BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam penelitian ini, diantaranya adalah :

2.1.1 Widyastuti, Suhud dan Sumiati (2016)

Widyastuti, Suhud dan Sumiati (2016) mengkaji megenai studi *The Impact of Financial Literacy on Student Teacher's Saving Intention and Saving Behavior* bertujuan untuk mengetahui pengaruh sikap, norma subjektif, dan literasi keuangan terhadap niat menabung pada para siswa dan guru . Sampel pada penelitian ini terdiri dari 212 siswa dan guru di Universitas Negeri Jakarta. Data diperoleh melalui survei online, teknik analisis yang digunakan adalah analisis faktor eksploratori dan komfirmasi. Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa literasi keuangan dan niat menabung berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung, selain itu sikap dan norma subjektif secara signifikan mempengaruhi niat menabung. Persamaan pada penelitian ini adalah menggunakan variabel terikat perilaku menabung dan menggunakan data primer.

Perbedaan pada penelitian ini adalah metode pengumpulan data yang menggunakan survei online sedangkan penelitian ini menggunkan kuesioner jumlah responden berbeda dan objek penelitian terdahulu kepada mahasiswa Universitas Negeri Jakarta Sedangkan objek penelitian generasi Z yang berada wilayah Jawa Timur.

2.1.2 Thung,YingKai, Nie, Chiun,Tsen (2012)

Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Financial Literacy*, Sosialisasi orang tua,teman sebaya dan kontrol diri terhadap *saving behaviour* sampel pada penelitian ini terdiri 420 siswa di empat Uninersitas Negeri dan Swasta Di Malaysia. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah Analisis Regresi berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukan *Financial Literacy*, Sosialisasi orang tua, teman sebaya dan kontrol diri memiliki hubungan posistif terhadap *saving behaviour*. Persamaan pada penelitian ini adalah menggunakan variabel terikat *saving behaviour* data yang digunakan primer diperoleh melalui kuesioner.

Perbedaan pada penelitian ini adalah jumlah responden berbeda dan objek penelitian terdahulu kepada 4 Universitas Negeri dan 2 Universitas Swasta yang berada di Malaysia. Sedangkan penelitian ini Generasi Z yang berada wilayah Jawa Timur.

2.1.3 Jorgensen (2007)

Jorgensen (2007) menguji *Financial Literacy of College Students: Parental and Peer Influences* yang bertujuan untuk mengetahui literasi keuangan pribadi (pengetahuan, sikap, dan perilaku) pada mahasiswa sarjana dan pascasarjana dan menguji pengaruh peran orang tua dan teman sebaya pada tingkat literasi keuangan mahasiswa dan pascasarjana. Sampel dalam penelitian tersebut melibatkan 462 responden yang merupakan sarjana dan mahasiswa pascasarjana, yang berusia antara 18 sampai 35 tahun di Negara Tennessee, Nevada, Oklahoma, South Dakota, Idaho dan Virginia. Variabel yang diuji meliputi *financial knowledge*, *financial attitudes*,

financial behavior, *influence of parents* dan *peers*. Data yang digunakan dalam penelitian Jorgensen (2007) yaitu data primer, yang diperoleh langsung dari jawaban responden tentang beberapa item pernyataan yang berhubungan dengan variabel yang digunakan. Teknik untuk menguji hipotesis yang digunakan adalah SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran orang tua berpengaruh signifikan terhadap pengetahuan keuangan, sikap keuangan, dan perilaku keuangan anak.

Persamaan penelitian ini dengan jurnal Jorgensen (2007) adalah sama-sama menggunakan variabel independen peran orang tua Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian Jorgensen (2007) adalah variabel dependen yang digunakan oleh peneliti adalah perilaku menabung. Sampel yang digunakan juga berbeda, dalam penelitian ini menggunakan sampel generasi Z di Jawa Timur. Tenik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah SEM PLS.

