rasional. Dengan memahami perilaku kelompok dan bias sosial, analis dapat lebih baik dalam memprediksi pergerakan pasar, termasuk gelembung dan penurunan harga. Ini membantu dalam pengembangan model yang lebih akurat untuk analisis pasar dan pengambilan keputusan investasi.

4. Meningkatkan Edukasi Keuangan

Salah satu tujuan penting lainnya adalah meningkatkan pemahaman dan literasi keuangan masyarakat. Dengan menyadarkan individu tentang bias

dan kesalahan berpikir yang umum, mereka dapat belajar untuk mengenali dan mengatasi kesalahan ini dalam pengambilan keputusan keuangan sehari-hari.

5. Mendorong Perilaku Keuangan yang Lebih Sehat

Perilaku keuangan juga bertujuan untuk mempromosikan perilaku keuangan yang lebih baik, seperti menabung, berinvestasi secara bijaksana, dan mengelola utang dengan efektif. Dengan memahami apa yang memengaruhi perilaku keuangan, individu dapat dilengkapi dengan alat dan strategi untuk mencapai tujuan keuangan mereka dengan lebih efisien.

Indikator perilaku keuangan adalah alat atau metrik yang digunakan untuk mengukur dan menganalisis bagaimana faktor-faktor seperti psikologis serta emosional dalam memengaruhi keputusan keuangan individu dan pasar. Berikut adalah beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku keuangan seseorang:

1. Konsumsi (*Consumption*)

Konsumsi merupakan seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh individu untuk membeli berbagai barang dan jasa. Perilaku keuangan seseorang dapat terlihat dari bagaimana cara orang tersebut melakukan kegiatan konsumsi seperti jenis barang yang dibeli dan alasan di balik keputusan pembeliannya.

2. Manajemen Arus Kas (*Cashflow Management*)

Arus kas merupakan indikator utama yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan, yaitu ukuran kemampuan individu untuk memenuhi segala

kewajiban biaya yang dimilikinya. *Cash flow management* yang baik melibatkan tindakan penyeimbangan antara pemasukan dan pengeluaran uang tunai. *Cash flow management* dapat dinilai dari apakah seseorang membayar tagihan tepat waktu, memperhatikan bukti atau catatan pembayaran, serta membuat anggaran dan perencanaan keuangan untuk masa depan.

3. Tabungan Dan Investasi (*Saving and Investment*)

Tabungan adalah tindakan menyisihkan sebagian pendapatan yang tidak digunakan untuk konsumsi dalam suatu periode tertentu. Memiliki tabungan sangat penting karena seseorang tidak dapat memprediksi dengan pasti apa yang akan terjadi di masa depan, sehingga uang perlu disisihkan untuk menghadapi kejadian tak terduga. Sementara itu, investasi merupakan kegiatan mengalokasikan atau menanamkan sumber daya yang dimiliki saat ini dengan tujuan untuk memperoleh manfaat di masa depan.

2.1.2.2 *Financial Education* (X1)

Financial Education atau pendidikan keuangan merujuk pada proses pembelajaran yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman individu tentang konsep, produk, dan prinsip keuangan. Pendidikan ini penting untuk membantu orang dalam membuat *financial decision* yang lebih bijak sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan finansial mereka. Berkat *Financial Education*, individu dapat mengambil keputusan sesuai kebutuhannya sehingga setiap individu dapat lebih siap menghadapi guncangan ekonomi makro (Tambun et al., 2022).

Pendidikan keuangan adalah kemampuan dalam mengelola uang dan keuangan dengan efisien, tidak hanya bagi para profesional di sektor investasi dan perbankan, tetapi juga bagi setiap individu yang bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan dalam kehidupan sehari-hari mereka. Kemampuan ini dikenal dengan istilah *Financial Education* (Atikah & Kurniawan, 2021).

Pendidikan keuangan mencakup upaya untuk membedakan pilihan finansial, mendiskusikan masalah keuangan tanpa rasa malu, merencanakan masa depan, serta merespons peristiwa yang mempengaruhi keputusan keuangan sehari-hari termasuk kejadian-kejadian ekonomi. Pendidikan keuangan terjadi ketika individu memiliki keterampilan dan kemampuan yang memungkinkan mereka untuk memanfaatkan sumber daya yang ada dalam mencapai tujuan mereka.

