

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

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

1. Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014).

Tujuan dari penelitian Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014) adalah untuk meneliti hubungan Sikap uang, materialisme dan pembelian kompulsif, dan jenis kelamin demografi. Sampel yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari 86 pria dan 54 wanita dengan usia rata-rata responden adalah 28-63 tahun. Metode analisis utama yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah Analisis Regresi Linier.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan sikap uang berhubungan langsung terhadap materialisme, kompulsif membeli, dan jenis kelamin demografi.

Persamaan penelitian Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014) dengan penelitian ini terletak pada variable yang digunakan yaitu materialism dan pembelian kompulsif. Dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014) tidak terdapat variabel sikap uang dan faktor demografi.

2. Pete Nye dan Hillyard, C (2013)

Penelitian Pete Nye dan Cinnamon Hillyard (2013) bertujuan untuk mengetahui pengaruh *quantitative literacy* dan materialisme terhadap perilaku keuangan pribadi. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah 267 orang pada beberapa lokasi publik (seluruh wilayah Puget sound utara) termasuk perkantoran perpustakaan umum dan lobby perguruan tinggi. Teknik analisis yang digunakan adalah *ordinary least squares regression*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa materialisme tidak berhubungan secara langsung tetapi di mediasi oleh *impulsive buying*. *Quantitative literacy* dan *subjektive numercy* berpengaruh positif terhadap pengelolaan keuangan pribadi.

Persamaan penelitian dari Pete Nye (2013) dengan penelitian ini adalah variable yang digunakan yaitu sama-sama meneliti tentang pengaruh materialisme yang di mediasi oleh *impulsive buying*.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Pete Nye (2013) adalah variabel yang terikat, dalam penelitian ini variabel terikat yang digunakan adalah perilaku menabung sedangkan penelitian Pete Nye (2013) variabel terikat yang digunakan adalah pengelolaan keuangan pribadi. Dan juga sampel yang digunakan oleh penelitian ini adalah keluarga muda Indonesia sedangkan penelitian Pete nye (2013) sampel yang digunakan adalah orang yang berada di wilayah Puget utara.

3. Intha Alice Muskananfolo (2013)

Penelitian Intha Alice Muskananfolo (2013) bertujuan untuk menguji pengaruh Pendapatan, Konsumsi, dan Pemahaman Perencanaan Keuangan terhadap Proporsi Tabungan Rumah Tangga. Sampel dalam penelitian ini melibatkan 150 rumah

tangga usia kerja. Variabel yang diuji meliputi Pendapatan, Konsumsi, dan Pemahaman Perencanaan Keuangan. Data yang digunakan dalam penelitian Intha Alice Muskananfolo (2013) merupakan data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari jawaban responden tentang beberapa item pernyataan yang berhubungan dengan variabel yang digunakan. Hipotesis diuji dengan menggunakan analisis regresi linier.

Penelitian Intha Alice Muskananfolo (2013) membuktikan bahwa pendapatan, konsumsi, dan pemahaman perencanaan keuangan berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap tabungan rumah tangga.

Persamaan penelitian yang dilakukan dengan penelitian Intha Alice Muskananfolo (2013) adalah menggunakan variabel bebas yaitu konsumsi dimana variabel tersebut memiliki persamaan dengan variabel peneliti yaitu *compulsive buying* sedangkan variabel terikat yang digunakan oleh Intha Alice Muskananfolo (2013) dan peneliti sama-sama menggunakan variabel terikat tabungan rumah tangga. Sedangkan perbedaannya adalah pada variabel pendapatan dan pemahaman perencanaan.

