

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berikut ini akan diuraikan beberapa penelitian terdahulu antara lain:

1. Hussein A. Hassan Al-Tamimi dan Al Anood Bin Kalli (2009)

Penelitian ini dilakukan oleh Hussein A. Hassan Al-Tamimi dan Al Anood Bin Kalli dalam “*Financial Literacy and Investment Decisions of UAE Investor*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji literasi keuangan pada investor UAE (*United Arab Emirates*) yang menginvestasikan dananya pada pasar keuangan lokal.

Metode penelitian ini menggunakan kuesioner modifikasi yang dibagi menjadi tiga bagian. Bagian pertama menggunakan variabel demografi. Bagian kedua mengidentifikasi 37 faktor yang mempengaruhi keputusan investasi pada investor UAE. Bagian ketiga, menguji literasi keuangan menggunakan pernyataan benar atau salah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan pada investor UAE jauh dari mengerti akan pengetahuan keuangan. Tingkat literasi keuangan dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, dan aktivitas tempat kantor. Perbedaan signifikan tingkat literasi keuangan ditemukan pada perbedaan jenis kelamin (gender) khususnya wanita, memiliki tingkat literasi keuangan yang lebih rendah dibanding laki-laki. Penelitian menunjukkan hubungan signifikan antara literasi keuangan dengan keputusan investasi.

Persamaan Penelitian:

- a. Sama-sama meneliti tentang literasi keuangan.
- b. *Instrument* penelitian yang digunakan berupa kuesioner

Perbedaan Penelitian:

Subyek penelitian atau responden yang digunakan adalah investor di Arab sedangkan subyek penelitian yang digunakan peneliti adalah pengelola keuangan di Surabaya.

2. Pete Nye dan Cinnamon Hillyard (2013)

Penelitian ini dilakukan oleh Pete Nye dan Cinnamon Hillyard dalam "*Personal Financial Behavior: The Influence op Quantitative Literacy Material Values*".

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji sejauh mana literasi keuangan digunakan untuk mengambil keputusan keuangan. Selain itu, untuk menguji tingkat kemampuan konsumen pada skill literasi keuangan. Materialisme dapat mendorong banyak konsumen di Amerika untuk menggunakan utang dalam jumlah besar. Pemahaman konsumen akan pilihan pembiayaan masih diperlukan pemahaman yang lebih baik dan perilaku konsumsi dijadikan motivasi dalam memilih.

Hasil dari beragam sampel konsumen menunjukkan bahwa antara literasi keuangan dan *subjective numeracy*, kepercayaan individu dalam menerapkan literasi keuangan, memiliki hubungan yang positif dengan perilaku keuangan. Pengaruh materialisme pada perilaku keuangan sebagian besar dimoderasi oleh konsumsi impulsif, kecenderungan untuk melakukan pembelian tanpa memikirkan sebelumnya atau mempertimbangkan konsekuensi keuangannya.

Persamaan Penelitian:

- a. Sama-sama meneliti tentang literasi keuangan dan *financial behavior*.
- b. *Instrument* penelitian yang digunakan berupa kuesioner

Perbedaan Penelitian:

Subyek penelitian atau responden yang digunakan adalah konsumen di Amerika sedangkan subyek penelitian yang digunakan peneliti adalah pengelola keuangan di Surabaya.

3. Carlo de Bassa Scheresberg (2013)

Penelitian ini dilakukan oleh Carlo de Bassa Scheresberg dalam "*Financial Literacy and Financial Behavior among Young Adults: Evidence and Implications*". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji literasi keuangan dan perilaku keuangan dengan menggunakan sampel kurang lebih 4500 orang dewasa dengan usia 25-34 tahun. Penelitian ini menunjukkan bahwa orang dewasa memiliki pengetahuan keuangan yang rendah. Literasi keuangan sangat rendah pada golongan tertentu, misalnya perempuan, golongan minoritas, golongan berpenghasilan rendah, dan orang-orang yang memiliki pendidikan rendah. Seseorang dengan tingkat pendidikan yang tinggi tidak menjamin memiliki literasi keuangan yang baik. Hanya 49 persen responden dengan pendidikan tinggi dan 60 persen responden berpendidikan pasca sarjana yang mampu menjawab tiga pernyataan sederhana yang dirancang untuk mengetahui tingkat literasi seseorang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden yang memiliki literasi keuangan yang tinggi adalah yang memiliki kemampuan matematika yang bagus dan memiliki pengetahuan keuangan yang lebih baik. Mereka lebih cenderung untuk tidak menggunakan pinjaman dengan biaya

tinggi dan lebih cenderung untuk merencanakan pensiun atau menyisihkan untuk tabungan dan biaya darurat.