Tujuan pendidikan keuangan (*Financial Education*) sangat beragam dan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman serta keterampilan individu dalam mengelola keuangan pribadi. Berikut adalah beberapa tujuan utama dari pendidikan keuangan:

1. Persiapan Untuk Masa Depan

Salah satu tujuan penting pendidikan keuangan adalah mempersiapkan individu untuk masa depan, termasuk perencanaan pensiun. Individu yang tereduksi secara finansial lebih cenderung merencanakan keuangan jangka panjang dengan baik.

2. Mendorong Kebiasaan Menabung dan Investasi

Pendidikan keuangan bertujuan untuk mendorong individu mengembangkan kebiasaan menabung dan berinvestasi. Ini termasuk memahami pentingnya membangun dana darurat dan mempersiapkan masa depan melalui investasi yang bijaksana.

3. Meningkatkan Kemandirian Finansial

Pendidikan keuangan bertujuan untuk meningkatkan kemandirian finansial individu, sehingga mereka dapat mengelola keuangan mereka sendiri tanpa bergantung pada bantuan eksternal. Ini juga membantu membangun kepercayaan diri dalam pengambilan keputusan keuangan.

4. Keputusan Keuangan yang Lebih Bijak

Pendidikan keuangan membantu individu memahami berbagai konsep dan produk keuangan, sehingga mereka dapat mengambil keputusan yang lebih baik mengenai pengelolaan uang. Ini termasuk penganggaran, investasi, dan pengelolaan utang, yang semuanya dapat meningkatkan kesehatan finansial secara keseluruhan.

5. Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi

Pada tingkat masyarakat, pendidikan keuangan berkontribusi pada stabilitas ekonomi. Individu yang lebih terdidik secara finansial cenderung berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi yang lebih produktif dan dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Variabel dalam *Financial Education* dapat digunakan untuk mengukur kemampuan individu dalam hal pemahaman tentang penganggaran, nilai tukar

uang, tabungan, pinjaman, pencatatan keuangan, investasi, fitur layanan keuangan, serta sikap terhadap pengeluaran uang.

2.1.2.3 Lingkungan Sosial (X2)

Lingkungan Sosial dalam konteks perilaku keuangan merujuk pada pengaruh dari keluarga, teman, rekan kerja, komunitas, dan norma budaya yang membentuk cara individu mengelola dan membuat keputusan keuangan. Lingkungan Sosial juga biasa dikenal sebagai *Subjective Norm*.

Subjective Norm atau Norma Subjektif adalah sebuah konstruksi dalam psikologi sosial yang merujuk pada tekanan sosial atau ekspektasi yang dirasakan individu untuk terlibat dalam perilaku tertentu. Norma subjektif pada dasarnya adalah persepsi kita tentang pengaruh sosial normatif. Norma subjektif mencerminkan sejauh mana individu berpikir orang lain yang penting bagi mereka ingin mereka melakukan perilaku yang dimaksud dan seberapa termotivasi mereka untuk mematuhi tekanan sosial yang dirasakan ini (Viktoriya Sus, 2023).

Berikut adalah beberapa aspek penting dari Lingkungan Sosial yang dapat memengaruhi perilaku keuangan:

1. Pengaruh Keluarga

Keluarga sering menjadi sumber utama pendidikan keuangan. Nilai dan kebiasaan yang diajarkan oleh orang tua dapat membentuk sikap anak terhadap uang, seperti pentingnya menabung atau investasi. Keluarga dapat memberikan dukungan emosional dalam proses pengambilan keputusan

keuangan yang dapat membantu individu merasa lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka.

2. Teman dan Jaringan Sosial

Teman sebaya dapat memengaruhi cara individu membelanjakan uang, menabung, atau berinvestasi. Jika teman-teman terlibat dalam perilaku boros atau berinvestasi secara agresif, individu mungkin merasa terdorong untuk mengikuti. *Herding Behavior*, yaitu keinginan untuk diterima dalam kelompok sosial dapat menyebabkan individu ikut-ikutan dalam keputusan keuangan, meskipun keputusan tersebut tidak rasional.

3. Budaya dan Nilai Sosial

Budaya tempat seseorang tumbuh dapat mempengaruhi pandangan mereka tentang uang, pengelolaan utang, dan investasi. Misalnya, dalam beberapa budaya, menabung dianggap lebih penting daripada menghabiskan uang untuk konsumsi. Di beberapa komunitas, kesuksesan finansial dapat dilihat sebagai ukuran status sosial, yang dapat memengaruhi perilaku belanja dan investasi individu.

