

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

Berikut penjelasan mengenai penelitian terdahulu sebagai sumber rujukan dalam meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi materialisme dan motivasi pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga:

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan adalah :

1. **Lewis Mandell, Linda Schmid Klein, 2007, “*Motivation and Financial Literacy*”.**

Dalam penelitian ini, peneliti juga mempelajari penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Motivation and Financial Literacy*” ditulis oleh Mandell dan Klein (2007). Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh melalui kuisioner. Penelitian ini didasarkan pada beberapa aspek yakni pada penggunaan literasi keuangan, sosial ekonomi, demografi serta karakteristik aspirasi kalangan dewasa muda. Hasil penelitian menunjukkan adanya motivasi yang berpengaruh signifikan dan juga sudah mempengaruhi peningkatan kemampuan para siswa mengenai literasi keuangan dalam mempertahankan keuangan pribadinya secara baik. Penelitian tersebut menjelaskan mengenai individu atau siswa dalam merencanakan keuangannya sehingga harus memperhatikan pula pengaruh psikologis dalam diri individunya sendiri.

Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah dalam penggunaan variabel penelitian yang sama yaitu menggunakan variabel motivasi.

Selain itu objek penelitian ada kesamaan yaitu menggunakan metode survei serta data yang digunakan adalah data primer dalam mengerjakan penelitian.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian Mandell dan Klein (2007) meneliti setiap individu atau siswa di lingkungan Sekolah Menengah Atas di Amerika, sedangkan peneliti sekarang difokuskan pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga di Surabaya.

**2. Rowley, Lown, and Piercy, 2012, “*Motivating Women to Adopt Positive Financial Behaviors*”.**

Dalam penelitian ini, peneliti juga mempelajari penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Motivating Women to Adopt Positive Financial Behaviors*” ditulis oleh Rowley *et al* (2012). Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh melalui kuisioner. Penelitian ini didasarkan pada fokus dalam mengidentifikasi motivasi para wanita untuk perubahan perilaku keuangan yang positif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya motivasi membuat perubahan dalam perilaku keuangan yang positif guna mengontrol pengeluaran dan pembelian impulsif yang terjadi.

Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah dalam penggunaan variabel penelitian yang sama yaitu menggunakan variabel motivasi.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang ini adalah penelitian Rowley *et al* (2012) menggunakan instrumen penelitiannya yakni data sekunder dengan memperhatikan metode yang digunakan ialah dengan membentuk kelompok kecil untuk diskusi bersama dilakukan terhadap para wanita Amerika yang telah diseleksi sebelumnya, sedangkan peneliti sekarang difokuskan pada perilaku pengelola keuangan keluarga di Surabaya.

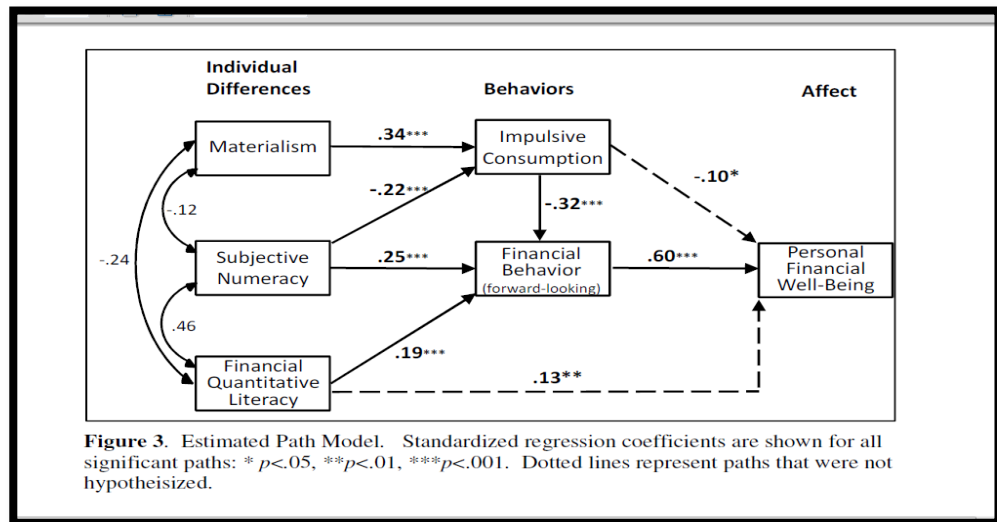
**3. Pete Nye and Hillyard, 2013, “*Personal Financial Behavior: The Influence Of Quantitative Literacy and Material Values*”.**