4. Peter Garlans Sina dan Andris Noya(2012)

Penelitian Peter Garlans Sina dan Andris Noya (2012) bertujuan untuk menguji pengaruh kecerdasan spiritual terhadap pengelolaan keuangan pribadi. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini melibatkan 100 responden yang merupakan mahasiswa strata satu psikologi UKSW. Sedangkan variabel yang diuji merupakan kecerdasan spiritual. Data yang digunakan dalam penelitian Peter Garlans Sina dan Andris Noya (2012) merupakan data primer, yaitu data yang diperoleh langsung

dari jawaban responden tentang beberapa item pernyataan yang berhubungan variabel yang digunakan. Hipotesis diuji dengan menggunakan analisis regresi linier.

Penelitian Peter Garlans Sina dan Andris Noya (2012) membuktikan bahwa kecerdasan spiritual berpengaruh positif namun tidak signifikan hal ini disebabkan dibutuhkan nya faktor lain untuk meningkatkan seni mengelola uang pribadi. Persamaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian Peter Garlans Sina dan Andris Noya (2012) adalah menggunakan variabel bebas kecerdasan spiritual sedangkan perbedaan dengan sebelumnya yaitu variabel terikat pengelolaan keuangan pribadi.

5. Ina Oktaviana Matusin (2007)

Penelitian Ina Oktaviana Matusin (2007) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa hubungan antara pembelian yang tidak direncanakan dan pembelian diluar daftar belanja dengan kecenderungan pembelian kompulsif serta untuk mengetahui kecenderungan pembelian kompulsif berdasarkan gender. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah pria dan wanita yang sering berbelanja dipusat-pusat perbelanjaan minimal tiga kali dalam satu bulan dan memiliki kartu kredit. Jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah 120 responden yang terdiri dari 60 orang pria dan 60 orang wanita. Teknik *sampling* atau teknik pengambilan sampel *metode purposive sampling* secara *convenience* atau kriteria tertentu. Variabel yang di uji yaitu hubungan perilaku pembelian dan pembelian kompulsif .

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan kuesioner yang diberikan kepada responden. Penelitian dapat menunjukkan bahwa hubungan perilaku pembelian dan pembelian kompulsif. Penelitian Ina Oktaviana Matusin (2007) menemukan bahwa terdapat hubungan yang positif antara pembelian yang tidak direncanakan dengan kecenderungan pembelian kompulsif. Artinya semakin sering melakukan pembelian yang tidak direncanakan, semakin tinggi kecenderungan pembelian kompulsif. Demikian pula untuk pembelian diluar daftar belanja terdapat hubungan yang positif dengan kecenderungan pembelian kompulsif, artinya semakin sering melakukan pembelian diluar daftar belanja, semakin tinggi kecenderungan pembelian kompulsif.

Persamaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian Ina Oktaviana Matusin (2007) adalah variabel yang digunakan yaitu pembelian kompulsif dan menggunakan data primer, teknik analisis data menggunakan analisis linier berganda.

Perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan sebelumnya terletak pada sampel, sampel yang digunakan oleh Ina Oktaviana Matusin (2007) adalah seorang yang berbelanja minimal tiga kali dalam sebulan dan mempunyai kartu kredit sedangkan sampel peneliti yaitu menggunakan sampel keluarga muda di Indonesia. Berikut merupakan tabel persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian sekarang :