4. Komunitas dan Lingkungan Ekonomi

Lingkungan Sosial dapat memengaruhi akses individu ke sumber daya keuangan, seperti lembaga keuangan, informasi keuangan, dan pendidikan. Komunitas dengan akses terbatas dapat menghambat pengelolaan keuangan yang baik. Program dukungan di lingkungan komunitas, seperti kelompok

belajar atau konseling keuangan, dapat membantu individu meningkatkan literasi keuangan dan mengelola utang dengan lebih baik.

5. Media dan Informasi

Media massa dan media sosial dapat membentuk pandangan individu tentang uang dan investasi. Iklan, berita, dan tren di media sosial dapat memengaruhi keputusan keuangan dan pola konsumsi. Ketersediaan informasi keuangan yang relevan dan akurat di Lingkungan Sosial juga dapat mendukung individu dalam mengambil keputusan yang lebih bijak.

2.1.2.4 *Self-Efficacy* (X3)

Self-Efficacy adalah konsep yang dikemukakan oleh psikolog Albert Bandura, yang menggambarkan keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam mengorganisir dan melaksanakan suatu tindakan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Konsep ini sangat penting dalam konteks perilaku, termasuk perilaku keuangan, karena dapat memengaruhi motivasi, ketekunan, dan hasil yang dicapai. *Self-Efficacy* juga biasa dikenal sebagai *Perceive Behaviour Of Control*.

Dalam konteks penelitian ini, *Self-Efficacy* dapat dikaitkan dengan aspek keuangan dan dikenal sebagai *Financial Self-Efficacy*. Menurut Atikah & Kurniawan (2021), *Financial Self-Efficacy* merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuannya dalam mencapai tujuan keuangan, yang dipengaruhi oleh berbagai factor seperti keterampilan keuangan, kepribadian, faktor sosial, serta faktor lainnya.

Financial *Self-Efficacy* adalah penilaian individu terhadap dirinya sendiri atau tingkat keyakinan mengenai seberapa besar kemampuannya dalam menyelesaikan tugas-tugas keuangan tertentu untuk mencapai hasil yang diinginkan (Marini & Hamidah, 2021).

Financial *Self-Efficacy* merupakan keyakinan individu terhadap kemampuannya sendiri untuk mengelola keuangan pribadi. Keyakinan ini dapat berdampak positif pada perilaku pengelolaan keuangan, terutama jika seseorang memiliki pemahaman yang kuat tentang keuangan dan percaya pada kemampuannya untuk mengelola keuangannya. Dengan kata lain, cara seseorang mengelola keuangan mereka sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan diri mereka dalam hal pengelolaan keuangan pribadi (Tambun & Manuel, 2023).

Ciri-ciri *Self-Efficacy* yang tinggi pada seseorang antara lain adalah kemampuan untuk mengembangkan minat yang lebih dalam terhadap kegiatan yang diikuti, membangun komitmen yang kuat terhadap minat dan aktivitas tersebut, cepat bangkit dari kegagalan dan kekecewaan, serta melihat tantangan sebagai tugas yang harus diselesaikan dengan sukses. Di sisi lain, ciri-ciri *Self-Efficacy* yang rendah pada seseorang meliputi kecenderungan untuk menghindari tugas yang menantang, merasa bahwa tugas dan situasi sulit berada di luar kemampuan mereka, belajar dari kegagalan pribadi dan hasil negatif, serta cepat kehilangan kepercayaan pada kemampuan diri.

Self-Efficacy atau keyakinan individu terhadap kemampuan mereka dalam mencapai tujuan dibentuk oleh beberapa faktor. Berikut merupakan beberapa faktor utama yang dapat membangun *Self-Efficacy*:

1. Pengalaman Masa Lalu

Keberhasilan dan Kegagalan: Pengalaman sebelumnya sangat berpengaruh. Keberhasilan dalam mencapai tujuan atau menyelesaikan tugas tertentu dapat meningkatkan *Self-Efficacy*, sementara kegagalan bisa menurunkannya. Pengalaman positif memberi rasa percaya diri yang lebih besar.

2. Pengalaman *Vicarious*

Observasi Orang Lain: Melihat orang lain, terutama yang dianggap sebagai panutan atau yang memiliki kesamaan latar belakang, berhasil dalam tugas tertentu dapat meningkatkan keyakinan individu. Proses ini dikenal sebagai "*modeling*" di mana individu belajar dan terinspirasi dari keberhasilan orang lain.

3. Dukungan Sosial

Dukungan dari keluarga, teman, dan rekan kerja sangat penting. Umpan balik positif dan dorongan dari orang lain dapat memperkuat keyakinan seseorang akan kemampuannya. Serta, Bimbingan dari mentor atau pemimpin yang memberikan dukungan emosional dan praktis juga dapat meningkatkan *Self-Efficacy*.