Dalam penelitian ini, peneliti juga mempelajari penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values*” yang ditulis oleh Nye and Hillyard (2013). Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh melalui kuisisioner. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk menguji adanya pengaruh faktor materialisme yang telah di mediasi oleh konsumsi impulsif yang berdampak signifikan pada perilaku keuangan serta mempertimbangkan konsekuensi keuangan ke depannya .

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku keuangan bernilai signifikan setelah sebagian besar dimediasi oleh konsumsi impulsif. Adanya dampak dari konsumsi kompulsif tersebut membuat nilai materialisme semakin signifikan terhadap perilaku keuangan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dalam kesamaan meneliti materialisme dan perilaku pengelolaan keuangan. Untuk jenis data memiliki kesamaan menggunakan data primer.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang ini adalah penelitian Nye and Hillyard (2013), dilakukan terhadap para konsumen di Amerika, sedangkan peneliti sekarang difokuskan pada perilaku pengelola keuangan keluarga di Surabaya.



Sumber : Pete Nye and Cinnamon Hillyard

Tabel 2.1  
PERBEDAAN DAN PERSAMAAN DENGAN PENELITIAN TERDAHULU

Keterangan	Lewis Mandell, Linda Schmid Klein	Megan E. Rowley, Jean M. Lown, and Kathleen W. Piercy	Pete Nye and Cinnamon Hillyard	Peneliti Sekarang
Variabel Eksogen	Motivasi	Motivasi Wanita	Literasi kuantitatif dan nilai materialisme	Motivasi dan Materilisme
Variabel Endogen	Literasi keuangan	Motivasi mempengaruhi perilaku keuangan wanita menjadi positif	Perilaku keuangan individu	Perilaku pengelolaan keuangan keluarga
Populasi	Siswa sekolah menengah Atas di Amerika	17 wanita berusia 24-55 tahun di Amerika	Para konsumen di Amerika	Perilaku Pengelola keuangan di Surabaya
Periode Penelitian	2007	2012	2013	2014
Teknik Analisis	Regresi Linier	Line Of Code (LOC)	Three Regression Equations	Generalized Structured Component Analysis (GSCA)
Jenis Data	Data Primer	Data Sekunder	Data Primer	Data Primer
Metode	Kuesioner	Wawancara dengan membentuk kelompok-kelompok kecil	Kuesioner	Kuesioner

Sumber : Lewis Mandel, Linda Schmid Klein, Megan Rowley, Jean M. Lown, and Kathleen W. Piercy, Pete Nye and Cinnamon Hillyard

## **2.2 Landasan Teori**

Landasan teori yang digunakan di dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

### **2.2.1 Motivasi**

Motif seringkali diartikan dengan istilah dorongan. Dorongan atau tenaga tersebut merupakan gerak jiwa dan jasmani untuk berbuat. Jadi motif tersebut merupakan suatu dorongan yang menggerakkan manusia untuk bertindak-laku, dan di dalam perbuatannya itu mempunyai tujuan tertentu. Dapat pula diartikan hal atau keadaan menjadi motif. Sedangkan menurut Mitchell (dalam Winardi, 2002) motivasi mewakili proses- proses psikologikal, yang menyebabkan timbulnya, diarahkannya, dan terjadinya persistensi dalam hal melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu.

