

**PENGARUH KECERDASAN SPIRITUAL DAN MATERIALISME
TERHADAP PERILAKU MENABUNG KELUARGA MUDA
DI JAWA TIMUR DENGAN *IMPULSIVE BUYING*
SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

ARTIKEL ILMIAH



Oleh :

KURNIATTUL JAMILA

2015210377

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2019

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Kurniattul Jamila
Tempat, Tanggal Lahir : Sampang, 12 Mei 1996
N.I.M : 2015210377
Program Studi : Manajemen
Program Pendidikan : Sarjana
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Judul : Pengaruh Kecerdasan Spiritual dan Materialisme Terhadap Perilaku Menabung Keluarga Muda di Jawa Timur dengan *Impulsive Buying* sebagai Variabel Mediasi

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing

Tanggal : 11 Maret 2019



(Mellyza Silvy, SE, M.Si)

Ketua Program studi sarjana Manajemen

Tanggal : 11 Maret 2019



(Burhanudin, S.E., M.Si., Ph.D)

**PENGARUH KECERDASAN SPIRITUAL DAN MATERIALISME TERHADAP
PERILAKU MENABUNG KELUARGA MUDA DI JAWA TIMUR DENGAN
IMPULSIVE BUYING SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

Kurniattul Jamila

STIE Perbanas Surabaya

Email : kurniatuljamila@gmail.com

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

Mellyza Silvy, S.E.,M.,Si

STIE Perbanas Surabaya

Email : meliza@perbanas.ac.id

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

ABSTRACT

This study was to determine the effect of Spiritual Intelligence, Materialism and Impulsive Buying as a mediating variable on the saving behavior of young families in East Java. The sample in this study consisted of 302 young family respondents in East Java. The sampling technique used was purposive sampling and snowball sampling. The statistical test tool used is WarpPLS. The results showed that Spiritual Intelligence had a significant positive effect on saving behavior, Materialism had no significant negative effect on saving behavior, and Impulsive buying mediated fully the influence of materialism on saving behavior.

Keywords : *Spiritual Intelligence, Materialism, Impulsive buying, saving behavior*

PENDAHULUAN

Kondisi keuangan keluarga yang baik adalah keinginan semua orang untuk bisa hidup dengan sejahtera. Untuk mencapai kondisi yang diinginkan tersebut maka individu harus bisa mengelola keuangannya dengan baik. Pada dasarnya semua orang harus bisa mengatur pengeluaran uang yang digunakan agar tidak menjadi boros dan kesulitan dalam membeli kebutuhan yang terkadang serba mendadak.

Memahami bagaimana mengatur pengeluaran dan pemasukan merupakan salah satu cara yang harus dilakukan dalam rumah tangga untuk membatasi pengeluaran yang hanya digunakan untuk kebutuhan konsumtif saja. Dalam hal ini perilaku menabung dalam keluarga harus bisa mengelola keuangannya dengan memperhatikan jumlah uang yang dimiliki

kemudian akan digunakan untuk berbagai macam kebutuhan dan tabungan.

Menurut Warsono (2010) Pentingnya uang dalam kehidupan manusia khususnya keluarga adalah tidak hanya banyaknya jumlah uang yang dimiliki, tetapi juga bagaimana memanfaatkan uang yang diperoleh untuk mencapai kesejahteraan keluarga. Menurut Peter Garlans Sina & Andris Noya (2012) Pada dasarnya manusia diciptakan dengan membawa unsur-unsur kecerdasan. Awalnya kecerdasan yang dipahami banyak orang hanya merupakan (*intelegency quotient*), sesuai dengan perkembangan pengetahuan manusia, maka ditemukan tipe kecerdasan lainnya melalui penelitian-penelitian empiris dan longitudinal oleh para akadmisi dan praktisi psikologi, antara lain yaitu kecerdasan spiritual (*spiritual quotient*). Bentuk kecerdasan ini digunakan untuk

meraih kesuksesan dalam bekerja dan kehidupan. Kesuksesan paripurna adalah jika seorang mampu memahami dengan baik kecerdasan spiritual, serta mengaplikasikannya dalam kehidupan.

Istilah materialisme mengacu pada seberapa penting barang materil dalam kehidupan seseorang dengan implikasi bahwa orang yang materialistis memiliki kepedulian yang lebih terhadap benda-benda materil (goldsmith, 2011). Pada akhirnya ukuran kesuksesan seseorang bisa diletakkan pada kuantitas dan kualitas yang di miliki. Materialisme biasanya dimulai dari pengumpulan atas barang-barang diluar kebutuhan pokok. Nilai materialisme yang tinggi membuat konsumen meyakini bahwa benda material merupakan hal yang sangat penting bagi hidup mereka (Ni Nyoman Ayu, 2013). Menurut Watson, seseorang yang memiliki sifat kebendaan atau materialisme cenderung memiliki kemampuan kontrol diri yang rendah dan gemar menghabiskan uangnya dengan menikmati kegiatan belanjanya. Menurut Schiffman dan Kanuk (2008).