4. Reaksi Emosional dan Psikologis

Kemampuan individu untuk mengelola stres dan emosi dapat memengaruhi *Self-Efficacy*. Rasa cemas atau stres dapat menurunkan keyakinan, sementara keterampilan manajemen stres yang baik dapat memperkuatnya. Serta, Kesehatan mental yang baik, termasuk ketahanan psikologis, juga berkontribusi pada *Self-Efficacy*. Individu yang merasa positif dan berdaya cenderung memiliki *Self-Efficacy* yang lebih tinggi.

5. Pendidikan dan Pelatihan

Program pendidikan yang memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis dapat meningkatkan *Self-Efficacy*. Semakin baik seseorang memahami suatu topik, semakin percaya diri mereka dalam menerapkannya. Serta, Pengalaman belajar yang melibatkan simulasi atau praktik langsung dapat membantu individu merasa lebih siap dan yakin dalam menghadapi situasi nyata.

Self-Efficacy seseorang juga dapat dilihat dari tiga dimensi, yaitu:

1. Tingkat (*Level*)

Tingkat *Self-Efficacy* individu dalam mengerjakan suatu tugas bervariasi tergantung pada tingkat kesulitan tugas tersebut. Individu dengan *Self-Efficacy* tinggi cenderung merasa percaya diri pada tugas yang mudah dan sederhana, serta pada tugas yang rumit dan memerlukan kompetensi tinggi. Mereka biasanya memilih tugas dengan tingkat kesulitan yang sesuai dengan kemampuan mereka, merasa yakin dapat menyelesaikannya dengan baik.

2. Kekuatan (*Strength*)

Dimensi ini lebih menekankan pada seberapa kuat keyakinan individu terhadap kemampuannya. *Self-Efficacy* mencerminkan keyakinan bahwa tindakan yang dilakukan individu akan menghasilkan hasil sesuai dengan harapan. Keyakinan ini menjadi dasar bagi individu untuk terus berusaha keras, bahkan ketika menghadapi hambatan atau kesulitan.

3. Keluasan (*Generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan sejauh mana individu menguasai suatu bidang atau pekerjaan tertentu. Seseorang dapat merasa memiliki *Self-Efficacy* yang tinggi dalam berbagai aktivitas, atau hanya dalam domain tertentu saja. Individu dengan *Self-Efficacy* tinggi cenderung mampu menguasai berbagai bidang untuk menyelesaikan suatu tugas, sementara individu dengan *Self-Efficacy* rendah hanya menguasai sedikit aspek yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas tersebut.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dilakukan dengan merujuk pada penelitian terdahulu sebagai acuan dalam pengumpulan dan pengolahan data, di mana penelitian sebelumnya dapat memperkaya kajian dalam penelitian yang sedang dilakukan. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini:

Anastasia Anggarkusuma Arofah & Rani (2021) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Literasi Keuangan Dan *Self-Efficacy* Terhadap Perilaku Keuangan dengan variabel X adalah Literasi Keuangan dan *Self-Efficacy* serta

variabel Y adalah Perilaku Keuangan. Dari penelitian tersebut diketahui literasi keuangan dan *Self-Efficacy* berpengaruh positif terhadap perilaku keuangan.

Atari & Soleha (2023) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh *Financial Literacy*, *Lotus of Control*, dan *Self-Efficacy* terhadap *Financial Behavior* dengan variabel X adalah *Financial Literacy*, *Lotus of Control*, dan *Self-Efficacy* serta variabel Y adalah *Financial Behavior*. Dari penelitian tersebut diketahui *financial literacy* berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap *financial behavior* dan *Self-Efficacy* berpengaruh secara positif terhadap *financial behavior*.

Ulumudiniati & Asandimitra (2022) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh *Financial Literacy*, *Financial Self-Efficacy*, *Locus of Control*, *Parental Income*, Dan *Love Of Money* Terhadap *Financial Management Behavior: Lifestyle* Sebagai Mediasi dengan variabel X adalah *Financial Literacy*, *Financial Self-Efficacy*, *Locus Of Control*, *Parental Income*, Dan *Love Of Money* serta variabel Y adalah *Financial Management Behavior*. Dari penelitian tersebut diketahui *Financial Literacy* dan *Financial Self-Efficacy* berpengaruh secara positif terhadap *Financial Management Behavior*.