Menurut Robbin *et al*, yang dikutip oleh (J.Winardi, 2002:2), “Motivasi adalah kesediaan untuk melaksanakan upaya tinggi untuk mencapai tujuan keorganisasian yang dikondisi oleh kemampuan upaya dimiliki, untuk memenuhi kebutuhan individu tertentu”. Menurut Sondang (P. Siagian, 2002:102), motivasi merupakan daya dorong bagi seseorang untuk memberikan kontribusi yang sebesar mungkin demi keberhasilan organisasi mencapai tujuannya. Dengan pengertian, bahwa tercapainya tujuan organisasi berarti tercapai pula tujuan anggota organisasi yang bersangkutan. Menurut (Siswanto, 2005:120) motivasi dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Setiap perasaan atau kehendak dan keinginan yang sangat mempengaruhi kemauan individu sehingga individu tersebut didorong untuk berperilaku dan bertindak.
2. Pengaruh kekuatan yang menimbulkan perilaku individu.
3. Setiap tindakan atau kejadian yang menyebabkan berubahnya perilaku seseorang.
4. Motivasi merupakan suatu keadaan yang ada pada setiap diri seseorang untuk mendorong diri pribadinya untuk melakukan kegiatan atau memberikan kontribusinya sebesar mungkin kepada organisasinya demi untuk memenuhi kebutuhan pribadinya dan untuk mencapai keberhasilan dan tujuan organisasinya.

### **2.2.2 Elemen penggerak motivasi**

(Siswanto, 2005:122), mendefinisikan beberapa elemen yang menyebabkan motivasi itu timbul sebagai berikut :

1. Kinerja (Achievement).
2. Penghargaan(Recognition).
3. Tantangan(Challenge).
4. Tanggung Jawab(Responsibility).
5. Pengembangan(Development).
6. Keterlibatan (Involvement).
7. Kesempatan (Opportunity).

### **2.2.3 Teori motivasi**

Dalam buku Pengantar Manajemen oleh H.B. Siswanto (2005 : 130) Victor H.

Vroom mendeskripsikan teori proses menjadi tiga bagian teori:

1. Teori Harapan (*Expectation Theory*).

Teori ini menekankan bahwa kekuatan kecenderungan berperilaku tertentu tergantung pada kuatnya harapan bahwa perilaku tersebut akan diikuti oleh keluaran tertentu dan oleh kuatnya daya tarik keluaran itu bagi orang yang bersangkutan.

2. Teori harapan memfokuskan pada tiga jenis hubungan yaitu :

a. Hubungan upaya dengan kinerja dimana karyawan mempunyai persepsi bahwa upaya yang lebih besar berakibat pada kinerja yang makin memuaskan.

b. Hubungan kinerja dengan imbalan. Hubungan ini menyangkut keyakinan seseorang bahwa, menampilkan kinerja pada tingkat tertentu akan berakibat pada hasil tertentu yang diinginkan.

c. hubungan imbalan dengan tujuan pribadi. sejauh mana imbalan yang diterima dari organisasi memuaskan tujuan dan kebutuhan pribadi dari karyawan dan seberapa besar daya tarik imbalan tersebut bagi yang bersangkutan.

3. Teori Keadilan (*Equity Theory*)

Teori ini menekankan bahwa bawahan membandingkan usaha dan imbalannya dengan usaha dan imbalan yang diterima orang lain dalam iklim kerja yang sama. Individu dimotivasi oleh keinginan untuk diperlakukan secara adil. Dalam pekerjaan, individu bekerja untuk memperoleh imbalan.

4. Teori Penguatan (*Reinforcement Theory*).

Penguatan merupakan prinsip belajar yang sangat penting dan memotivasi individu.

Motivasi juga merupakan proses pemberian dorongan yang akan dapat menentukan intensitas, arah dan ketekunan individu dalam usaha mencapai sasaran serta berpengaruh secara langsung terhadap tugas dan psikologi seseorang, Robbin (2006, dalam Kusmawati 2011 : 105), Sulistiyani dan Rosidah (2003, dalam Kusmawati 2011: 105), Falk (2000, dalam Kusmawati 2011 : 105). Teori Abraham Maslow yang dikembangkan oleh Robbin (2006, dalam Kusmawati : 105) mengatakan bahwa dalam diri seseorang terdiri dari lima jenjang kebutuhan, yaitu : (1) Psikologis, (2) Kebutuhan Keamanan, (3) Kebutuhan Sosial, (4) Kebutuhan Penghargaan dan (5) Kebutuhan Aktualisasi Diri. Ketika seseorang sudah dapat memenuhi kebutuhan substansialnya, maka kebutuhan berikutnya akan menjadi motivasi bagi seseorang untuk melakukan tindakan selanjutnya.

Kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan dan kebutuhan aktualisasi diri dapat memicu seseorang untuk melakukan tindakan atau keputusan di dalam atau di luar kehidupan sehari-hari. Salah satu contohnya adalah melakukan pengelolaan keuangan dan investasi. Kebutuhan untuk melakukan pengelolaan keuangan dilakukan oleh seseorang ketika kebutuhan substansialnya sudah terpenuhi, seperti kebutuhan psikologis dan kebutuhan keamanan. Seseorang yang memiliki dana yang melebihi kebutuhan substansialnya akan berfikir untuk memanfaatkan dana tersebut.



Tindakan minimal yang dilakukan untuk memanfaatkan kelebihan dananya adalah menabung atau mendepositokan untuk simpanan di masa tuanya nanti. Keinginan untuk menunjukkan eksistensinya mengarahkan individu untuk melakukan berbagai usaha meskipun tidak mudah dan membutuhkan usaha yang maksimal. Keinginan inilah yang nantinya akan menimbulkan minat individu untuk melakukan sesuatu di bidang ekonomi terutama dalam bidang mengelola keuangan, karena hal demikian pun juga akan memberikan harapan masa depan yang cerah.

#### **2.2.4 Materialisme (Kebendaan)**

Berbagai fenomena tersebut memperlihatkan konsumen saat ini lebih baik mementingkan membeli produk yang mampu membuat dirinya terlihat baik di mata orang lain. Individu saat ini membeli produk bukan karena fungsi utilitariannya yang terkandung dalam fisik produk tersebut, tetapi individu membeli fungsi simbolis yang tidak tampak dari fisik produknya, tetapi kehebatannya bagi individu jauh melebihi fungsi utilitariannya. Di Indonesia banyak pelacuran anak-anak atau remaja terjadi dikarenakan keinginan untuk memiliki benda-benda bagus, seperti ponsel atau pakaian bermerk (Kompas, Jumat 14 November 2008 dan Kompas, Sabtu 2 Desember 2008, dalam Fransisca 2011 : 46).

Dengan berkembangnya Globalisasi, individu dimanapun saat ini semakin dihadapkan kepada realita yang di dominasi oleh benda-benda materi ini mampu menjadikan manusia untuk hidup lebih baik dan termanjakan. Oleh karena itu

tidak heran jika banyak orang termotivasi bekerja lebih keras dan keras agar mampu mendapatkan benda-benda ini.

Pada akhirnya ukuran kesuksesan seseorang saat ini diletakkan kepada kuantitas dan kualitas benda-benda yang dimiliki seseorang. Menurut Chaplin dan John (2007, dalam Fransisca 2011: 47) Ukuran kesuksesan ini menjadikan banyak orang menjadi semakin mementingkan kepemilikan benda-benda yang memiliki nilai tinggi sebagai tanda kesuksesan diri dimata orang lain dan upaya untuk mencapai kebahagiaan. Upaya seseorang yang mementingkan kepemilikan benda-benda materi yang bernilai tinggi, terutama di mata orang lain, dikenal dengan materialisme, hal ini sejalan dengan apa yang diungkapkan Richins bahwa materialisme berkenaan dengan penggunaan merk secara aktif guna membentuk dan meningkatkan identitas diri. Dengan demikian bisa disimpulkan bahwa materialisme adalah sebuah paham dimana kepemilikan benda-benda materi merupakan hal yang amat penting bagi seseorang dalam upayanya mencapai kebahagiaan.