2.1.5 Pete Nye and Hillyard (2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Pete Nye Dan Hillyard (2013) bertujuan untuk mengetahui pengaruh *quantititative literacy* dan materialisme terhadap perilaku keuangan pribadi. Sampel pada penelitian ini adalah 267 konsumen yang berada di Amerika. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah *ordinary least squeres regression.*

Hasil dari penelitian ini menujukan bahwa materialisme tidak berhubungan secara langsung tetapi dimediasi oleh *impulsive buying*. *Quantititative literacy* berpengaruh positif terhadap perilaku keuangan pribadi. Penelitian ini dengan penelitian Pete nye and Hillyard (2013) meneliti variabel bebas materialisme dengan

impulsive buying sebagai variabel mediasi. Untuk jenis data memiliki kesamaan menggunakan data primer.

Perbedaan penelitian ini dengan Pete nye and Hillyard (2013) dilakukan terhadap para konsumen di Amerika sedangkan penelitian sekarang difokuskan pada perilaku menabung generasi Z yang berada di Jawa Timur.

Berikut ini persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang disajikan dalam tabel 2.1 berikut.

Tabel 2.1
Ringkasan Penelitian Terdahulu

Keterangan	Widyastuti, Suhud dan Sumiati (2016)	Chai Ming Thung,Chia YingKai,Fon g Sheng Nie, Lew Wan Chiun, Than Chang Tsen (2012)	Jorgensen (2007)	Pete nye and Hillyard (2013)	Nurliana siswatin (2015)
Variabel Independen	Sikap terhadap tabungan, norma,literasi keuangan,	FinancialLiteracy, Sosialisasiorang tua,teman sebaya dan kontrol diri	*Financial Literacy of College Students: Parental and Peer Influences*	*The influence Quantititative literacy* and material valuesyang	Kecintaan pada uang ,materialise,*impulsive buying*
Variabel Dependen	*Saving behaviour dan saving intention*	*Saving behaviour*	*influence of parents* dan *peers*.	*Personal financial behaviour*	*Perilaku menabung*
Teknik Analisis	faktor eksploratori dan komfirmasi	Regresi Berganda	*Financial Literacy*	*ordinary least squeres regression.*	Structural Equation Modeling (SEM) PLS
Jenis data	Primer	Primer	*Convenience Sampling*	Primer	Pimer
Metode pengumpulan data	Survei online	Kuesioner	SPSS	Kuesioner	kuesioner
Populasi	Universitas Negeri Jakarta	4 Universitas Negeri dan 2 Universitas Swasta yang berada di Malaysia	Data primer	konsumendi Amerika	Generasi Z
Hasil	literasi keuangan dan niat menabung berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung , selain itu sikap dan norma subjektif secara signifikan mempengaruhi niat menabung	Financial Literacy, Sosialisasi orang tua,teman sebaya dan kontrol diri memilki hubungan posistif terhadap *saving behaviour*	Peran orang tua berpengaruh signifikan terhadap pengetahuan keuangan, sikap keuangan, dan perilaku keuangan anak.	materialisme tidak berhubungan secara langsung tetapi dimediasi oleh *impulsive buying*. *Quantititative literacy* berpengaruh positif terhadap perilaku keuangan pribadi.	Peraan orang tua berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung. Materialisme berpengaruh negarif signifikan terhadap perilaku menabung Impulsive buying memediasi pengaruh materialisme terhadap perilaku menabung.

Sumber : Umi Widyastuti, Usep Suhud dan Ati Sumiati (2016), Wulandari dan Luqman Hakim (2015), Pete nye and Hillyard (2013) ChaiMing Thung,Chia YingKai,Fon g Sheng Nie, Lew Wan Chiun, Than Chang Tsen (2012)

2.2 Landasan Teori

Dalam landasan teori ini akan dijelaskan bermacam-macam teori yang diharapkan sebagai pegangan dasar peneliti untuk mengadakan analisis dan evaluasi dalam pemecahan masalah.

2.2.1 Perilaku Menabung

Menabung dapat dianggap sebagai proses dengan tidak menghabiskan uang pada periode saat ini dan akan digunakan untuk masa yang akan datang. Dengan kata lain, perilaku menabung adalah kombinasi dari persepsi kebutuhan masa depan, keputusan menabung dan tindakan menabung (Warneryd, 1999). Perilaku menabung dapat diartikan sebagai tujuan menabung, cara pandang seseorang untuk menabung, frekuensi menabung serta jumlah dana tabungan dan rasio menabung dibandingkan dengan pendapatannya (Yasid, 2009). Menurut Fisher, Hayhoe, dan Lown (2015) menyatakan menabung adalah cara pandang seseorang dalam menyisihkan pendapatan atas pengeluaran yang dilakukan secara teratur dan berkelanjutan.