Atikah & Kurniawan (2021) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Literasi Keuangan, *Locus of Control*, dan *Financial Self Efficacy* Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan dengan variabel X adalah Literasi Keuangan, *Locus of Control*, dan *Financial Self Efficacy* serta variabel Y adalah Perilaku Manajemen Keuangan. Dari penelitian tersebut diketahui Literasi Keuangan dan *Financial Self Efficacy* berpengaruh secara positif terhadap Perilaku Manajemen Keuangan.

Raudhah Jannatun et al. (2023) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Literasi Keuangan dan *Financial Self Efficacy* Terhadap *Financial Behavior* Pada Generasi Z Lingkungan Kampus UIN Sumatera Utara dengan variabel X adalah Literasi Keuangan dan *Financial Self Efficacy* serta variabel Y adalah *Financial Behavior*. Dari penelitian tersebut diketahui Literasi Keuangan dan *Financial Self Efficacy* berpengaruh secara positif terhadap *Financial Behavior*.

Wiranti (2022) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh *Financial Technology, Financial Literacy, Financial Knowledge, Locus of Control, Dan Income* Terhadap Perilaku Keuangan dengan variabel X adalah *Financial Technology, Financial Literacy, Financial Knowledge, Locus of Control, Dan Income* serta variabel Y adalah Perilaku Keuangan. Dari penelitian tersebut diketahui *Financial Literacy* berpengaruh secara positif terhadap Perilaku Keuangan.

Tambun & Manuel (2023) melakukan penelitian dengan judul Peran Preferensi Risiko Dalam Memoderasi *Financial Literacy* Dan *Financial Self-Efficacy* Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dengan variabel X adalah *Financial Literacy* Dan *Financial Self-Efficacy* serta variabel Y adalah Perilaku Pengelolaan Keuangan. Dari penelitian tersebut diketahui *Financial Literacy* Dan *Financial Self-Efficacy* berpengaruh secara positif terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan.

Wilda Rahmayanti & Hanifah Sri Nuryani (2022) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Sikap Keuangan dan Perilaku Keuangan terhadap Literasi

Keuangan dengan variabel X adalah Sikap Keuangan dan Perilaku Keuangan serta variabel Y adalah Literasi Keuangan. Dari penelitian tersebut diketahui Perilaku Keuangan berpengaruh secara positif terhadap Literasi Keuangan.

Khusaini; Bambang Mardisentosa; Asep Ferry Bastian; Ruhiyat Taufik; Windi Widiawati (2022) melakukan penelitian dengan judul *The Impact of Financial Education and Socioeconomic Status on The Undergraduate Students' Financial Literacy* dengan variabel X adalah *Financial Education and Socioeconomic Status* serta variabel Y adalah *Undergraduate Students' Financial Literacy*. Dari penelitian tersebut diketahui *Financial Education* tidak berpengaruh terhadap *Undergraduate Students' Financial Literacy*.

Sari & Listiadi (2021) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Literasi Keuangan, Pendidikan Keuangan di Keluarga, Uang Saku terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dengan *Financial Self-Efficacy* sebagai Variabel Intervening dengan variabel X adalah Literasi Keuangan, Pendidikan Keuangan di Keluarga dan Uang Saku serta variabel Y adalah Perilaku Pengelolaan Keuangan. Dari penelitian tersebut diketahui Literasi Keuangan, Pendidikan Keuangan di Keluarga dan Uang Saku berpengaruh secara positif terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan.

Aprinthsari & Widiyanto (2020) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Literasi Keuangan dan Lingkungan Sosial Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dengan variabel X adalah Literasi Keuangan dan Lingkungan Sosial serta variabel Y adalah Perilaku Keuangan Mahasiswa Fakultas

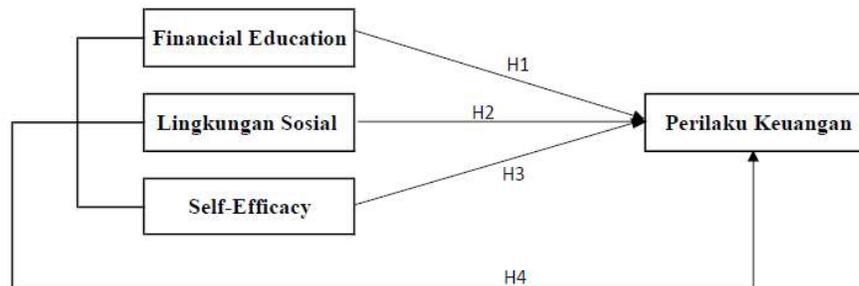
Ekonomi. Dari penelitian tersebut diketahui Literasi Keuangan dan Lingkungan Sosial berpengaruh secara positif terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi.