Tabel 2.1

PERBANDINGAN PENELITIAN TERDAHULU DAN PENELITIAN SEKARANG

keterangan	Penelitian I	Penelitian II	Penelitian III	Penelitian IV	Penelitian V	Penelitian sekarang
peneliti	Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014).	Nye, P dan Hillyard, C (2013)	Intha Alice Muskananfolo (2013)	Peter Garlans Sina dan Andris Noya(2012)	Ina Oktaviana Matusin (2007)	Kurniattul Jamila (2018)
Judul	<i>Money attitudes as predictors of materialism and compulsive buying, and gender demographics</i>	<i>Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values</i>	pengaruh Pendapatan, Konsumsi, dan Pemahaman Perencanaan Keuangan terhadap Proporsi Tabungan Rumah Tangga.	pengaruh kecerdasan spiritual terhadap pengelolaan keuangan pribadi	hubungan perilaku pembelian dan pemebelian kompulsif	Pengaruh kecerdasan spiritual marterialisme terhadap perilaku menabung keluarga muda Indonesia dengan impulsive buying sebagai variabel mediasi
Variabel independent	<i>Money attitudes as predictors of materialism and compulsive buying, and gender demographics</i>	<i>Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values</i>	Pendapatan, Konsumsi, dan Pemahaman Perencanaan Keuangan	kecerdasan spiritual	hubungan perilaku pembelian dan pemebelian kompulsif	kecerdasan spiritual marterialisme, impulsive buying
Teknik sampling	<i>Ordinary least squeres regression</i>	<i>Ordinary least squeres regression</i>	<i>Purposive Sampling</i>	<i>accidental sampling</i>	<i>Purposive Sampling</i>	<i>Purposive Sampling</i>
Teknik Analisis	<i>structural Equation Modelling (SEM)</i>	Multivariate independent	analisis regresi linier	ahalisis regresi linier.	analisis regresi linier berganda	<i>structural Equation Modelling (SEM)/PLS</i>
Jenis Data	Data Primer	Data Primer	Data Primer	Data Primer	Data Primer	Data Primer
Hasil penelitian	sikap uang berhubungan langsung terhadap materialisme, kompulsif membeli, dan jenis kelamin demografi.	Materialism tidak berhubungan secara langsung tetapi di mediasi oleh impulsive buying. Quantitative literacy & subjective numeracy berpengaruh positif	pendapatan, konsumsi, dan pemahaman perencanaan keuangan berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap tabungan rumah tangga	bahwa kecerdasan spiritual berpengaruh positif namun tidak signifikan hal ini disebabkan dibutuhkan nya faktor lain untuk meningkatkan seni mengelola uang pribadi.	terdapat hubungan yang positif antara pembelian yang tidak direncanakan dengan kecenderungan pembelian kompulsif.	Kecerdasan spiritual berpengaruh positif namun tidak signifikan sedangkan Materialisme berpengaruh negatif terhadap perilaku menabung keluarga muda dan Impulsive buying memediasi.

Jitendra Kumar Mishra, Miriam Tatzel, B.K. Arun, Naseem Abidi (2014), Nye, P dan Hillyard, C (2013), Intha Alice Muskananfolo (2013), Peter Garlans Sina dan Andris Noya(2012), Ina Oktaviana Matusin (2007)

2.2 Landasan Teori

Dalam penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, ada beberapa teori yang digunakan untuk mendukung penjelasan-penjelasan serta untuk mendukung analisis-analisis pembahasan yang akan dilakukan.

2.2.1 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 Iown 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*.

2.2.2 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 penerungan 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.

2.2.3 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:

1. *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.
2. *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.
3. *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.

2.2.4 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.

2.2.5 Kecerdasan Spiritual dan Perilaku Menabung Keluarga Muda di Jawa timur

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).

2.2.6 Materialisme dan Perilaku Menabung Keluarga Muda di Jawa Timur

Materialisme adalah tingkat dimana seseorang dianggap materialistis. Materialisme merupakan topik yang sering dibicarakan dalam surat kabar, majalah, dan TV dan dalam percakapan sehari-hari diantara 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).