Mengikuti *tren* globalisasi, masyarakat yang memiliki penghasilan menengah ke

atas dan bahkan masyarakat yang memiliki penghasilan menengah ke bawah mulai melakukan hal yang menghabiskan pendapatannya maupun penghasilannya untuk membeli barang-barang mewah, dengan hal tersebut masyarakat yang ada di Indonesia terbelang konsumerisme.

Pete Nye dan Cinnamon Hillyard (2013) dampak materialisme terhadap perilaku keuangan sebagian dimediasi oleh pembelian impulsif yang artinya konsumen atau seseorang sangat materialistis lebih cenderung untuk terlibat dalam pembelian impulsif dan tidak terencana. Untuk mendukung pembelian ini, seseorang akan membuat pilihan financial yang mendukung pembelian impulsif ini. Faktanya masyarakat Indonesia cenderung lebih konsumtif. Dan pernyataan tersebut juga didukung dengan data dari jumlah nilai transaksi kartu kredit sebesar 250 triliun setiap tahunnya (forum.idws.id, diakses 18 Maret 2017). Berdasarkan beberapa uraian diatas, penulis ingin mengetahui lebih jauh Pengaruh Kecerdasan Spiritual dan Materialisme terhadap Perilaku Menabung Keluarga Muda di Indonesia dengan Mediasi *Impulsive Buying*.

KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS

Perilaku Menabung

Dalam konteks ekonomi, tabungan didefinisikan sebagai sisa pendapatan setelah dikurangi konsumsi selama periode waktu tertentu (Browning & Lusardi 1996; Warneryd 1999). Sebaliknya, menabung dalam konteks psikologis disebut proses dengan tidak menghabiskan uang untuk periode saat ini untuk digunakan di masa depan (Warneryd 1999). Dengan kata lain, perilaku menabung adalah kombinasi dari persepsi kebutuhan masa depan, keputusan menabung dan tindakan penghematan. Sebagian besar, orang cenderung untuk mendefinisikan tabungan sebagai investasi, menempatkan uang di rekening bank, berspekulasi dan melunasi hipotek

(Warneryd 1999). Perilaku menabung merupakan kecenderungan seseorang dalam menyimpan dana dengan melihat cara menabung, frekuensi menabung dan jumlah dana yang akan di tabung secara berkelanjutan (fisher, Hayhoe, dan lown 2015)

Tabungan rumah tangga adalah bentuk akumulasi modal internal di suatu negara. Tingkat tabungan rumah tangga pada dasarnya dapat digunakan untuk menentukan pertumbuhan negara. Pemerintah dan bisnis dapat menggunakan tabungan rumah tangga sebagai sumber dana mereka tanpa harus mencari dana eksternal di luar negeri bahkan selama perlambatan ekonomi (Nathridee dan piyarat 2015)

Dalam penelitian Umi Widyasatuti (2016) menyebutkan terdapat 2 indikator dalam

perilaku menabung yaitu, *investing behavior dan spending behavior*.

Kecerdasan Spiritual

Zohar dan Marshal (2001) mengartikan kecerdasan spiritual sebagai rasa moral, kemampuan menyesuaikan aturan yang kaku dibarengi dengan pemahaman dan cinta serta kemampuan setara untuk melihat kapan cinta dan pemahaman sampai pada batasannya, juga memungkinkan kita bergulat dengan ihwal baik dan jahat, membayangkan yang belum terjadi serta mengangkat kita dari kerendahan. Kecerdasan tersebut menempatkan perilaku dan hidup dalam konteks makna yang lebih luas dan kaya, kecerdasan untuk menilai bahwa tindakan atau jalan hidup seseorang lebih bernilai dan bermakna. Sementara itu, Zohar dan Marshal (2005) mengungkapkan bahwa kecerdasan spiritual adalah kecerdasan jiwa atau kecerdasan kearifan, dan kecerdasan ini merupakan kapasitas bawaan dari otak manusia, spiritualitas berdasarkan struktur-struktur dari dalam otak yang memberi kita kemampuan dasar untuk membentuk, nilai, makna dan tujuan. Oleh karena itu, orang perlu menemukan, mengelola dan mengoptimalkan atau mendayagunakan nilai-nilai kearifan yang dimilikinya untuk mencapai suatu tujuan yang mulia atau tujuan yang membuat dirinya benar-benar bermakna (*meaningful life*).

Berman (2001) sebagaimana dikutip Trihandini (2008) mengungkapkan bahwa kecerdasan spiritual (SQ) dapat memfasilitasi dialog antara pikiran dan emosi, antara jiwa dan tubuh. Dia juga mengatakan bahwa kecerdasan spiritual juga dapat membantu seseorang untuk dapat melakukan transedensi diri. Sumber lain, Emmons (2000) mengartikan kecerdasan spiritual sebagai kombinasi banyak faktor, meliputi kapasitas kebatinan (*mysticism*), transenden dan kemampuan untuk mengusahakan tingkatan yang tinggi dari kesadaran spiritual, memahami makna spiritual dalam aktivitas setiap hari, menggunakan sumber daya spiritual untuk memecahkan masalah-masalah dan

menjadi berbudi pekerti yang luhur. Lanjut bahwa kecerdasan spiritual meliputi visi hidup dan bukan hanya tujuan dari hidup, kedua adalah kecerdasan spiritual menyangkut keseluruhan hidup bahkan keseluruhan alam semesta, sehingga dibutuhkan kesadaran diri dan penerangan yang mendalam untuk memahami kecerdasan spiritual. Dalam penelitian Petter dan sina (2013) menyebutkan Indikator yang digunakan untuk variabel Kecerdasan spiritual yaitu mempunyai sifat terbuka dan menikmati keseharian dengan tenang, usaha mengelola keuangan lebih baik berdasarkan ajaran agama, tidak mudah menyesal dan pasrah, bersikap tenang dan selalu berdoa dan memanfaatkan waktu luang.