Menurut Cude, et al., (2006) ; Sabri and MacDonald (2010) bahwa perilaku seseorang dalam menabung dipengaruhi oleh masalah atau risiko keuangan yang pernah dialami seseorang, dan tugas utama menabung adalah proses perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan bertujuan untuk memastikan bahwa individu mampu berusaha untuk mengimplementasikan dari sebuah rencana keuangan secara tepat.

Berbeda halnya dengan pendapat dari Amer Azlan et al., (2015) berpendapat bahwa kecepatan pertumbuhan ekonomi jangka panjang bergantung pada kemampuan untuk menabung, karena tingkat tabungan yang tinggi akan meningkatkan investasi,

mempengaruhi akumulasi modal dan merangsangnya pertubuhan ekonomi perilaku menabung muncul sebagai dampak dari besarnnya hasrat seseorang untuk memiliki perilaku investasi dan perilaku berbelanja (Widyastuti, et al 2016). Di lain kata, perilaku menabung adalah kombinasi dari persepsi kebutuhan masa depan, keputusan tabungan dan tindakan penghematan. Indikator yang digunakan untuk mengukur perilaku menabung adalah perilaku investasi dan perilaku berbelanja.

2.2.2 Peran Orang Tua

Menurut Andrea et al, (2016) Seseorang yang memiliki perilaku menabung yang baik, merupakan pribadi yang mendapatkan sosisalisasi tentang pengelolaan keuangan yang baik dari orang tua. Keteladanan orang tua dalam mengatur keuangan akan memberi dampak positif bagi mahasiswa untuk memiliki kegemaran menabung. Peran orang tua juga dapat mempengaruhi perilaku menabung masing-masing individu. Pengaruh ini bersifat sangat kuat dan penting serta akan terus berlanjut sepanjang hidup (Moschis, 1987; Zarit and Eggebeen, 2002).

Sirine & Setiyani(2016) menyatakan semakin baik sosialisasi orang tua kepada anak dalam menabung, maka semakin baik pula perilaku menabung anak tersebut. Begitu halnya dengan hasil penelitian Otto (2009); Furnham (1999), yang menyatakan bahwa faktor penunjang perilaku anak dalam keputusan investasi dan konsumsi adalah sosialisasi orang tua mengenai dampak positif menabung dan pentingnya membudayakan perilaku menabung. Dengan memberikan uang saku bulanan akan membuat anak memiliki tanggungjawab terhadap uang. Indikator untuk mengukur peran orang tua menggunakan rujukan dari penelitian Jorgensen, (2007) adalah :

1. Kebiasaan menabung yang diajarkan orang tua

2. Kebiasaan berderma yang diajarkan orang tua
3. Kepercayaan orang tua kepada anak untuk melakukan pembayaran sendiri
4. Berdiskusi bersama anak mengenai masalah keuangan
5. Komunikasi orang tua mengenai pembelajaran keuangan

2.2.3 Materialisme

Materialisme adalah individu yang memberi perhatian pada masalah kepemilikan duniawi sebagaian hal yang penting. Kepemilikan akan suatu hal atau benda dapat diartikan sebagai tempat sentral dalam kehidupan individu tersebut, serta akan menjadi sumber kepuasan jika segalanya terpenuhi.Schiffman dan Kanuk (2007) berpendapat mengenai ciri-ciri orang yang materialistik, yaitu :

1. Orang yang mengutamakan dan memamerkan kepemilikannya
2. Orang yang mencari gaya hidup yang penuh dengan kepemilikan
3. Orang yang egois dan terpusat terhadap dirinya sendiri

Menurut Dittmar (2005) nilai materialisme yang dimiliki oleh individu menyebabkan seseorang memiliki kecenderungan untuk melakukan pembelian secara kompulsif. Keinginan untuk mendapatkan barang dipersepsi menjadikan seseorang memiliki kepuasan dan kualitas hidup tanpa mempertimbangkan konsekuensi negative (Belk, 1985). Konsekuensi negatif bisa berupa risiko sosial, keuangan, psikis, bahkan fisik. Bagi individu, kepemilikan materi menjadi aspek terpenting dalam kehidupannya.