Inti materialisme terletak pada orientasi eksternal dimana pandangan diri yang positif dan penerimaan diri tergantung kepada kepemilikan benda-benda, uang, *power* dan *image* (Kashdan dan Breen, 2007 dalam Fransisca 2011 : 4), yang menurut Micken dan Roberts (1999, dalam Fransisca 2011 : 47) akan dihidupkan terus menerus melalui *feedback* dari orang lain. Hal ini mengungkapkan adanya makna simbolis, bukan makna utilitarian, dari produk atau merk yang dicari oleh para individu untuk membentuk identitas dirinya di mata orang lain. Pemaknaan simbolis dari sebuah merk yang dilakukan oleh

individu sesuai dengan orientasi konsumen *dari the Theory of Consumption Symbolism* yang bersifat interdisipliner, karena menyangkut berbagai bidang ilmu seperti filsafat, psikologi, antropologi, ekonomi, dan sosiologi. Ada beberapa peneliti yang menyatakan bahwa materialisme merupakan tanda dari makmurnya sebuah masyarakat (sebuah konsekuensi yang logis di mana meningkatnya dalam konsumsinya), ada juga yang menyatakan bahwa materialisme merupakan sebuah akibat yang negatif bagi masyarakat yang berorientasi kepada konsumsi (juga sebuah konsekuensi yang logis ketika aktivitas konsumsi menjadi sebuah hal yang bernilai lebih penting dibandingkan memiliki merk yang telah dibeli), dan ada juga yang menyatakan bahwa materialisme tidak bisa disebut baik atau buruk, karena materialisme merupakan salah satu institusi yang ada dalam masyarakat (Kilbourne, 2009 dalam Fransisca 2011 : 48).

Materialisme juga 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. Individu melihat, uang sebagai sumber kekuatan dan harga diri, dan belanja merupakan salah satu cara untuk mewujudkan karakter dari materialisme. Dorongan membeli selain menjadi kebutuhan materialisme juga didorong oleh faktor karakter, pengaruh lingkungan, tidak memiliki prioritas, atau bahkan ikut-ikutan atau belanja yang tidak terencana. Gaya hidup yang disimbolkan dengan pola belanja yang tidak terencana diartikan sebagai membeli sesuatu tanpa prioritas dan direncanakan.

Pengejaran materi seperti ini akan menimbulkan perbandingan dan proses kompetisi yang berkelanjutan. Pencapaian posisi kekuasaan dan status sosial tertentu akan diperoleh seseorang dengan cara melebihi komunitasnya (Ardiani Ika S, 2011 : 124).

*Materialism* juga dipandang sebagai kepentingan seseorang yang berorientasi pada kepemilikan barang duniawi. Kepemilikan barang diasumsikan sebagai pusat dalam kehidupan seseorang yang mungkin akan dapat menimbulkan perasaan puas dan tidak puas terhadap standar hidupnya (Belk, 1985 : 1-32). (Burroughs dan Rindfleisch, 2002 : 348-370) mengatakan bahwa orang yang tingkat materialisnya tinggi, lebih merasa tidak puas dengan standar hidupnya dibandingkan orang yang tingkat materialisnya rendah. Perasaan puas dan ketidakpuasan dari orang materialis terutama berkaitan untuk meningkatkan kesejahteraan hidupnya (Ahuvia dan Wong dalam Fitzmaurice & Comegys, 2006 : 287-299). Apabila orang materialis merasa tidak puas maka akan terus menambahkan barang yang telah dimiliki. Kepuasan hidup dapat diukur dengan menggunakan dua aspek (Barbera dan Gurhan, 1997 : 71-97), yaitu: a) *Personal Variable*, didefinisikan sebagai kepercayaan bahwa semakin banyak barang yang dimiliki, maka dapat meningkatkan kebahagiaan seseorang dan b) *General Variable*, didefinisikan sebagai kepercayaan bahwa uang bisa membawa kebahagiaan. Ada beberapa motivasi yang menyebabkan seseorang menjadi materialis, terutama yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan hidup dirinya sendiri, seperti adanya keinginan dari diri dan merupakan sifat dasar yang

bisa dipengaruhi oleh latar belakang keluarga dan kondisi keuangan yang baik dari orang tersebut (Fitzmaurice dan Comegys, 2006 : 287-299).

### **2.2.5 *Financial management behavior***

Ida dan Cinthia (2010) menjelaskan, bahwa *Financial management behavior* berhubungan dengan tanggung jawab keuangan seseorang mengenai cara pengelolaan keuangan individu. Tanggung jawab keuangan adalah proses pengelolaan uang dan aset lainnya dengan cara yang dianggap produktif. Pengelolaan uang (Manajemen Uang) adalah proses menguasai menggunakan aset keuangan. Ada beberapa elemen yang masuk ke pengelolaan uang yang efektif, seperti pengaturan anggaran, menilai perlunya pembelian dan utang pensiun dalam kerangka waktu yang wajar. Tugas utama pengelolaan uang adalah proses penganggaran.