Materialisme

Materialisme dapat didefinisikan bagaimana konsumen memberikan perhatian pada masalah kepemilikan duniawi sebagai hal penting (Mowen & Minor, 2002:280). Keterikatan pada benda-benda materi dan menjadikan kepemilikan benda-benda tersebut sebagai sesuatu hal yang penting dalam hidupnya dikenal sebagai materialisme (Fransisca, 2011). Gaya hidup materialisme biasanya dimulai dari pengumpulan barang-barang diluar kebutuhan pokok dari hidupnya. Pada tingkat materialisme yang tinggi, kepemilikan seperti ini diasumsikan sebagai tempat sentral dalam kehidupan seseorang dan merupakan sumber terbesar kepuasan dan ketidakpuasan. Nilai materialisme yang tinggi membuat orang meyakini bahwa barang-barang merupakan sesuatu yang sangat penting dalam hidupnya (Cahyaning, 2014).

Richins & Dawson (1992) membagi materialisme menjadi tiga dimensi, yaitu:

Acquisition centrality, dimensi pentingnya harta dalam kehidupan seseorang yang bertujuan untuk mengukur keyakinan seseorang yang menganggap bahwa harta dan kepemilikan barang sangat penting dalam hidup seseorang, *Acquisition as the pursuit of happiness*, dimensi kepemilikan harta benda Merupakan sumber

kebahagiaan. Dimensi ini bertujuan untuk mengukur keyakinan seseorang dalam memandang kepemilikan harta merupakan hal yang penting untuk kesejahteraan dan kebahagiaan dalam hidupnya, *Posseion difened success*, dimensi kepemilikan adalah ukuran kesuksesan hidup. Dimensi ini mengukur keyakinan seseorang dalam menentukan tingkat kesuksesan orang berdasarkan pada jumlah dan kualitas kepemilikan harta. Dalam Indikator yang digunakan untuk mengukur variabel Materialisme dari rujukan Richins dan Dawson (1992) yaitu ada 3 indikator. Menganggap materi sangat penting dalam hidup, menganggap materi sumber kebahagiaan, menganggap materi sebagai ukuran kesuksesan.

Impulsive Buying

Menurut O Guinn dan faber (1992) definisi pembelian kompulsif adalah sikap pembelian secara terus menerus dan berulang sebagai respon dari kejadian negatif atau perasaan negative. Pembelian kompulsif adalah sebagai respon terhadap keinginan atau hasrat yang tidak terkendali untuk memperoleh, menggunakan atau mengalami suatu perasaan, substansi dan secara terus menerus melakukan kegiatan yang akhirnya akan menimbulkan kerugian pada diri sendiri atau orang lain. Perilaku konsumtif adalah perilaku seseorang yang dikendalikan oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan duniawi semata-mata (Grinder, 1978). Lubis (1987) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku membeli yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi. Mowen (1995) menjelaskan bahwa perilaku konsumen yang bertindak secara emosional tanpa didasarkan perencanaan dan kebutuhan melainkan hanya karena suatu pemuasan, pemenuhan keinginan akan suatu produk yang dianggap menarik, kemudian melakukan pembelian dengan tidak mempertimbangkan sisi keuangan.

Indikator yang digunakan untuk mengukur variabel mediasi *impulsive buying* Pete Nye dan cinnamon Hilyard (2013) yaitu, mengukur cara berbelanja, motivasi berbelanja.

Pengaruh Kecerdasan Spiritual terhadap Perilaku Menabung

Keynes (1936) menyatakan bahwa tabungan merupakan bagian dari pendapatan suatu periode tertentu yang tidak habis dikonsumsi pada periode bersangkutan. Menurut Teori absolute income oleh Keynes, kemampuan menabung umumnya dipengaruhi oleh faktor-faktor ekonomi seperti pendapatan bersih per kapita (Mankiw 2007). Pertumbuhan ekonomi bisa terjadi dengan pesat, jika setiap negara mencadangkan atau menabung sebagian tertentu dari pendapatan nasionalnya (Gross Domestic Product) untuk menambah atau menggantikan barang-barang modal yang telah susut atau rusak (Harrod 1939; Domar 1946).