Kenale Sada (2022) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Literasi Keuangan, Gaya Hidup dan Lingkungan Sosial Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa dengan variabel X adalah Literasi Keuangan, Gaya Hidup dan Lingkungan Sosial serta variabel Y adalah Perilaku Keuangan Mahasiswa. Dari penelitian tersebut diketahui Literasi Keuangan dan Lingkungan Sosial berpengaruh secara positif terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa.

2.3 Kerangka Pemikiran

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan 3 variabel berupa *Financial Education*, Lingkungan Sosial dan *Self-Efficacy* menjadi variabel independen dan variabel dependen yaitu Perilaku Keuangan. Maka peneliti menyajikan kerangka penelitian berdasarkan penelitian yang akan dikembangkan, yaitu:

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



2.4 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap pernyataan masalah penelitian. Pembuktian lebih lanjut diperlukan untuk memverifikasi kebenaran hipotesis. Dengan mengkaji literatur, hipotesis penelitian ini dikembangkan untuk menyoroti isu yang relevan. Penulis menguraikan pengaruh yang terjadi pada variabel yang dipilih, sebagai berikut:

2.4.1 Pengaruh *Financial Education* Terhadap Perilaku Keuangan

Pendidikan keuangan (*Financial Education*) memengaruhi perilaku keuangan seseorang dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola uang secara efektif. Ketika individu mendapatkan pendidikan keuangan, mereka akan lebih memahami konsep dasar seperti pengelolaan anggaran, pentingnya menabung, investasi, serta cara mengelola utang dengan bijaksana. Pengetahuan ini memungkinkan mereka untuk membuat keputusan keuangan yang lebih terinformasi dan rasional. Misalnya, seseorang yang memahami pentingnya anggaran bulanan akan lebih cenderung untuk

memprioritaskan pengeluaran dan menghindari pemborosan, yang pada akhirnya dapat membantu mereka mencapai tujuan keuangan jangka panjang.

Pendidikan keuangan juga memiliki dampak langsung dalam meningkatkan kesadaran mengenai perencanaan keuangan jangka panjang. Individu yang teredukasi dalam bidang keuangan lebih cenderung menyadari pentingnya merencanakan masa depan mereka, seperti menabung untuk pensiun, dana darurat, atau pendidikan anak. Mereka lebih mungkin untuk membuka rekening tabungan atau memilih produk investasi yang sesuai dengan tujuan keuangan mereka. Dengan memahami berbagai instrumen keuangan yang tersedia seperti saham, obligasi, atau reksa dana, mereka dapat membuat keputusan yang lebih strategis untuk memaksimalkan kekayaan mereka.

Selain itu pendidikan keuangan mengurangi risiko pengambilan keputusan keuangan yang impulsif dan tidak bijaksana. Tanpa pengetahuan yang cukup, banyak individu cenderung terjebak dalam utang konsumtif atau pembelian barang yang tidak diperlukan. Sebaliknya, seseorang yang memiliki pemahaman tentang pengelolaan utang dan bunga akan lebih berhati-hati dalam menggunakan utang, seperti memilih produk kredit dengan bunga rendah atau menghindari pinjaman yang tidak produktif. Dengan demikian, pendidikan keuangan tidak hanya mendorong pengelolaan keuangan yang lebih terencana, tetapi juga mengurangi potensi masalah utang yang dapat membebani seseorang dalam jangka panjang.

Pendidikan keuangan juga mempengaruhi disiplin dan kontrol diri dalam mengelola uang. Seseorang yang memiliki pemahaman yang lebih baik tentang

peran tabungan, investasi, dan pengelolaan risiko dalam kehidupan mereka akan lebih termotivasi untuk mengikuti rencana keuangan yang sudah dibuat, meskipun godaan konsumsi hadir. Mereka lebih cenderung untuk menetapkan dan mengikuti anggaran, menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan, dan menghindari keputusan finansial yang didorong oleh tekanan sosial atau emosi sesaat.

Berdasarkan penelitian dengan penggunaan variabel ini seperti Sari & Listiadi (2021) menyajikan bahwa hasil penelitian dengan variabel ini berpengaruh pada perilaku keuangan. Berdasarkan hasil penelitian dari penelitian sebelumnya di atas, maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H₁: *Financial Education* berpengaruh terhadap Perilaku Keuangan.