Persamaan Penelitian:

- a. Sama-sama meneliti tentang literasi keuangan.
- b. *Instrument* penelitian yang digunakan berupa kuesioner
- c. alat uji yang digunakan yaitu Multiple Regression Analysis

Perbedaan Penelitian:

Subyek peneliti terdahulu adalah responden dengan usia 25-34 tahun dan telah lulus dari studinya. Sedangkan subyek yang digunakan oleh peneliti sekarang adalah pengelola keuangan.

2.2 Landasan Teori

Pada sub bab ini akan diuraikan teori-teori yang mendukung yang nantinya digunakan sebagai dasar untuk menyusun kerangka penelitian maupun merumuskan hipotesis.

2.2.1 Pengertian Literasi Keuangan

Lusardi dan Mitchell (2007) mendefinisikan literasi keuangan sebagai pengetahuan keuangan dan kemampuan untuk mengaplikasikannya (*knowladge and ability*). Sementara itu Danes dan Hira (1987) serta Chen dan Volpe (1998) mengartikan literasi keuangan sebagai pengetahuan untuk mengelola keuangan (*financial literacy is money management knowledge*). Dengan demikian penelitian ini akan menggunakan definisi menurut Chen dan Volpe (1998) karena lebih menekankan pada kemampuan untuk memahami konsep dasar dari ilmu ekonomi dan keuangan, hingga bagaimana menerapkannya secara tepat. Selain itu juga, definisi menurut Chen dan

Volpe (1998), literasi keuangan memiliki 4 aspek yaitu pengetahuan umum, tabungan, asuransi dan investasi yang sesuai dengan pengelolaan keuangan pribadi.

2.2.2 Pengertian Materialisme

Secara formal, *materialism* dapat diartikan sebagai individu yang memberi perhatian pada masalah kepemilikan duniawi sebagai hal yang penting. Pada tingkat yang tinggi, kepemilikan akan suatu hal atau benda dapat diasumsikan sebagai tempat sentral dalam kehidupan orang tersebut, serta menjadi sumber kepuasan terbesar jika segalanya terpenuhi.

Schiffman dan Kanuk (2007: 129) ciri orang yang dapat di kategorikan materialistik yaitu:

1. Orang yang mengutamakan, menghargai, dan memamerkan kepemilikan
2. umumnya mereka egois dan terpusat pada diri sendiri
3. mereka mencari gaya hidup yang penuh dengan kepemilikan, contohnya: mereka menginginkan untuk mempunyai tidak hanya "sesuatu", tetapi lebih dari sebuah gaya hidup yang biasa dan sederhana
4. yang mereka miliki sekarang tidak dapat memberikan kepuasan yaitu seseorang yang selalu mengharapkan kepemilikan yang lebih tinggi agar mendapatkan kebahagiaan yang lebih besar.

Konsumen dengan nilai materialistik yang tinggi sangat didorong untuk mengkonsumsi lebih banyak dari konsumen lainnya. Dalam kamus bahasa Inggris Oxford, materialisme didefinisikan sebagai sebuah pengabdian untuk keinginan dan kebutuhan material dan mengabaikan hal-hal rohani, sebuah cara hidup, pendapat, atau kecenderungan didasarkan sepenuhnya pada kepentingan materi. Beragam

definisi materialisme yang dikemukakan oleh beberapa peneliti seperti pada Tabel berikut:

Tabel 2.1
PENGERTIAN MATERIALISME

No	Definisi materialisme	Sumber
1.	Bagaimana konsumen memberikan perhatian pada kepemilikan duniawi yang dianggap sebagai hal penting dalam kehidupan	Mowen dan Minor, 2002: 280
2.	Materi dianggap sebagai nilai kehidupan yang penting	Richins dan Dawson 1992, Kasser dan Ryan 1993
3.	Materi merupakan sumber kepuasan dan ketidakpuasan	Belk, 1985; Mowen dan Minor, 2002: 280
4.	Seorang konsumen menempatkan kepemilikan duniawi untuk mencapai kebahagiaan dalam hidup sehingga kepemilikan duniawi sebagai sebuah tujuan hidup	Belk (1985)
5.	Seperangkat keyakinan yang terpusat akan pentingnya harta dalam hidup seseorang	Richins dan Dawson 1992

Menurut Richin dan Dawson (1992), materialisme dibagi menjadi tiga dimensi yaitu: Dimensi pentingnya harta dalam hidup seseorang (acquisition centrality) bertujuan untuk mengukur derajat keyakinan seseorang yang menganggap bahwa harta dan kepemilikan sangat penting dalam kehidupan seseorang. Dimensi kepemilikan merupakan ukuran kesuksesan hidup (possession defined success) untuk mengukur keyakinan seseorang tentang kesuksesan berdasarkan pada jumlah dan kualitas kepemilikannya, sedangkan dimensi kepemilikan dan harta benda merupakan sumber kebahagiaan (acquisition as the pursuit of happiness) untuk mengukur keyakinan apakah seseorang memandang kepemilikan dan harta merupakan hal yang penting untuk kesejahteraan dan kebahagiaan dalam hidup.

Studi Dittmar (2005) menunjukkan bahwa, nilai materialisme yang dimiliki oleh individu menyebabkan seseorang memiliki kecenderungan untuk melakukan

pembelian secara kompulsif. Belk (1985), keinginan untuk mendapatkan barang dipersepsi menjadikan seseorang memiliki kepuasan dan kualitas hidup tanpa mempertimbangkan konsekuensi negatif. Konsekuensi negatif bisa berupa risiko sosial, keuangan, psikis, bahkan fisik. Bagi individu, kepemilikan materi menjadi aspek terpenting dalam kehidupannya. Makin kuat nilai materialisme yang dimiliki oleh seseorang, makin kuat kecenderungan untuk tidak dapat menunda suatu pembelian. Individu dengan nilai materialisme yang kuat menganggap bahwa dengan melakukan pembelian barang dengan segera akan memuaskan hidupnya. Kepemilikan terhadap benda menjadi sesuatu yang dipuja. Nilai materialisme yang kuat menyebabkan individu merasakan tidak berarti bila tidak memiliki suatu barang.

2.2.3 Pengertian *Impulsive Buying*

Perilaku *Impulsive Buying* merupakan komponen perilaku negatif konsumen. Assael (2000) Konsumen pada saat melakukan pembelian suatu barang dengan tidak direncanakan terlebih dahulu sebelum memasuki sebuah toko. Ketika melakukan pembelian, konsumen cenderung melakukan pengambilan keputusan pembelian di dalam toko, dimana tidak terdapat motivasi yang cukup untuk melakukan rencana pembelian.

Blackwell, dkk. (1995: 159) Pembelian impulsif terjadi ketika konsumen mengalami dorongan tiba-tiba, keinginan yang kuat untuk membeli sesuatu dengan segera. Pembelian impulsif dapat dijelaskan sebagai dorongan untuk membeli sesuatu yang tiba-tiba, tanpa ada niat atau rencana, bertindak atas dorongan tanpa mempertimbangkan tujuan jangka panjang atau cita-cita. Konsumen yang memanfaatkan kognisi akan lebih cenderung untuk membuat pembelian dan

keputusan rasional juga melakukan pembelian dengan sedikit dorongan sedangkan konsumen yang lebih emosional akan lebih cenderung melakukan pembelian impulsif.

Blackwell, dkk. (1995: 159) ciri pembelian impulsif adalah sebagai berikut:

1. Keinginan mendadak dan spontan untuk bertindak disertai dengan urgensi
2. Keadaan ketidakseimbangan psikologis di mana seseorang dapat berada di luar kendali
3. Rendahnya evaluasi objektif, sementara pertimbangan emosional lebih dominan
4. Kurang memperhatikan konsekuensi yang ditimbulkan

Sementara itu jenis atau tipe pembelian impulsif dapat digolongkan dalam beberapa bentuk. Blythe (2000) menggolongkan jenis pembelian impulsif menjadi empat jenis, yaitu:

1. *Pure impulsive*. Pembelian yang dilakukan murni tanpa rencana atau terkesan mendadak. Biasanya terjadi setelah melihat barang yang dipajang di toko dan muncul keinginan untuk membelinya saat itu juga.
2. *Reminder impulsive*. Pembelian yang dilakukan tanpa rencana terjadi setelah diingatkan karena melihat iklan atau brosur yang ada di pusat perbelanjaan.
3. *Suggestion impulsive*. Pembelian yang dilakukan tanpa rencana pada saat berbelanja di pusat perbelanjaan. Pembelian dilakukan pada saat di pusat perbelanjaan, setelah pembeli terpengaruh dan diyakinkan oleh tenaga sales atau teman yang ditemuinya pada saat berbelanja, yang menawarkan produknya dengan meyakinkan.

4. *Planned impulsive*. Pembelian yang dilakukan sebenarnya sudah direncanakan, tetapi karena barang yang dimaksud habis atau tidak sesuai dengan yang diinginkan, maka yang dilakukan adalah membeli jenis barang yang sama tetapi dengan merek atau ukuran yang berbeda.

2.2.4 Pengertian Perilaku Pengelolaan Keuangan

Menurut Zimmerere dan Scarborough (2008), pengelolaan keuangan adalah proses meramalkan, mengumpulkan, mengeluarkan, menginvestasikan, dan merencanakan kas yang diperlukan perusahaan atau individu agar dapat beroperasi dengan lancar. Sutrisno (2003) mengemukakan bahwa pengelolaan keuangan sebagai semua aktivitas perusahaan atau individu yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana dengan biaya murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien.

Ayoeb (2008) menjelaskan bahwa dalam keuangan pribadi, pengelolaan keuangan diartikan sebagai proses bagaimana individu memenuhi kebutuhan hidup melalui pengelolaan sumber-sumber keuangan secara tersusun dan sistematis. Selain itu, pengelolaan keuangan merupakan proses merencanakan keuangan, termasuk keadaan dan sasaran keuangan, guna membentuk dan melaksanakan rencana keuangan yang telah dipersiapkan.

Malinda (2007) Pengelolaan keuangan pribadi merupakan suatu proses pencapaian tujuan pribadi melalui manajemen keuangan yang terstruktur dan tepat. Pengelolaan keuangan menyangkut bagaimana mengelola keuangan yang ada untuk mendapatkan suatu penghasilan yang maksimal atau disebut dengan manajemen keuangan. Pengelolaan keuangan sangat diperlukan untuk memperbaiki atau

mempertahankan standar hidup, meperkecil risiko terjadinya bencana keuangan, dapat berinvestasi secara optimal dan mengakumulasi kekayaan dalam suatu jangka waktu tertentu. Pengelolaan keuangan yang baik seharusnya memperhatikan kebiasaan mencatat anggaran pengeluaran setiap bulan, menentukan dan menetapkan tujuan dan tugas masing-masing keuangan, melakukan kegiatan keuangan sesuai dengan besaran jumlah pendapatan, dan memisahkan antara kebutuhan dan keinginan.

Dalam penelitian ini, yang dimaksud dengan mengelola keuangan adalah proses bagaimana individu menggunakan dana/uang yang dimilikinya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

2.2.5 Pengaruh Literasi Keuangan Pada Perilaku Pengelolaan Keuangan

Kemampuan seseorang dalam mendayagunakan dana/uang yang dimilikinya sangat bergantung pada pengetahuan keuangan yang dimilikinya, dalam hal ini literasi keuangan. Literasi keuangan memiliki hubungan yang positif terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Semakin baik literasi keuangan yang dimiliki seseorang menunjukkan semakin baik perilaku pengelolaan keuangannya, yang kemudian berdampak pada pengambilan keputusan keuangan.

2.2.6 Pengaruh Materialisme Pada Perilaku Pengelolaan Keuangan

Materialisme merupakan perilaku seseorang yang memberi perhatian pada masalah kepemilikan duniawi sebagai hal yang penting. Seseorang yang memiliki perilaku materialisme akan berdampak pada pengelolaan keuangan yang dimilikinya. Prioritas yang utama bagi seorang yang matrelistis adalah kegiatan belanja guna memenuhi hasrat belanja yang tidak terkendali. Sehingga pola pikir yang terbentuk

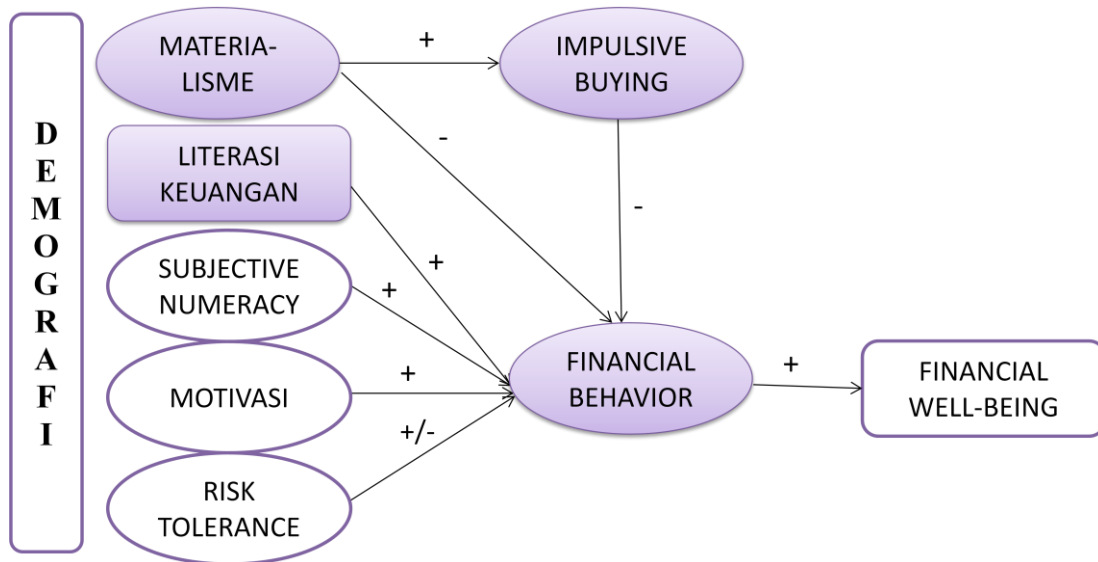
adalah menghabiskan uang tanpa memikirkan dampak keuangan jangka panjang. Tingginya hasrat belanja menjadikan seseorang lupa untuk melakukan pengelolaan keuangan, yang mana dari pengelolaan keuangan tersebut dapat membantu individu terhindar dari masalah keuangan.

Pembelian barang tanpa perencanaan terlebih dahulu akan menghabiskan uang begitu saja. Namun bertolak belakang jika seseorang berpikir lebih panjang akan perencanaan keuangan, misalnya menginvestasikan dana (uang) ke salah satu instrumen investasi. Investasi dapat dilakukan dengan pilihan waktu jangka pendek (kurang dari satu tahun) ataupun dalam kurun waktu jangka panjang (lebih dari 5 tahun).

Seseorang yang memiliki perilaku materialisme akan berdampak pada perilaku pengelolaan keuangannya. Semakin materialis seseorang maka perilaku pengelolaan keuangannya semakin buruk. Dikarenakan materialisme merupakan salah satu perilaku individu yang menunjukkan pola belanja yang tidak terencana

2.3 Kerangka Pemikiran

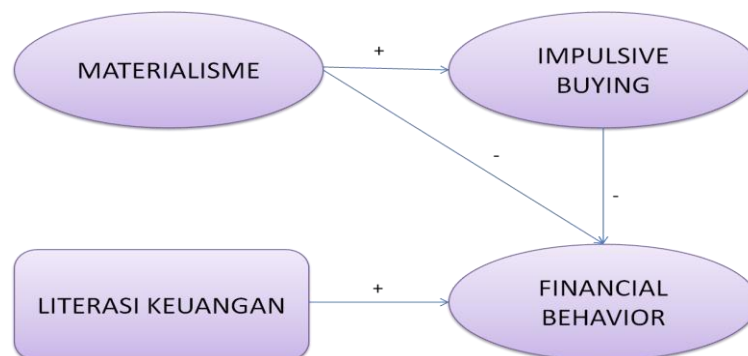
Kerangka pemikiran dalam riset kolaborasi ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Kolaborasi

Sumber:

1. Pete Nye dan Cinnamon Hilyard. 2013. "Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values". Numeracy, vol. 6 Issue 1.
2. Ayu Krishna, S.Sos., MM., Rofaida, S.P., M.Si, Maya Sari, SE.MM 2010
3. Yohson. 2008."Regret Aversion Bias dan Risk Tolerance Investor Muda Jakarta dan Surabaya", Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol. 10 (2), 163-168
4. Rowley, E. Megan., Lown, M. Jean., dan Piercy, W. Kathleen. 2012. Journal of Financial Counseling and Planning "Motivation Women to Adopt Financial Behaviors". Vol. 23, Issue 1



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran Penelitian

2.4 **Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan kajian teori yang telah diuraikan diatas, maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H1 : Variabel literasi keuangan dan variabel materialisme berpengaruh signifikan pada perilaku pengelolaan keuangan (*financial behavior*)

H2 : Ada pengaruh positif variabel literasi keuangan pada perilaku pengelolaan keuangan (*financial behavior*)

H3 : Ada pengaruh negatif variabel materialisme pada perilaku pengelolaan keuangan (*financial behavior*)

H4 : Ada pengaruh negatif variabel materialisme pada perilaku pengelolaan keuangan (*financial behavior*) dengan *impulsive buying* sebagai variabel moderasi