Selanjutnya kecerdasan spiritual yang merupakan kecerdasan memberi arti pada hidup akan mendorong pembuatan tujuan yang mulia, dan apabila dikaitkan dengan seni mengelola keuangan pribadi maka kecerdasan spiritual akan mendorong penetapan tujuan dari mengelola keuangan yang baik dan benar sehingga berpeluang terhindar dari cara akumulasi keuangan yang bias. Selain itu, kecerdasan spiritual juga akan menimbulkan sikap-sikap positif seperti tanggung jawab, kemandirian, kejujuran dan optimalisasi kebebasan keuangan akan lebih terbuka peluangnya (Peter Garlans Sina dan Andris Noya 2012).

Berdasarkan uraian tersebut, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut

H1: Kecerdasan Spiritual berpengaruh positif terhadap perilaku menabung

Pengaruh Materialisme terhadap Perilaku Menabung

Materialisme adalah tingkat dimana seseorang dianggap materialistis. Materialisme merupakan topik yang sering dibicarakan dalam surat kabar, majalah, dan TV dan dalam percakapan sehari-hari di antara teman. Materialisme disebut sebagai sifat kepribadian yang membedakan antara individu yang menganggap kepemilikan barang sangat penting bagi identitas kehidupan mereka, dan orang-orang yang menganggap kepemilikan barang merupakan hal yang sekunder.

Materialisme mengacu pada orientasi konsumsi berbasis pencapaian kebahagiaan. Pada suatu kondisi, harta diasumsikan menjadi posisi sentral dalam kehidupan seorang, dan merupakan sumber kepuasan dan ketidakpuasan (Belk, 1984 dalam Hung, dkk, 2007).

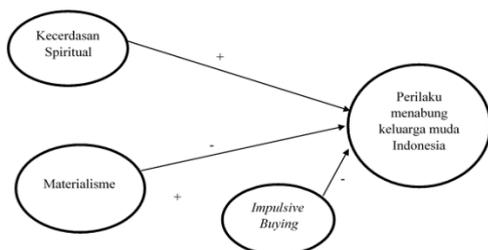
Orang yang cenderung membeli barang-barang mewah agar dirinya merasa puas dan menghabiskan uangnya begitu saja tanpa berpikir manfaat jangka panjangnya untuk mengelola uang yang dimiliki, semakin tinggi tingkat materialistis seseorang maka perilaku keuangannya juga akan cenderung semakin buruk dan kemungkinan besar tidak bisa menyimpan sebagian uangnya.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2 : Materialisme berpengaruh negatif terhadap perilaku menabung

H3: *impulsive buying* memediasi pengaruh materialism terhadap perilaku menabung

Kerangka pemikiran yang mendasari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1 KERANGKA PEMIKIRAN PENELITIAN

Klasifikasi Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat dengan domisili tempat tinggalnya di Jawa Timur. Pengambilan sampel pada penelitian ini berdasarkan non probability sampling (sampling non peluang/non random) yaitu setiap populasi yang ada tidak diberi peluang yang sama untuk dipilih menjadi sampel (Supriyanto, 2009:125). Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah purposive sampling dimana peneliti mengambil sampel sesuai dengan kriteria yang diinginkan (Juliansyah Noor, 2009:155). Kriteria sampel tersebut adalah Keluarga yang ada di Wilayah Jawa Timur.

1. Keluarga muda yang ada di Jawa Timur (suami dan istri) yang menikah antara 1-5 tahun usia pernikahan.
2. Pengelolaan keuangan keluarga.
3. Usia dari 20 s/d 35 tahun.

Selanjutnya responden yang memenuhi kriteria dipilih dengan menggunakan teknik convenience sampling yang mana teknik ini digunakan dengan pertimbangan karena mudah untuk dicapai (Juliansyah Noor, 2009:155).

Data Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif karena data bersifat numerik dan dapat dianalisis dengan statistik parametrik. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan survei dengan kuesioner sebagai instrumennya, sehingga sumber data yang digunakan adalah data primer. Berdasarkan dimensi waktunya penelitian ini termasuk ke dalam penelitian one-shot atau cross sectional yaitu data yang digunakan untuk penelitian dikumpulkan dalam periode harian, mingguan, atau bulanan.

Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan pada penelitian ini adalah variabel bebas atau variabel yang mempengaruhi (X) kecerdasan spiritual dan materialisme. Variabel terikat atau variabel yang dipengaruhi (Y) adalah perilaku menabung variabel mediasi adalah *impulsive buying*

Definisi Operasional Variabel Perilaku menabung

Perilaku Menabung

Perilaku menabung berhubungan dengan bagaimana seseorang mengalokasikan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan kemudian menyisihkan sisa uangnya untuk ditabung jika semua kebutuhannya sudah terpenuhi. Hal ini sesuai dengan teori ekonomi yang menyebutkan bahwa tabungan adalah sisa pendapatan yang tidak dibelanjakan (P.C. Suroso, Judith F. Pattiwael, Yodi Izharivan, Charvin Kusuma, 2015). Variabel ini diukur dengan skala *likert* dari pernyataan yang menunjukkan perilaku menabung keluarga dengan lima kategori respon yang dimulai dari skala 1 sampai 5, yaitu

(1) Tidak pernah, (2) Kadang-Kadang, (3) Sering, (4) Sangat sering, (5) Selalu.