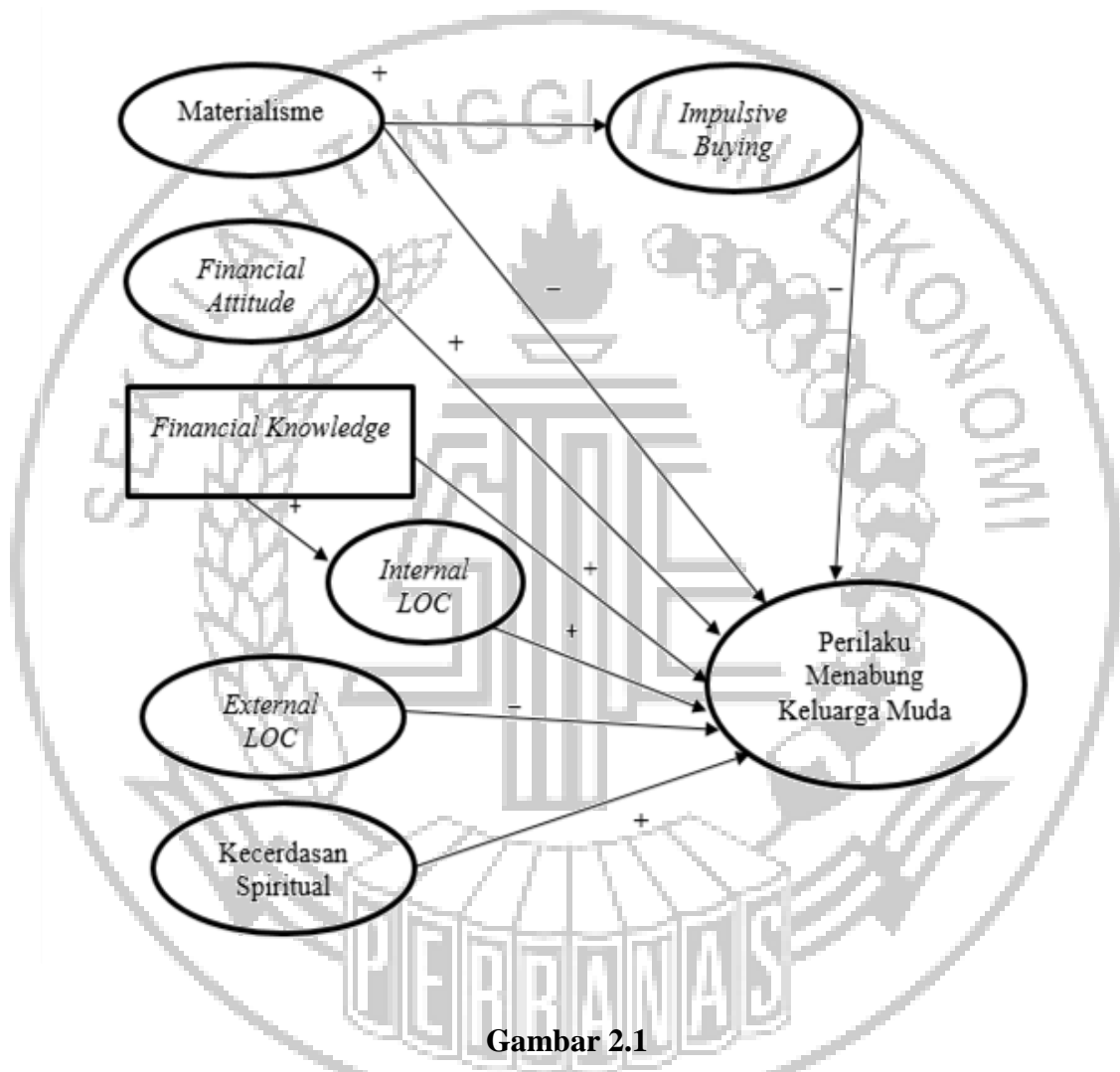
Orang yang cenderung membeli barang-barang mewah agar dirinya merasa puas dan menghabiskan uangnya begitu saja tanpa berpikir manfaat jangka panjangnya untuk mengelola uang yang dimiliki, semakin tinggi tingkat materialistis seseorang maka perilaku keuangannya juga akan cenderung semakin buruk dan kemungkinan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

2.2.7 Materialisme dan Perilaku Menabung keluarga Muda di Jawa Timur dengan Impulsive Buying sebagai Variabel Mediasi

Menurut 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 finansial yang mendukung pembelian impulsif ini. Orang yang melakukan pembelian impulsif cenderung menghabiskan uangnya begitu saja tanpa berpikir manfaat jangka panjangnya untuk pengelolaan keuangan yang dimiliki. Pembelian impulsif juga akan menyebabkan perencanaan keuangan yang sudah dibuat tidak sesuai dengan apa yang direncanakan. Semakin tinggi tingkat materialistis dan pembelian impulsif seseorang maka perilaku pengelolaan keuangannya juga akan cenderung semakin buruk.