2.4.2 Pengaruh Lingkungan Sosial Terhadap Perilaku Keuangan

Lingkungan Sosial, atau yang dikenal juga dengan istilah *subjective norm*, merujuk pada pengaruh yang diberikan oleh keluarga, teman, kolega, dan masyarakat terhadap perilaku individu, termasuk dalam hal pengelolaan keuangan. *Subjective norm* mencakup keyakinan seseorang tentang bagaimana orang-orang penting dalam hidup mereka mengharapkan mereka bertindak, serta bagaimana pandangan sosial terhadap perilaku tertentu dapat membentuk sikap dan keputusan seseorang. Dalam konteks keuangan, Lingkungan Sosial memainkan peran penting dalam membentuk norma dan harapan yang memengaruhi perilaku keuangan individu.

Salah satu contoh paling nyata dari pengaruh *subjective norm* adalah dalam hal pengeluaran dan konsumsi. Dalam banyak budaya, status sosial sering diukur

dari kemampuan seseorang untuk mengonsumsi barang-barang tertentu, seperti kendaraan mewah, pakaian bermerk, atau gadget terbaru. Jika seseorang berada dalam Lingkungan Sosial yang cenderung mengagungkan gaya hidup konsumtif, individu tersebut mungkin akan merasa tertekan untuk meniru gaya hidup tersebut. Meskipun itu tidak sesuai dengan kemampuan keuangan mereka. Tekanan sosial ini bisa membuat seseorang mengabaikan prinsip-prinsip keuangan pribadi yang sehat, seperti menghindari utang konsumtif atau menabung untuk masa depan.

Sebaliknya, Lingkungan Sosial yang mendukung sikap hati-hati terhadap pengelolaan keuangan, seperti teman atau keluarga yang mendorong pentingnya menabung dan berinvestasi, bisa memperkuat kebiasaan finansial yang positif. Ketika seseorang berada di dalam komunitas yang secara aktif berbicara tentang pentingnya perencanaan keuangan, mengelola utang, atau berinvestasi, mereka cenderung terpengaruh untuk mengadopsi kebiasaan tersebut. Misalnya, seseorang yang sering berdiskusi dengan teman-temannya tentang investasi di pasar saham atau berbagi tips tentang cara mengelola utang akan lebih termotivasi untuk mempraktikkan kebiasaan keuangan yang lebih bijak dalam hidup mereka.

Subjective norm juga berperan dalam keputusan besar terkait keuangan, seperti membeli rumah atau memilih jenis asuransi. Misalnya, dalam beberapa masyarakat, ada norma yang menganggap bahwa membeli rumah adalah langkah keuangan yang wajib pada usia tertentu. Seseorang yang hidup dalam lingkungan yang menilai status sosial berdasarkan kepemilikan rumah mungkin merasa tertekan untuk membeli properti meskipun kondisi keuangan mereka belum cukup stabil atau belum siap untuk komitmen jangka panjang. Sebaliknya, di Lingkungan

Sosial yang lebih mengutamakan kebebasan finansial dan investasi, individu mungkin merasa lebih didorong untuk menyusun rencana keuangan jangka panjang daripada terburu-buru membeli rumah atau aset besar lainnya.

Selain itu, pengaruh sosial dapat mengarah pada sikap yang lebih atau kurang konservatif dalam pengelolaan keuangan. Jika individu hidup dalam komunitas yang lebih fokus pada investasi dan perencanaan keuangan yang matang, mereka lebih mungkin untuk memprioritaskan tabungan dan investasi, menghindari pemborosan, dan lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan finansial. Sebaliknya, dalam lingkungan yang lebih mengutamakan gaya hidup hedonistik atau konsumsi jangka pendek, individu cenderung lebih mudah tergoda untuk menghabiskan uang demi kepuasan instan, mengabaikan perencanaan keuangan jangka panjang.

Berdasarkan penelitian dengan penggunaan variabel ini seperti Aprinthsari & Widiyanto (2020) dan Kenale Sada (2022) menyajikan bahwa hasil penelitian dengan variabel ini berpengaruh pada perilaku keuangan. Berdasarkan hasil penelitian dari penelitian sebelumnya di atas, maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H₂: Lingkungan Sosial berpengaruh terhadap Perilaku Keuangan.

2.4.3 Pengaruh *Self-Efficacy* Terhadap Perilaku Keuangan

Self-Efficacy atau yang sering disebut juga sebagai *Perceived Behavioral Control* (PBC), merujuk pada keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk mengendalikan dan mengelola perilaku tertentu, termasuk perilaku keuangan.

Dalam konteks pengelolaan keuangan, *Self-Efficacy* mengacu pada keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam membuat keputusan keuangan yang bijaksana dan merencanakan anggaran dengan efektif, menabung, atau berinvestasi secara cerdas. Semakin tinggi tingkat *Self-Efficacy* seseorang dalam hal keuangan, semakin besar kemungkinan mereka dalam berperilaku keuangan yang positif dan bertanggung jawab.