Kecerdasan Spiritual

Kecerdasan spiritual merupakan kecerdasan yang memberi arti pada hidup akan mendorong pembuatan tujuan yang mulia, dan apabila dikaitkan dengan seni mengelola keuangan maka kecerdasan spiritual akan mendorong penetapan tujuan dari mengelola keuangan yang baik dan benar sehingga berpeluang terhindar dari cara akumulasi keuangan yang bias. (Peter Garlans Sina dan Andris Noya(2012). Variabel Kecerdasan Spiritual yang merupakan variabel independen. Masing-masing dimensi diukur dengan skala *Likert* dengan skala 4 poin: (1) Sangat Tidak Sesuai, (2) Tidak Sesuai, (3) Sesuai, (4) Sangat Sesuai.

Materialisme

Materialisme sebagai nilai penting yang mendorong perilaku dan keputusan hidup.

Orang materialistis memberi nilai lebih pada materi kepemilikan dan kurang menekankan hubungan interpersonal daripada orang-orang yang kurang materialistis (Richins , 1994). Variabel ini diukur dengan skala Likert melalui lima item pernyataan terkait bagaimana tingkatan diri seseorang dalam bidang ini. Skala pengukurannya dimulai dari angka 1 sampai 5, yaitu (1) Sangat Tidak Setuju, (2) Tidak Setuju, (3) Kurang Setuju, (4) Setuju, dan (5) Sangat Setuju.

Impulsive buying

Menurut Dittmar dkk. (2007) ada tiga fitur inti dari pembelian kompulsif yaitu: konsumen mengalami dorongan yang tak tertahankan untuk membeli kontrol konsumen atas perilaku pembelian hilang; dan konsumen terus membeli meskipun ada konsekuensi buruk pada kehidupan pribadi, sosial, atau pekerjaan mereka, dan utang finansial. Pengukuran variabel ini menggunakan skala likert yaitu skala yang digunakan untuk mengukur tanggapan dari responden terhadap objek penelitian. Kriteria indikator pernyataan yang akan diberi skor 1 untuk jawaban sangat tidak setuju, skor 2 untuk jawaban tidak setuju, skor 3 untuk jawaban Kurang Setuju, dan skor untuk jawaban sangat Setuju, skor 5 untuk jawaban sangat setuju.

Alat Analisis

Dalam penelitian ini, alat uji statistik yang digunakan adalah Partial Least Square (PLS), merupakan metode alternatif untuk model persamaan struktural (Structural Equation Modeling) yaitu untuk menguji secara simultan hubungan antara konstruk laten dalam hubungan linear ataupun nonlinear dengan banyak indikator baik bentuk mode A (refleksif), mode B (formatif) dan atau mode M (MIMIC) (Imam Ghozali, 2014:3). Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan bantuan program WarpPLS 6.0. Berdasarkan Partial Least Square (PLS) yang digunakan dalam penelitian ini, maka terdapat beberapa langkah-langkah

pengujian yaitu: (1) Evaluasi Outer Model, (2) Evaluasi Inner Model (Structural Model).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Data Deskriptif

Analisis deskriptif memberikan gambaran seluruh variabel dalam penelitian ini yaitu perilaku menabung, kecerdasan spiritual, materialisme, dan impulsive buying. Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran hasil penelitian di lapangan terutama yang berkaitan dengan responden penelitian. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagai mana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

Kecerdasan spiritual

Tanggapan responden terhadap variabel kecerdasan spiritual adalah dalam tingkat kecerdasan spiritual responden tentang perilaku menabung

Materialisme

Tanggapan responden terhadap variabel materialisme adalah dalam sikap responden tentang cara pandang kebendaan semata atau kemewahan.

Impulsive Buying

Tanggapan responden terhadap variabel impulsive buying adalah sikap responden tentang pola berbelanja yang tidak terencana.

Perilaku Menabung

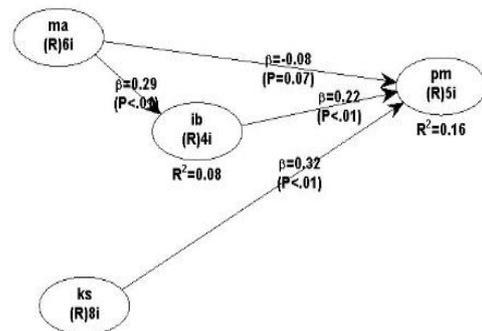
Tanggapan responden terhadap variabel perilaku menabung adalah perilaku responden dalam mengelola keuangan dan menabung

Analisis Inferensial

Analisis yang digunakan untuk menjawab permasalahan serta membuktikan hipotesis. Pada penelitian ini menggunakan alat uji statistik Partial Least Square (PLS), merupakan metode alternatif untuk model persamaan struktural (Structural Equation Modeling) yaitu untuk menguji secara simultan hubungan antara konstruk laten dalam hubungan linear ataupun non-linear dengan banyak indikator baik bentuk mode A (refleksif), mode B (formatif) dan atau mode M (MIMIC). Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan bantuan program WarpPLS 6.0.