Anggaran bertujuan untuk memastikan bahwa individu mampu mengelola kewajiban keuangan secara tepat waktu dengan menggunakan penghasilan yang diterima dalam periode yang sama (Ida dan Cinthia, 2010:133). Selain itu, Aizcrobe et al. (2003:1-32) menemukan bahwa keluarga yang memiliki pendapatan lebih rendah memiliki kemungkinan yang kecil untuk menabung dan penghasilan seseorang akan menunjukkan perilaku manajemen keuangan yang bertanggung jawab. Seseorang yang memiliki *financial management behavior* cenderung membuat anggaran, menghemat uang dan mengontrol belanja.

Untuk menunjukkan *financial management behavior*, individu juga harus merasa bahwa informasi yang penting dan relevan bagi individu adalah memungkinkan individu untuk membuat perbedaan dalam hasil yang akan

dicapai. Individu tidak dapat mengandalkan pengetahuannya sendiri atau sumber keuangan (*income*) kecuali individu tersebut merasa bahwa mampu mengendalikan nasib keuangannya sendiri. Individu yang percaya bahwa hasil keuangan karena kebetulan atau orang lain yang kuat, yaitu, eksternal, akan cenderung untuk tidak mengambil langkah-langkah untuk mengelola keuangan (*financial management*) (Ida dan Cinthia, 2010 : 132)

Beberapa perilaku ini berfokus pada manfaat masa depan serta kesejahteraan keuangan pribadi individunya sendiri (misalnya, menabung untuk biaya tak terduga), dan lain-lain fokus pada manfaat sekarang (misalnya, mengambil uang tunai pada kartu kredit membiayai konsumsi saat ini). Skor perilaku keuangan menggambarkan perilaku konsumen terhadap keberlangsungan hidup dari sekarang serta difokuskan untuk kehidupan pada masa depan (Nye and Hillyard, 2013).

Manusia sebagai individu mempunyai watak, tempramen, sifat, dan kepribadian yang berbeda-beda. Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku, maka perilaku dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu perilaku intern dan perilaku ekstern (Wursanto, 2003:275) sebagai berikut:

1. Perilaku intern, adalah perilaku-perilaku yang dipengaruhi oleh faktor genetika, yaitu segala hal yang dibawa sejak lahir sehingga merupakan warisan orang tua.
2. Perilaku ekstern, yaitu perilaku yang dipengaruhi oleh faktor dari luar, misalnya faktor lingkungan dari keluarga dan masyarakat karena banyak mempengaruhi perilaku kehidupan sehari-hari dalam hidup seseorang.

Faktor lain yang mempengaruhi pembentukan perilaku adalah sikap. Sikap merupakan faktor penting yang mempengaruhi pembentukan perilaku karena sikap berhubungan dengan persepsi, kepribadian, dan belajar. Menurut L. Daft (2009 : 401), sikap adalah sebuah keputusan dan merupakan pilihan yang dibuat dari sejumlah alternatif yang ada. Sedangkan pengambilan keputusan merupakan proses identifikasi permasalahan dan peluang, kemudian menyelesaikannya. Biasanya dalam organisasi maupun perorangan para individu itu pasti akan membuat suatu keputusan (*decision*), artinya individu tersebut membuat pilihan-pilihan dari dua alternatif atau lebih (Robins dan Judge, 2008 : 187). Mengalokasikan sebagian dana penghasilan untuk melakukan proteksi diri dan keluarga maka orang tersebut telah memikirkan resiko serta keuntungan yang akan diperoleh yang akan terjadi mendatang (Warsono, 2010). Sehingga melakukan pengelolaan keuangan yang baik dapat memberikan dampak yang positif bagi kehidupan keluarga.