2.3 Kerangka Pemikiran

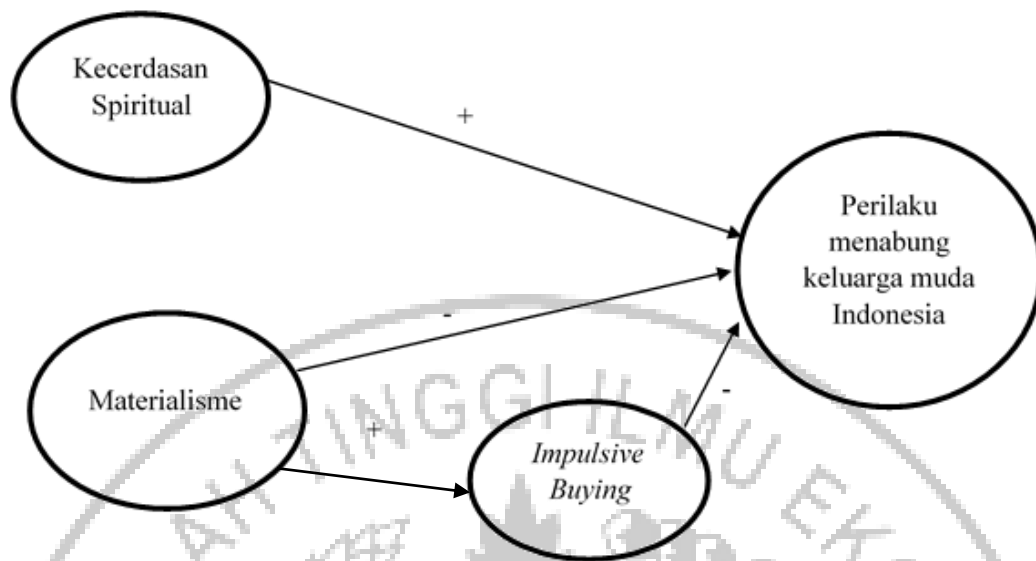
Untuk mengetahui alur pengaruh antar variabel yang akan di teliti berdasarkan landasan teori dari penelitian terdahulu, maka dapat disusun kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.1

KERANGKA PEMIKIRAN KOLABORASI

Sumber : Nguyen Thi Ngoc Mien dan Tran Phuong Thao (2015) Nur Laili Rizkiawati dan Nadia Asandimitra (2018) Hani Sirine dan Dwi Setiyani Utami (2016) Amer Azlan Abdul Jamal et al., (2015) Naila Al Kholilah dan Rr. Iramani (2013). Pete Nye and Cinnamon Hillyard (2013), abdullah J. Sultan & Jeff Joireman & David E. Spott (2011), Peter Gerlans Sina dan Andris Noya (2012), Peter Gerlans Sina dan Andris Noya (2012), Ida dan Cinthia Yohana Dwinta (2010), Muhammad Sukroni (2017).



Gambar 2.2

KERANGKA PENELITIAN**2.4 Hipotesis Penelitian**

Dari kerangka pemikiran di atas, dapat disusun hipotesis penelitian sebagai berikut:

- H1 : Kecerdasan Spiritual berpengaruh positif terhadap perilaku menabung keluarga muda di Jawa Timur.
- H2: Materialisme berpengaruh negatif terhadap perilaku menabung keluarga muda di Jawa Timur.
- H3: *Impulsive buying* memediasi pengaruh materialisme terhadap perilaku menabung keluarga muda di Jawa Timur.