Individu yang memiliki *Self-Efficacy* tinggi dalam hal keuangan cenderung merasa lebih percaya diri untuk membuat keputusan yang berkaitan dengan pengelolaan uang mereka. Mereka lebih percaya diri dalam merencanakan anggaran, mengelola utang, dan mencari peluang investasi yang tepat. Misalnya, seseorang yang yakin dapat mengelola anggarannya dengan baik akan lebih mudah untuk menetapkan tujuan keuangan dan mengikuti rencana tersebut, bahkan ketika menghadapi godaan untuk berbelanja secara impulsif. *Self-Efficacy* ini memberikan dorongan untuk bertindak proaktif, seperti menyisihkan uang untuk tabungan atau berinvestasi, dan menghindari pengambilan keputusan yang tergesa-gesa atau berdasarkan emosi.

Sebaliknya, individu dengan *Self-Efficacy* rendah dalam pengelolaan keuangan mungkin merasa cemas atau ragu ketika harus membuat keputusan finansial. Mereka mungkin merasa bahwa mengatur anggaran atau berinvestasi terlalu rumit dan tidak mungkin tercapai, sehingga mereka lebih cenderung untuk menghindari perencanaan keuangan atau mengambil keputusan impulsif yang merugikan. Perasaan tidak mampu mengelola keuangan ini sering kali berakar pada kurangnya pengetahuan atau pengalaman, sehingga pada akhirnya dapat mengarah

pada perilaku keuangan yang buruk, seperti pengeluaran berlebihan, penundaan dalam menabung, atau kecenderungan mengandalkan utang.

Perceived behavioral control (PBC) yang juga berkaitan dengan *Self-Efficacy*, merujuk pada sejauh mana seseorang merasa memiliki kontrol atas faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi perilaku mereka seperti keadaan ekonomi atau akses ke produk keuangan. Jika seseorang merasa bahwa mereka memiliki kontrol atas situasi keuangan mereka, misalnya dengan akses mudah ke layanan perbankan atau instrumen investasi, mereka akan lebih mungkin untuk mengambil langkah-langkah yang mengarah pada kestabilan keuangan. Sebaliknya, jika mereka merasa bahwa faktor eksternal seperti ketidakpastian ekonomi atau penghasilan yang tidak stabil menghalangi kemampuan mereka untuk mengelola keuangan, mereka mungkin lebih cenderung merasa putus asa atau tidak terlibat dalam perencanaan keuangan.

Selain itu, *Self-Efficacy* dan PBC saling terkait dalam menciptakan siklus penguatan positif atau negatif. Ketika individu berhasil mengelola keuangan mereka dengan baik, misalnya dengan menabung secara teratur atau mengurangi utang, keyakinan mereka terhadap kemampuan diri mereka dalam mengelola uang akan semakin meningkat. Sebaliknya, kegagalan dalam mencapai tujuan keuangan seperti mengalami kesulitan dalam membayar utang atau mengalami kerugian investasi, dapat mengurangi rasa percaya diri dan kontrol mereka atas keuangan, yang dapat menyebabkan perilaku keuangan yang lebih pasif atau bahkan semakin buruk.

Berdasarkan penelitian dengan penggunaan variabel ini seperti Atari & Soleha, (2023); Atikah & Kurniawan (2021); Raudhah Jannatun et al., (2023); Anastasia Anggarkusuma Arofah; Rani (2021); Ulumudiniati & Asandimitra (2022) menyajikan bahwa hasil penelitian dengan variabel ini berpengaruh pada perilaku keuangan. Berdasarkan hasil penelitian dari penelitian sebelumnya di atas, maka dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H₃: *Self-Efficacy* berpengaruh terhadap Perilaku Keuangan.

2.4.4 Pengaruh *Financial Education*, Lingkungan Sosial dan *Self-Efficacy* Terhadap Perilaku Keuangan

Financial Education memberikan masyarakat pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola keuangannya secara efektif. Lingkungan Sosial menjadi faktor pendorong masyarakat dalam mengurus dan mengambil keputusan atas keuangannya sendiri. *Self-Efficacy* merupakan faktor keyakinan dalam diri masyarakat sendiri untuk mengelola dan mempertanggung jawabkan keuangannya sendiri.

H₄: *Financial Education*, Lingkungan Sosial dan *Self-Efficacy* berpengaruh terhadap Perilaku Keuangan.