Nilai materialisme yang kuat menyebabkan individu merasakan tidak berarti bila tidak memiliki suatu barang. Individu dengan nilai materialisme yang kuat

menganggap bahwa dengan melakukan pembelian barang dengan segera akan memuaskan hidupnya. Kepemilikan terhadap benda menjadi sesuatu yang dipuja

Menurut Richins & Dawson(1992) berpendapat bahwa materialisme dibagi menjadi 3 dimensi yaitu:

1. *Acquisition Centrallity* adalah dimensi bahwa seseorang mementingkan harta kehidupan dengan tujuan untuk mengukur keyakinan seseorang yang menganggap bahwa harta dan kepemilikan barang merupakan hal yang penting dalam kehidupan
2. *Acquisition the pursuit of happines*, dimensi bahwa kepemilikan harta benda adalah sumber kebahagiaan hidup dengan tujuan untuk mengukur keyakinan seseorang yang menganggap bahwa kepemilikan harta adalah suatu hal yang penting untuk kebahagiaan hidup yang nantinya akan menyejahterakan
3. *Possession difened succes*, dimensi bahwa kepemilikan merupakan ukuran kesuksesan hidup dengan tujuan untuk mengukur keyakinan seseorang dalam menentukan ukuran tingkat kesuksesan hidup indonesia berdasrakan pada kualitas bagus tidaknya kepemilikan harta.

2.2.4 *Impulsive buying*

Impulsive buying adalah pola belanja yang tidak terencana dan secara tiba-tiba, berkeinginan membeli seseatu dengan segera (Assael,2000) artinya dalam proses pembelian dilakukan dengan perilaku yang tidak dapat di kontrol untuk membeli barang yang tidak dinginkan namun hanya untuk mendapat sanjungan dan mencari kesenangan. Biasanya hal ini terjadi karena adanya tingkat materialisme yang tinggi, sehingga perilaku pembelian yang seperti dapat merugikan keuangan pribadinya

berdapak pada pengelolaan keuangnya. Pola hidup yang materialistis akan mengakibatkan masalah keuangan. Orang yang memiliki sikap materialistis akan mendorong seseorang berperilaku *impulsive buying*. Individu yang yang mempunyai sikap *impulsive buying* tidak akan ada habisnya mengumpulkan barang-barang material, kemewahan, kekayaan serta menghaburkan uang yang dimiliknya. Masalah-masalah mengenai pengelolaan keuangan ini nantinya akan berdapak pada perilaku menabungnya karena tidak adanya dana yang ditabung.

Blackwell (1995) berpendapat bahwa ada beberapa ciri dari pembelian *impulsive* :

1. Memiliki keinginan untuk spontan untuk berprilaku segera di sertai dengan urgensi.
2. Rendahnya evaluasi objektif.
3. Kurangnya memperhatikan konsekuensi yang timbul.
4. Tidak seimbang keadaan psikogisnya.

Indikator untuk mengukur *Impulsive buying* menggunakan rujukan dari Pete Nye Hillyard (2013) adalah:

1. Cara berbelanja
2. Motivasi berbelaja

2.2.5 Pengaruh Peran Orang Tua Terhadap Perilaku Menabung Generasi Z

Orang tua memiliki peran terhadap anaknya dalam memberikan pendidikan tentang keuangan dalam keluarga. Sosialisasi orang tua tentang dampak positif menabung dan pentingnya membudayakan perilaku menabung menjadi faktor penunjang perilaku anak dalam keputusan investasi dan konsumsi. Hasil penelitian ini

didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sirine dan Utami (2016) yang menunjukkan bahwa sosialisasi orang tua secara parsial dan simultan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Thung, dkk (2012) yang menunjukkan bahwa sosialisasi dari orang tua memiliki pengaruh yang paling besar terhadap perilaku menabung, dimana orang tua berperan penting dalam memastikan anak-anak untuk membentuk perilaku menabung. Bukti empiris dari penelitian Otto (2009) menunjukkan bahwa orang tua memiliki peran dalam mendorong anak-anak untuk memiliki keterampilan menabung.