Uji Partial Least Square (PLS)

Hasil analisis uji Structural Equation Modeling dapat dilihat sebagai berikut: Sumber: Lampiran 8, diolah



Gambar 2

HASIL ESTIMASI MODEL

Hasil analisis uji Structural Equation Modeling dapat dilihat dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 2
HASIL ESTIMASI MODEL

Hipotesis	Keterangan	Nilai Koefisien β	P-value	Hasil Pengujian
H1	MA \rightarrow PM	-0,08	0,07	H ₁ ditolak
H2	MA \rightarrow IB \rightarrow PM	0,22	<0,01	Memediasi penuh
H3	KS \rightarrow PM	0,32	<0,01	H ₁ diterima
R ²	IB		0,08	
R ²	PM		0,16	

Berdasarkan hasil estimasi model yang ditunjukkan pada gambar 4.12, maka berikut ini adalah analisis dan hasil dari pengujian hipotesis yang dilakukan oleh peneliti :

Materialisme (MA) berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap perilaku menabung keluarga muda sebesar beta -0,08 dan signifikansi kurang dari 0,07 (<0,5). Dengan hipotesis pertama yang telah dirumuskan peneliti bahwa Materialisme berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap perilaku menabung keluarga muda, maka H₁ ditolak.

Materialisme (MA) berpengaruh langsung positif signifikan terhadap *Impulsive buying* (IB) sebesar beta 0,29 dan signifikansi kurang dari 0,01 (<0,5). *Impulsive Buying* berpengaruh langsung positif signifikan terhadap perilaku menabung keluarga muda sebesar 0,22 dan signifikansi kurang dari 0,01 (<0,5) sedangkan R-Squared sebesar 0,08 menunjukkan seberapa besar kontribusi responden berpengaruh pada perilaku menabung keluarga muda. Sesuai dengan hipotesis kedua yang telah dirumuskan peneliti bahwa *impulsive buying* memediasi pengaruh materialisme terhadap perilaku menabung keluarga muda, maka H₂ diterima.

1. Kecerdasan spiritual berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung keluarga muda sebesar beta 0,32 dan signifikansi kurang dari 0,01 (<0,5) sesuai dengan hipotesis ketiga yang telah dirumuskan peneliti bahwa Kecerdasan spiritual berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung keluarga mudamaka H₁ diterima.

2. Nilai R² sebesar 0,16 yang berarti bahwa variabel Materialisme, *impulsive buying* dan kecerdasan spiritual memiliki pengaruh terhadap variabel perilaku menabung sebesar 16% dan sisanya sebesar 84% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini

. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah di buat sebelumnya dan dalam rangka mencari pemecahan masalah-masalah yang diajukan pada penelitian, sehingga dapat tergambarkan dengan jelas bahwa tujuan penelitian dapat tercapai.

Pembahasan Hipotesis pertama (H1): Pengaruh Materialisme Terhadap Perilaku Menabung

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Materialisme berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap perilaku menabung. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi sikap materialisme seorang individu maka semakin buruk perilaku menabungnya, demikian juga begitu sebaliknya jika tingkat materialisme seseorang rendah maka perilaku menabungnya akan semakin baik namun pengaruhnya tidak signifikan.

Mengingat responden dalam penelitian ini adalah keluarga muda yang berusia 20 s/d 35 tahun dan masih tergolong generasi *millennial*, generasi yang kreatif dan inovatif, hidup di zaman globalisasi yang serba tercukupi dan di era teknologi dan mempunyai kebiasaan memilih pengalaman dari pada asset, hobi dengan hal yang cepat dan instan serta hobi melakukan pembayaran non cash dan selalu terpapar media sosial maka berbeda pula cara perilaku menabungnya dengan generasi-generasi sebelumnya. Hal inilah yang seringkali keluarga muda melakukan tindakan yang konsumtif meskipun sudah berkeluarga terbukti dari nilai rata-rata mean sebesar 2,20 yang menyatakan cukup materialistis dan di rata-rata usia responden keluarga muda masih 21 s/d 25 dan rata-rata yang ditanggung masih 1 orang, dan

disamping itu terbukti bahwa dari hasil tanggapan responden, yang mana mayoritas memiliki tabungan sebesar 5% s/d 10% dengan mayoritas pendapatan yang kurang dari 4.000.000 untuk hal ini yang dapat memicu perilaku menabung nya semakin rendah dan sebagian pendapatannya dilokasikan untuk kebutuhan bulanan, hiburan, biaya berlangganan internet hal seperti ini yang memicu rendahnya tingkat menabung keluarga muda yg masih tergolong di usia *millennial*.

Hasil dari penelitian tidak selaras dengan hasil penelitian dari Pete Nye dan Hillyard (2013) yang menyatakan bahwa materialisme berpengaruh negatif signifikan terhadap perilaku menabung.

Pembahasan Hipotesis kedua (H2) *impulsive Buying* Memediasi Pengaruh Materialisme Terhadap Perilaku Menabung Keluarga Muda

Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa *impulsive buying* memediasi penuh pengaruh materialisme terhadap perilaku menabung *impulsive buying* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung.

Dalam hal ini dapat dijelaskan bahwasannya materialisme yang dimiliki seseorang tidak berpengaruh secara langsung perilaku menabung nya namun jika seseorang yang materialistis serta didukung dengan cara berbelanja yang berlebihan dan melakukan pembelian secara *Impulsive* maka akan mempengaruhi perilaku menabungnya.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat materialisme seseorang maka semakin tinggi pula perilaku *Impulsive Buying* dari seseorang tersebut, dengan semakin tingginya *impulsive buying* maka perilaku menabung keluarga muda akan semakin tinggi, dari hasil survei sebenarnya keluarga muda *millennial* cukup konsumtif menggunakan uangnya mayoritas pengeluaran dihabiskan untuk keperluan rutin (51,1%) dan pendapatan yang ditabung oleh

keluarga *millennial* 10,7% (Indonesia-millennial-report-2019) dalam hal ini bisa disimpulkan keluarga muda *millennial* cukup konsumtif dalam pengelolaan keuangannya namun masih menabung untuk memenuhi keinginan jangka pendek seperti membeli barang-barang yang ada di media sosial, meskipun tingkat menabungnya masih rendah yang dialokasikan untuk kebutuhan masa depan.

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh NYe, P dan Hilyard, C (2013) yang menyatakan bahwa *impulsive buying* memediasi materialisme terhadap perilaku menabung.

Pembahasan Hipotesis Ketiga (H3) Pengaruh Kecerdasan Spiritual Terhadap Perilaku Menabung keluarga muda.

Kecerdasan spiritual merupakan kecerdasan jiwa atau kecerdasan emosional (Petter Garlans 2013). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kecerdasan spiritual berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung keluarga muda. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kecerdasan spiritual yang dimiliki keluarga muda maka semakin baik perilaku menabungnya. Sebaliknya jika semakin rendah tingkat kecerdasan spiritual seseorang maka semakin buruk pula dalam perilaku menabungnya.

Jika dikaitkan dengan presentase tanggapan responden atas pernyataan mengenai kecerdasan spiritual yang ada dalam kuesioner dapat dilihat bahwa responden sangat memiliki kecerdasan spiritual yang tinggi yang membuat individu juga baik perilaku menabungnya.

Karvof (2010) menyatakan bahwa dibutuhkannya kecerdasan spiritual dalam mengelola uang (*personal finance*) karena dapat menimbulkan sifat filantropis yang berarti kepedulian sesama manusia serta nilai kemanusiaan. Nalarnya adalah *charity* atau amal disebut dengan memberikan sebagian harta yang kita miliki kepada pihak yang lebih membutuhkan apabila seseorang tersebut memiliki cukup

uang hal ini ditunjukkan pada pernyataan KS8 yang menyatakan saya mengisi waktu luang dengan berbagi kepada sesama 60 persen responden menjawab sangat setuju. Secara keseluruhan tanggapan responden untuk masing-masing pernyataan dalam variabel kecerdasan spiritual termasuk dalam kategori penilaian yang sangat baik terhadap pernyataan kuesioner dengan skor mean 4,31. Hal ini menunjukkan bahwa dalam kehidupan sehari-hari responden keluarga muda masih cukup baik perilaku menabungnya mengingat keluarga muda yang sudah memiliki tanggungan dan kebutuhan-kebutuhan buat pendidikan anak dan menariknya menurut penelitian, keluarga muda menabung atau menyisihkan sebagian uangnya untuk amal, zakat maupun disumbangkan.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Berdasarkan uji yang telah dilakukan, hasil untuk masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

Materialisme berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap perilaku menabung. Dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat materialisme keluarga muda, maka semakin buruk perilaku menabungnya buruk. Dengan demikian hipotesis pertama ditolak.

Impulsive Buying memediasi pengaruh materialisme terhadap perilaku menabung keluarga muda. Dengan demikian hipotesis kedua dapat diterima.

Kecerdasan spiritual berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung keluarga muda. Dapat disimpulkan bahwa semakin baik kecerdasan seseorang, maka perilaku menabung nya akan semakin baik. Dengan demikian hipotesis ketiga diterima. Penelitian ini dalam pelaksanaannya, peneliti menyadari bahwa terdapat beberapa keterbatasan penelitian yaitu sebagai berikut:

Penyebaran kuesioner dalam bentuk google form juga mengalami kesulitan ataupun

kendala karena peneliti tidak dapat mengontrol apakah responden tersebut mengisi sesuai yang ditentukan atau tidak.

Penyebaran kuesioner baik dalam bentuk hard maupun menggunakan teknologi google form tidak merata keseluruhan jawa timur.

Penyebaran kuesioner yang didistribusikan ke teman, saudara maupun atau tetangga sedikit mengalami kesulitan dikarenakan kuesioner tidak kembali dengan jumlah yang ditentukan. Pernyataan yang diuji dalam sampel kecil valid tetapi tidak valid ketika di uji disampel besar.

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah didapat, maka peneliti memberikan saran-saran yang dapat bermanfaat bagi pihak terkait dari penelitian ini. Berikut saran yang diberikan peneliti :

Peneliti selanjutnya diharapkan lebih memperhatikan dan menguji kembali item-item yang digunakan untuk mengukur variabel dan menghindari penggunaan kalimat yang sulit dipahami agar maksud dari peneliti dapat tersampaikan dengan baik.

Peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan variabel bebas maupun variabel mediasi lain mengenai perilaku menabung agar model yang diperoleh dapat memberikan hasil yang lebih baik.

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memberi pemahaman se jelas-jelasnya serta mendampingi responden dalam pengisian kuesioner untuk meminimalisir kurang dipahaminya pertanyaan maupun pernyataan yang ada pada kuesioner.

Saran untuk masyarakat disarankan bagi responden untuk tidak bersikap materialistis dan *impulsive buying* supaya responden lebih bijak dalam penggunaan uang dan bisa menabung.

Disarankan bagi keluarga muda untuk meningkatkan tentang wawasan keuangan yang berguna untuk memperbaiki perilaku menabung.

DAFTAR PUSTAKA

- Athukorala, Prema Chandra, dan Kunal Sen 2004. "The determinants of private saving in India." *World Development* 32 (3): 491–503.
- Anwar Sanusi. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Dittmar, H., Long, K. and Bond, R. 2007 'When a better self is only a button click away: associations between materialistic values, emotional and identity-related buying motives, and compulsive buying tendency online', *Journal of Social and Clinical Psychology*, Vol. 26, No. 3, pp.334–362.
- Duravasula, S., & Lysonski, S. 2007. *Money attitudes, materialism, and achievement vanity: An investigation of young chinese consumers' perceptions*. *International Marketing Conference on Marketing & Society*. 6, (1), 497-499.
- Furnham, Adrian. 1999. "The saving and spending habits of young people." *Journal of Economic Psychology* 20 (6): 677–97.
- Fisher, P J Hayhoe CR & Iown J M 2015, Gender differences in saving behavior among low to moderate income households financial services Review, 24, 1 1-13.
- Ina Oktaviana Matusin, 2007. *Media Riset Bisns & Manajemen* Vol. 7, No. 3, Desember 2007 pp.259-277. Hubungan perilaku pembelian dan pembelian kompulsif.
- Imam Ghozali. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS21*, edisi ketujuh. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014). *Money attitudes as predictors of materialism and compulsive buying, and gender demographics, in the 'new India'*
- K. S. Hebbel and L. Serven, 2000 "Does income inequality raise aggregate saving?" *Journal of Development Economics*, vol. 61, pp. 415-46.
- Lusardi, A dan Mitchell, O. 2007. *Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the Rand American Life Panel, MRRC Working Paper 157*, pp. 1 – 33.
- Marsh, Brant A.2006. *Examining The Personal Finance Attitudes, Behaviors, And Knowledge Levels Of First-Year And Senior Students At Baptist Universities In The State Of Texas*. *Disertasi*. (<http://www.ojk.go.id>, diakses 16 Februari 2015)
- Mudrajad Kuncoro. 2009. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi*, edisi 3. Erlangga: Jakarta
- Machfud Sholihin & Dwi Ratmono. 2013. *Analisis SEM - PLS dengan WarpPLS 3.0*. ANDI Yogyakarta
- Ni Nyoman Ayu Suri Tri Cahyaning Dewi & I Gusti Agung Ketut Gede Suasana. 2014. "Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, Dan Materialisme Terhadap Loyalitas Merek Pengguna Produk Apple Di Kota Denpasar". *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana* Vol. 3 No. 3 Hal. 714-732.

- Nathridee Suppakitjarak dan piyarat krisnamra, 2015 *House saving behavior and determinant of the form of saving and investment in Thailand*, vol. 3, no 3.
- O'Guinn, T.C. and Faber, R.J. 1989 'Compulsive buying: a phenomenological exploration', *Journal of Consumer Research*, Vol. 16, No. 2, pp.147-157.
- Peter Garlans Sina & Andris Noya 2012 *Jurnal Manajemen*, Vol.11, No.2, Mei 2012 pengaruh kecerdasan spiritual terhadap pengelolaan keuangan pribadi.
- Pete Nye dan Cinnamon Hillyard. 2013. "Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values Personal Financial Behavior : The Influence of Quantitative Literacy and Numeracy, 6(1), Article 3.
- Richins, M.L. and Dawson, S. 1992. "A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation". *Journal of consumer research* Vol. 19 No. 3 Hal. 303-316.
- Rustow, D. A. 1967. *A World of Nations; Problems of Political Modernization. Diedit oleh The Brookings Instituion. Washington.*
- Schiffman, L. and L. L. Kanuk. 2008. *Perilaku Konsumen. Edisi ke tujuh. Jakarta: PT Indeks.*
- Safir Senduk. 2000. *Mengelola Keuangan Keluarga. Seri Perencanaan Keuangan Keluarga. Jakarta : Elex Media Komputindo.*
- Syofian Siregar. 2012. *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian. Jakarta : Rajawali Pers*
- Todaro, M. P. 1983. *Ekonomi Pembangunan di Dunia Ketiga. Jakarta: Penerbit Balai Aksara.*
- Warsono 2010. *Prinsip-prinsip dan Praktik Keuangan Pribadi. Volume 13, No 2.*