#### **2.2.6 Pengaruh Motivasi Terhadap Perilaku Keuangan**

Hubungan ini berfokus pada sebagian individu yang termotivasi untuk membuat perubahan perilaku keuangan yang sukses dan atau positif. Dapat diperhatikan, adanya individu yang memilih melakukan transisi hidup ke arah yang lebih baik serta adanya motivasi yang mendasari seperti keinginan untuk bebas dalam masalah keuangan pribadi. Beberapa individu berpusat kepada motivasinya yang telah menjadi tujuan dasar dalam dirinya sendiri. Individu tersebut menjadikan motivasi sebagai tujuan pribadi untuk membawa menuju perubahan situasi keuangan para individu saat ini, mengubah situasi keuangan masa depannya, serta

meningkatkan pengetahuan dan keyakinan tentang hal keuangan, investasi, dan pengelolaan keuangan.

Didukung pula dengan adanya kekuatan pendekatan identifikasi, mengenai motivasi, seseorang yang memiliki motivasi yang kuat, maka akan melaksanakan kegiatannya dengan sungguh-sungguh, atau bahkan sebaliknya apabila motivasi yang dimiliki lemah, maka individu tersebut tidak memiliki dorongan untuk menuju ke arah yang positif dalam mengelola keuangannya (Rowley *et al*, 2012).

### **2.2.7 Pengaruh Materialisme Terhadap Perilaku Keuangan**

*Materialism* dipandang sebagai kepentingan seseorang yang berorientasi pada kepemilikan barang duniawi. Kepemilikan barang diasumsikan sebagai pusat dalam kehidupan seseorang yang mungkin akan dapat menimbulkan perasaan puas dan tidak puas terhadap standar hidupnya (Belk, 1985 : 265-280). Pengaruh Materialisme pada perilaku keuangan diduga menimbulkan konsekuensi negatif terhadap kesejahteraan psikologis individu, seperti menurunnya tingkat kepuasan hidup (Richins dan Dawson, 1992 dalam Burroughs dan Rindfleisch, 2002 : 348-370), menurunnya tingkat kebahagiaan (Belk, 1985 dalam Burroughs dalam Rindfleisch, 2002:348-370), serta meningkatnya tingkat depresi (Kasser dan Ryan, 1993 dalam Burroughs dan Rindfleisch, 2002: 348-370).

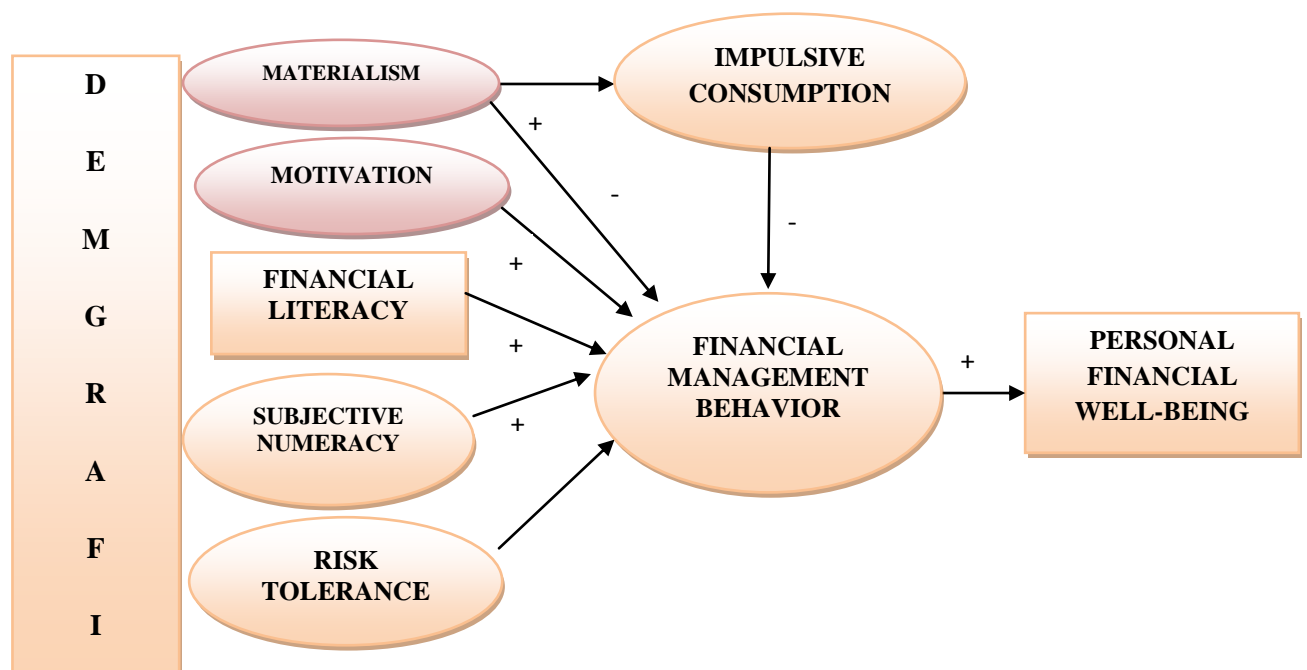
Berbagai konsekuensi negatif tersebut tentunya tidak berkesesuaian dengan tujuan awal dari individu dalam mengejar materi yakni sebagai cara untuk menunjukkan keberhasilannya dalam hidup, mencari kebahagiaan dan meraih apa yang disebut sebagai "*good life*". Materialisme juga memiliki pengertian dalam memenuhi kepuasaanya tersendiri terhadap barang-barang mewah disekitarnya.