Memberikan uang saku bulanan merupakan salah satu cara membuat anak memiliki tanggung jawab terhadap uang dan juga seorang anak tersebut dapat melakukan manajemen keuangan yang baik sehingga akan berdampak pada pengelolaan keuangan yang baik pula dan anak tersebut dapat menyisihkan uangnya untuk menabung.

Semakin baik sosialisasi orang tua dalam menabung, maka semakin baik pula perilaku menabung seseorang.

2.2.6 Pengaruh Materialaisme terhadap Perilaku Menabung Generasi Z

Materialisme merupakan perilaku seseorang yang menganggap bahwa benda adalah sumber kebahagiaan dalam hidupnya. Seseorang yang memiliki tingkat materialisme yang tinggi akan sulit membiasakan diri untuk menyimpan uangnya sebagai tabungan. Karena kecenderungan individu hanya untuk kesenangan pembelian secara terus menerus atau kompulsif tanpa berfikir manfaatnya.

Seseorang menganggap bahwa harta duniawi sangat penting yang berasal dari kepemilikan barang-barang material untuk mencapai tujuan hidup yang utama (Pete

Nye dan Cinnamon 2013). Penelitian ini juga menyatakan bahwa semakin seseorang memiliki sikap materialisme yang tinggi, maka seseorang tersebut cenderung berperilaku mengkonsumsi terhadap barang yang lebih banyak. Akabitnya hanya mengalokasikan uangnya untuk membeli barang-barang berharga sehingga investasi jangka pendek sedangkan untuk jangka panjang tidak terencana.

Pembelian barang tanpa adanya perencana akan berakibat menghabiskan uang begitu saja. Namun akan bertolak belakang jika seseorang berfikir lebih panjang tentang perencanaan keuang yang dimiliki, misalnya seseorang tersebut dapat menginvestasikan uang yang dimiliki. Ivestasi sendiri dapat dilakukan dengan pilihan waktu jangka pendek maupun jangka panjang.

Individu yang memiliki kecenderungan perilaku materialisme akan berdampak pada perilaku pengelolaan keuangannya dan apabila kecenderungan tersebut tidak bisa dikendalikan atau berlangsung secara terus menerus orang tersebut akan kesulitan dalam menyisihkan uang dan berdapak pada perilaku menabungnya. Semakin tinggi tingat materialistis seseorang maka perilaku menabungnya juga cenderung semakin buruk.

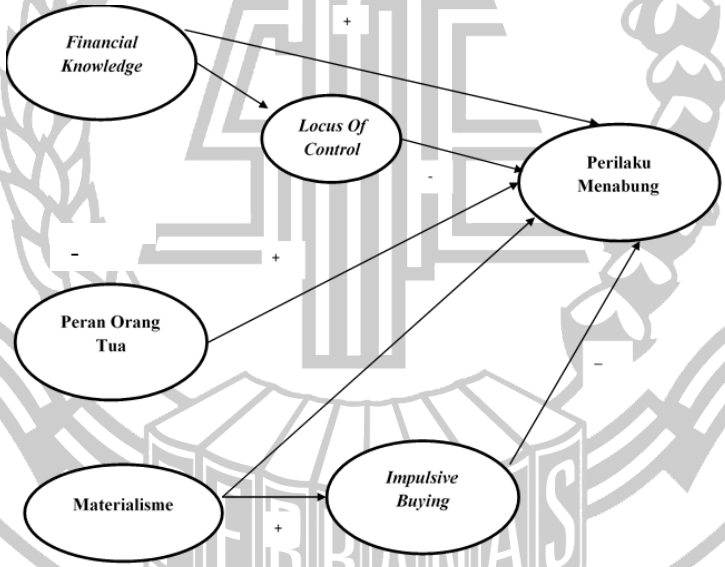
2.2.5 *Impulsive Buying* Memediasi Pengaruh Materialisme Terhadap Perilaku Menabung Generasi Z

Pete Nye dan Hillyard (2013) menyatakan bahwa dampak materialisme terhadap perilaku keuangan sebagaian dimediasi oleh pembelian *impulsive* yang artinya seseorang atau konsumen yang sangat materialisme lebih cenderung untuk terlibat dalam pembelian *impulsive* dan tidak terencana. Untuk mendukung pembelian ini seseoranga akan membuat finansial yang mendukung pembelian *impulsive*.

Orang yang melakukan pembelian *impulsive* cenderung menghabiskan uanganya begitu saja tanpa berfikir manfaat pada jangka panjang untuk pengelolaan keuangnya yang dimiliki. Pembelian yang *impulsive* juga berdampak pada perencanaan keuang yang sudah dibuat tidak sesuai dengan apa yang direncanakan. Semakin tinggi tingkat materialisme dan pembelian *impulsive* seseorang maka perilaku menabung juga cenderung semakin buruk karena tidak adanya uang yang ditabung.

2.3 Kerangka Penelitian

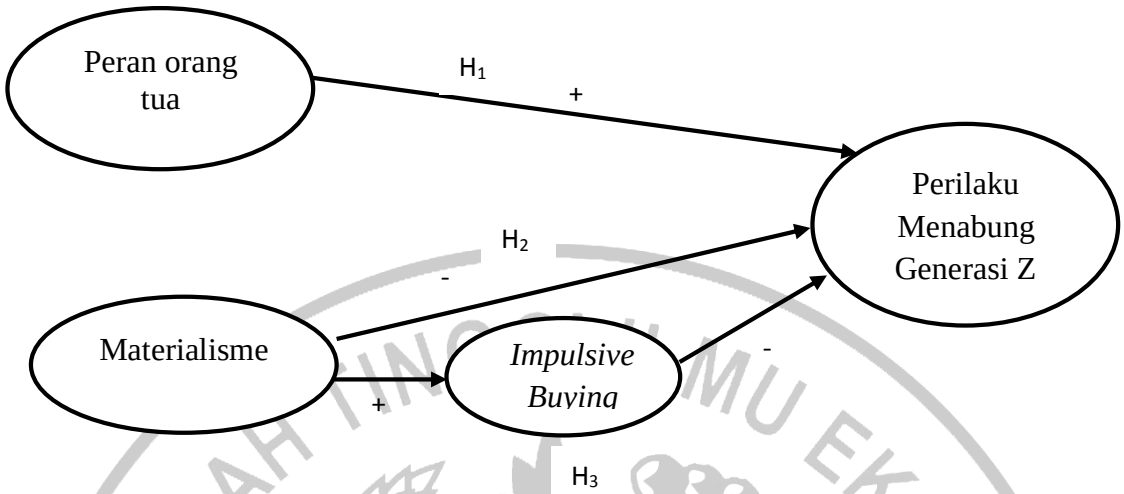
Penelitian saat ini merupakan penelitian kolaborasi dosen dengan mahasiswa sehingga kerangka pemikiran yang diteliti adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Penelitian Kolaborasi

Umi Widyastuti, Usep Suhud dan Ati Sumiati(2016), Chai Ming Thung,Chia Ying Kai,Fon g Sheng Nie, Lew Wan Chiun, Than Chang Tsen (2012), Naila Al Kholilah & Rr. Iramani (2013), Nguyen Thi Ngoc Miendan Tran Phuong thao (2015), Lisa Hadija(2013), Bryce L. Jorgnsen(2007). Wulandari dan Luqman Hakim (2015) Pete nye and Hillyard (2013).

Sedangkan kerangka penelitian penulis adalah sebagai berikut :



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran Penelitian

Umi Widyastuti, Usep Suhud dan Ati Sumiati (2016), Bryce L. Jorgensen(2007) , Pete nye and Hillyard (2013) ChaiMing Thung,Chia YingKai,Fon g Sheng Nie, Lew Wan Chiun, Than Chang Tsen (2012)

2.4 Hipotesis penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran yang sudah dibuat, Hipotesis yang dapat diambil adalah :

H_1 : Peran orang tua berpengaruh positif terhadap perilaku menabung generasi Z

H_2 : Materialisme berpengaruh negatif terhadap perilaku menabung generasi Z

H_3 : *Impulsive buying* memediasi pengaruh materialisme terhadap perilaku perilaku menabung generasi Z.