Seseorang dengan sikap materialisme akan berpengaruh negatif terhadap perilaku pengelola keuangannya, artinya seseorang yang memiliki sifat materialistis lebih memilih menggunakan uangnya untuk berbelanja daripada dikelola lebih baik untuk kepentingan masa depannya. Akibatnya orang-orang materialistis sering tampak kurang mampu mendalami makna kehidupan diluar materi, padahal kehidupan tiap pribadi tidak saja berkenaan dengan masalah materi saja.

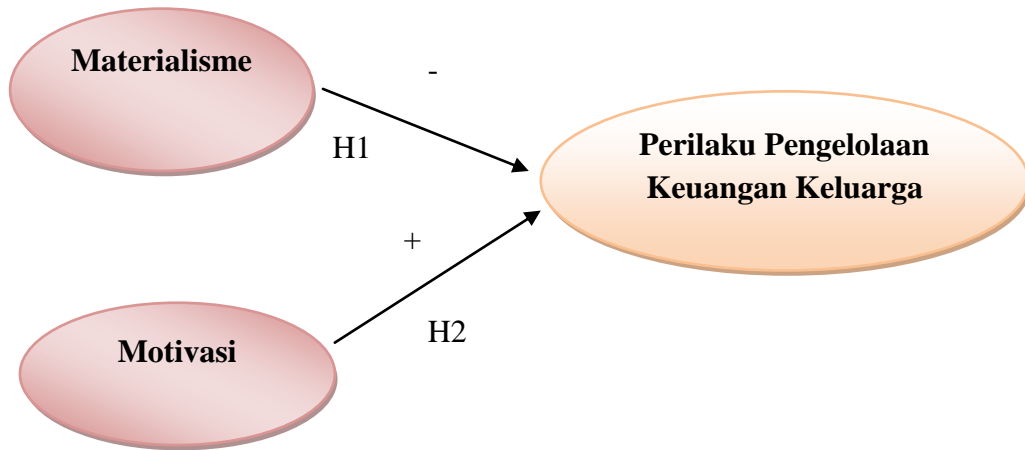
### 2.3 Kerangka Pemikiran

Berikut adalah kerangka pemikiran dalam penelitian kolaborasi :



Gambar 2.1  
*Kerangka Penelitian Kolaborasi*

Sumber : Pete Nye and Cinnamon Hillyard, Lewis Mandell and Linda Schmid Klein, Megan E. Rowley, Jean M. Lown, and Kathleen W. Piercy, Yohnson, Maya Sari.



Gambar 2.2  
*Kerangka Pemikiran*

#### 2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka penelitian terdahulu serta pembahasan dan landasan teori yang ada maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H1 : Materialisme berpengaruh negatif signifikan pada perilaku pengelolaan keluarga.

H2 : Motivasi berpengaruh positif signifikan pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga.