

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Penelitian Terdahulu

Pada sub bab ini menjelaskan perihal penelitian terdahulu yang menjadi referensi peneliti. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang membahas tentang perencanaan dana pensiun, *propensity to plan*, materialisme, serta *impulsive buying*.

2.1.1. Jing Jian Xiao dan Barbara O'Neill (2017)

Penelitian Jing Jian Xiao dan Barbara O'Neill yang berjudul "*Propensity to Plan, Financial Capability, and Financial Satisfaction*" bertujuan untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang terkait dengan *propensity to plan*, menguji hubungan *propensity to plan* dan kemampuan keuangan, serta menguji hubungan antara *propensity to plan* dan kepuasan financial. Sampel dalam penelitian yang dilakukan adalah 27.564 orang dewasa Amerika (500 orang per Negara bagian dan Distrik Kolombia). Metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah *bivariate* dan *multivariate*. *One-way ANOVA* dan *OLS linear regression* digunakan untuk menguji korelasi setiap hipotesis. Hasil penelitian ini yaitu *propensity to plan* secara signifikan berkorelasi dengan keempat variabel.

Persamaan penelitian:

Penelitian Jing dan O'Neill dengan peneliti ini sama-sama menggunakan *propensity to plan* sebagai variabel penelitian.

Perbedaan penelitian:

Penelitian yang dilakukan Jing Jian Xiao dan Barbara O'Neill menggunakan sampel orang Amerika dewasa. Sedangkan penelitian ini menggunakan sampel pekerja di Indonesia.

2.1.2. Scott H. Payne, Jeremy B. Yorgason dan Jeffrey P. Dew (2014)

Penelitian yang dilakukan Scott H. Payne, Jeremy B. Yorgason dan Jeffrey P. Dew (2014) yang berjudul "*Spending Today or Saving for Tomorrow: The Influence of Family Financial Socialization on Financial Preparation for Retirement*" bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara sosialisasi keluarga, tekanan finansial, materialisme dan religiusitas terhadap perencanaan dana pensiun. Responden dalam penelitian ini sebanyak 334 keluarga dengan anak berusia antara 10 dan 14 tahun di kota wilayah barat laut, New York. Sebagian besar responden dipilih secara acak menggunakan basis data telepon nasional dan kuesioner diberikan di rumah responden. Teknik analisis penelitian menggunakan *Multiple regression analysis*. Hasil penelitian Payne *et. al* (2014) menyatakan bahwa materialisme berpengaruh negatif terhadap persiapan dana pensiun.

Persamaan penelitian:

Penelitian Payne *et. al* (2014) dan penelitian ini sama-sama menguji pengaruh materialisme terhadap perencanaan dana pensiun.

Perbedaan penelitian:

Variabel independen dalam penelitian terdahulu meliputi sosialisasi keluarga, tekanan finansial, dan religiusitas. Sedangkan variabel penelitian ini adalah *propensity to plan*. Sampel penelitian Payne *et. al* adalah keluarga di kota wilayah barat laut, New York. Penelitian ini sampelnya adalah pekerja di Indonesia.

2.1.3. Pete Nye and Cinnamon Hillyard (2013)

Penelitian Pete Nye and Cinnamon Hillyard yang berjudul “*Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values*”, bertujuan untuk mengetahui pengaruh *quantitative literacy* dan *materialism* terhadap perilaku keuangan pribadi. Dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah 267 responden di seluruh wilayah Puget Sound Utara termasuk perkantoran, perpustakaan umum dan lobby perguruan tinggi. Teknik analisis yang digunakan yaitu *ordinary least squares regression*. Hasil dari penelitian yang dilakukan adalah materialisme tidak berhubungan secara langsung terhadap perilaku keuangan melainkan dimediasi oleh *impulsive buying*.

Persamaan penelitian:

Penelitian Pete Nye and Cinnamon Hillyard (2013) dengan penelitian ini adalah keduanya sama-sama meneliti pengaruh *materialism* dengan variabel *impulsive buying*.

Perbedaan penelitian:

Sampel yang digunakan oleh Pete Nye and Cinnamon Hillyard (2013) adalah orang yang berada di wilayah Puget Sound Utara, sedangkan dalam penelitian ini di wilayah Indonesia.

Tabel 2.1
RINGKASAN PENELITIAN TERDAHULU

Keterangan	Jing Jian Xiao dan Barbara O'Neill (2017)	Scott H. Payne, Jeremy B. Yorgason dan Jeffrey P. Dew (2014)	Pete Nye dan Cinnamon Hillyard (2013)	Maulidia Fatmawati (2018)
Topik penelitian	<i>Propensity to Plan, Financial Capability, and Financial Satisfaction</i>	<i>Spending Today or Saving for Tomorrow: The Influence of Family Financial Socialization on Financial Preparation for Retirement</i>	<i>Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values</i>	Pengaruh Kecenderungan Merencanakan dan <i>Materialism</i> Terhadap Perilaku Perencanaan Dana Pensiun dengan <i>impulsive buying</i> sebagai Variabel Mediasi
Variabel independen	<i>Factors Associated, Financial Capability, dan Financial Satisfaction</i>	Sosialisasi keluarga, tekanan finansial, materialisme, religiusitas	<i>Quantitative literacy dan materialism</i>	<i>Propensity to Plan, dan Materialism, serta Impulsive Buying</i> sebagai variabel mediasi.
Variabel dependen	Propensity to Plan	Perencanaan dana pensiun	Perilaku keuangan	Perilaku perencanaan dana pensiun
Teknik analisis	<i>bivariate dan multivariate, One-way ANOVA dan OLS linear regression</i>	<i>Multiple regression analysis</i>	<i>Ordinary least squares regression</i>	Analisis linier berganda
Populasi	Warga Amerika tiap Negara Bagian	Keluarga wilayah New York Bagian	Wilayah Puget Sound Utara	Masyarakat Indonesia
Hasil	<i>Propensity to plan</i> secara signifikan berkorelasi dengan keempat variabel.	Hubungan langsung antara materialisme, tekanan finansial, dan religiusitas terhadap persiapan dana	Materialisme tidak berhubungan secara langsung namun dimediasi dengan <i>impulsive buying</i>	-

2.2. Landasan Teori

Pada sub bab ini menjelaskan teori-teori yang mendasari dan mendukung penelitian, yang dapat digunakan untuk menyusun kerangka pemikiran dan merumuskan hipotesis penelitian.

2.2.1. Dana pensiun

Dana pensiun telah diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 tahun 1992. Program dana pensiun yang dilaksanakan bertujuan untuk mengupayakan manfaat pensiun bagi peserta. Manfaat pensiun berupa pembayaran yang akan diberikan kepada orang yang berhak mendapatkan dana pada saat pensiun atau sudah tidak bekerja lagi (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2010). Program persiapan pensiun dilakukan oleh semua perusahaan baik perusahaan negeri maupun swasta. Karena setiap karyawan memiliki hak atas dana pensiun. Jika merujuk pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 45 tahun 2015 tentang penyelenggaraan program jaminan pensiun, maka usia pensiun saat ini adalah 56 tahun.

Program dana pensiun bagi karyawan dikelola oleh 2 pihak, yaitu pihak pemerintah dan pihak swasta. Program dana pensiun yang dikelola oleh pemerintah ditangani oleh PT. Taspen, sedangkan program dana pensiun swasta dikelola oleh Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan.

Manfaat pensiun menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 45 Tahun 2015 pasal 16, yaitu:

1. Pensiun hari tua, adalah manfaat pensiun yang diterima peserta yang telah mencapai usia pensiun dan telah memiliki masa Iur paling singkat 15 (lima belas) tahun yang setara dengan 180 (seratus delapan puluh) bulan.
2. Pensiun cacat, adalah manfaat pensiun yang diterima oleh peserta yang mengalami cacat total tetap sebelum mencapai usia pensiun.
3. Pensiun janda atau duda, adalah manfaat pensiun yang diterima oleh istri atau suami dari peserta yang meninggal dunia.
4. Pensiun anak, adalah manfaat pensiun yang diterima oleh anak ketika peserta meninggal dunia dan tidak mempunyai istri atau suami, dan ketika janda atau duda dari peserta meninggal dunia atau menikah lagi.
5. Pensiun orang tua, adalah manfaat yang diterima oleh orang tua dalam hal peserta meninggal dunia dan tidak mempunyai istri, suami, atau anak.

Manfaat dana pensiun tersebut adalah untuk menjamin kehidupan karyawan sesudah tidak bekerja lagi, sehingga tetap mandiri secara financial dan ekonomi. Selain itu, ada beberapa pihak yang bisa menjadi penerima manfaat ketika karyawan meninggal dunia, seperti ahli waris atau pasangan.

2.2.2. Propensity to plan

Propensity to plan atau kecenderungan merencanakan adalah kecenderungan individu dalam membuat perencanaan dalam situasi yang berbeda (Lynch *et. al*, 2010). Kecenderungan untuk merencanakan mencerminkan perbedaan individu berdasarkan frekuensi penetapan tujuan, penerapan sub-tujuan, penggunaan aktivitas dan alat bantu sebagai pengingat serta mengurangi kendala, serta pilihan individu untuk merencanakan. Perencanaan sebagai penentuan tindakan untuk

mencapai beberapa tujuan (Hayes-roth dan Hayes Roth, 1979: 275-76). Kecenderungan merencanakan berdasarkan penelitian Lynch *et al* (2010) terbagi menjadi dua bagian yaitu kecenderungan untuk merencanakan uang dan kecenderungan untuk merencanakan waktu. Individu yang memiliki kecenderungan merencanakan lebih tinggi dapat menggunakan media seperti kalender dan daftar sebagai pengingat yang dapat membantu mengidentifikasi masalah (Lynch *et. al*, 2010).

Kecenderungan merencanakan keuangan hari tua selanjutnya diprediksi dengan menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB). Dalam *Theory of Planned Behavior* sikap terhadap perilaku, norma-norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan merupakan indikator penentu dari niat perilaku dan perilaku aktual. Berdasarkan *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991) menjelaskan bahwa niat untuk melakukan suatu perilaku merupakan indikasi kecenderungan individu dalam melakukan suatu perilaku. Ajzen (2005) menyatakan bahwa terdapat faktor-faktor eksternal yang memengaruhi sikap terhadap suatu perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku. Pencapaian tujuan lebih tinggi ketika niat dengan memikirkan bagaimana, kapan, dan dimana sebagai implementasi (Gollwitzer and Sheeran, 2006).

2.2.3. Materialism

Materialism atau materialisme dapat didefinisikan mengenai bagaimana konsumen memberikan perhatian pada masalah kepemilikan duniawi sebagai hal penting (Mowen & Minor, 2002). Schiffman dan Kanuk (2007) berpendapat bahwa seseorang yang dapat dikategorikan materialistik dengan ciri-ciri sebagai berikut:

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

Richins & Dawson (1992) berpendapat bahwa *materialism* dibagi menjadi 3 dimensi, yaitu:

1. *Acquisition centrality*, dimana seseorang mementingkan harta dalam kehidupan dengan tujuan mengukur keyakinan seseorang yang menganggap harta dan kepemilikan barang merupakan hal yang penting dalam kehidupan.
2. *Acquisition as the pursuit of happiness*, dimana kepemilikan harta benda merupakan sumber kebahagiaan hidup dengan tujuan mengukur keyakinan seseorang yang menganggap kepemilikan harta merupakan suatu hal penting untuk kebahagiaan hidup.
3. *Possession defined success*, dimana kepemilikan harta benda merupakan ukuran kesuksesan hidup dengan tujuan mengukur keyakinan seseorang menentukan tingkat kesuksesan hidup berdasarkan jumlah dan kualitas kepemilikan harta.

Dalam studi yang dilakukan oleh Dittmar (2005) menunjukkan bahwa, individu yang memiliki nilai materialisme akan cenderung untuk melakukan pembelian kompulsif. Oleh karena itu, individu dengan nilai materialistik tinggi akan memiliki tingkat pembelian kompulsif yang tinggi pula. Materialisme berhubungan erat dengan konsumerisme (Dittmar, 2012) hal ini biasanya digambarkan dengan perilaku konsumsi. Gaya hidup materialisme dapat dilihat dengan pengumpulan

barang-barang diluar dari kebutuhan pokok. Materialisme dapat ditandai dengan gaya hidup yang berlebihan. Dengan tingginya tingkat materialism akan berdampak pada tingkat pembelian barang secara tidak terduga atau *impulsive buying*.

2.2.4. *Impulsive buying*

Impulsive buying adalah proses pembelian suatu barang yang tidak terencana, sehingga perilaku pembelian dapat merugikan keuangan pribadi dan akan berdampak terhadap pengelolaan keuangannya. *Impulsive buying* dapat terjadi ketika seseorang mengalami dorongan secara tiba-tiba dan berkeinginan untuk membeli sesuatu dengan segera (Assael, 2000).

Blackwell (1995) berpendapat bahwa terdapat ciri-ciri *impulsive buying*, yaitu:

1. Memiliki keinginan secara spontan untuk berperilaku segera diikuti dengan urgensi
2. Evaluasi objektif yang rendah
3. Kurang memperhatikan konsekuensi
4. Keadaan psikologis yang tidak seimbang karena berada diluar kendali.

Seseorang yang mempunyai sikap materialistis dapat mendorong untuk berperilaku *impulsive buying*. Hal itu dampak pada sifat seseorang yang tidak akan merasa puas hanya dengan membeli barang demi menjalin hubungan sosial di lingkungan. Dengan pola hidup materialisme akan mengakibatkan masalah keuangan yang nantinya akan memiliki dampak terhadap persiapan perencanaan dana pensiun karena kurangnya dana yang ditabung saat usia produktif.

2.2.5. Pengaruh *propensity to plan* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun

Kecenderungan untuk merencanakan keuangan dalam jangka pendek atau jangka panjang seperti menetapkan tujuan keuangan, memiliki rencana pengeluaran, melakukan kegiatan yang telah diatur, menetapkan dan meninjau anggaran, serta memeriksa kenyamanan atau kepuasan emosional dengan rencana masa depan (Lynch *et. al*, 2010).

Dalam teori perilaku terencana, perilaku manusia mewakili sebagian besar perilaku yang direncanakan dan di bawah kendali niat (Ajzen 1991; Ajzen dan Fishbein 1980; lih. Gollwitzer 1999). Ada beberapa definisi niat (*intention*) yang dikemukakan oleh beberapa ahli. Niat adalah disposisi tingkah laku, yang hingga terdapat waktu dan kesempatan yang tepat, akan diwujudkan dalam bentuk tindakan (Ajzen, 2005). Niat juga diartikan sebagai dorongan untuk bertindak atau melakukan sesuatu (Hogg dan Vaughan, 2005). Berdasarkan teori perilaku terencana (Ajzen, 1991) sikap mempengaruhi perilaku seseorang. Sikap diartikan sebagai keyakinan individu tentang tingkah laku yang menjadi target dan bagaimana keyakinan ini dievaluasi (Hogg dan Vaughan, 2005).

Pada penelitian Nguyen dan Than (2015) menyatakan bahwa para individu dapat membangun standar hidup yang lebih baik di tahun produktif dengan niat untuk mempersiapkan pensiun. Hal ini dapat disimpulkan bahwa niat berpengaruh positif terhadap perilaku perencanaan individu. Niat dapat mencerminkan seberapa keras tiap individu ingin mencoba dan seberapa besar usaha yang telah direncanakan. Niat merupakan perantara faktor-faktor motivasional yang memiliki dampak

terhadap perilaku (Sukirno & Sutarmanto, 2007). Penelitian Muratore dan Earl (2010) menyatakan bahwa keinginan melakukan persiapan keuangan di hari tua akan menciptakan kehidupan yang sejahtera. Terdapat empat alasan membuat perencanaan keuangan saat pensiun penting yaitu meningkatnya biaya hidup setiap tahun, tingginya biaya hidup, ketidakpastian ekonomi di masa depan, dan ketidakpastiannya kondisi fisik di masa depan. Individu yang memiliki kecenderungan merencanakan yang tinggi akan lebih baik dalam mengendalikan pengeluaran mereka, dengan demikian tujuan akumulasi kekayaan akan tercapai (Ameriks, 2003).

2.2.6. Pengaruh *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun

Berkembangnya Globalisasi, konsumen saat ini dihadapkan dengan dominasi oleh benda-benda materi dalam kehidupan sehari-hari. Benda-benda materi ini mampu memanjakan manusia serta menjadikan hidup lebih baik. Oleh karena itu banyak individu yang termotivasi untuk bekerja lebih keras agar mampu mendapatkan benda-benda yang diinginkan.

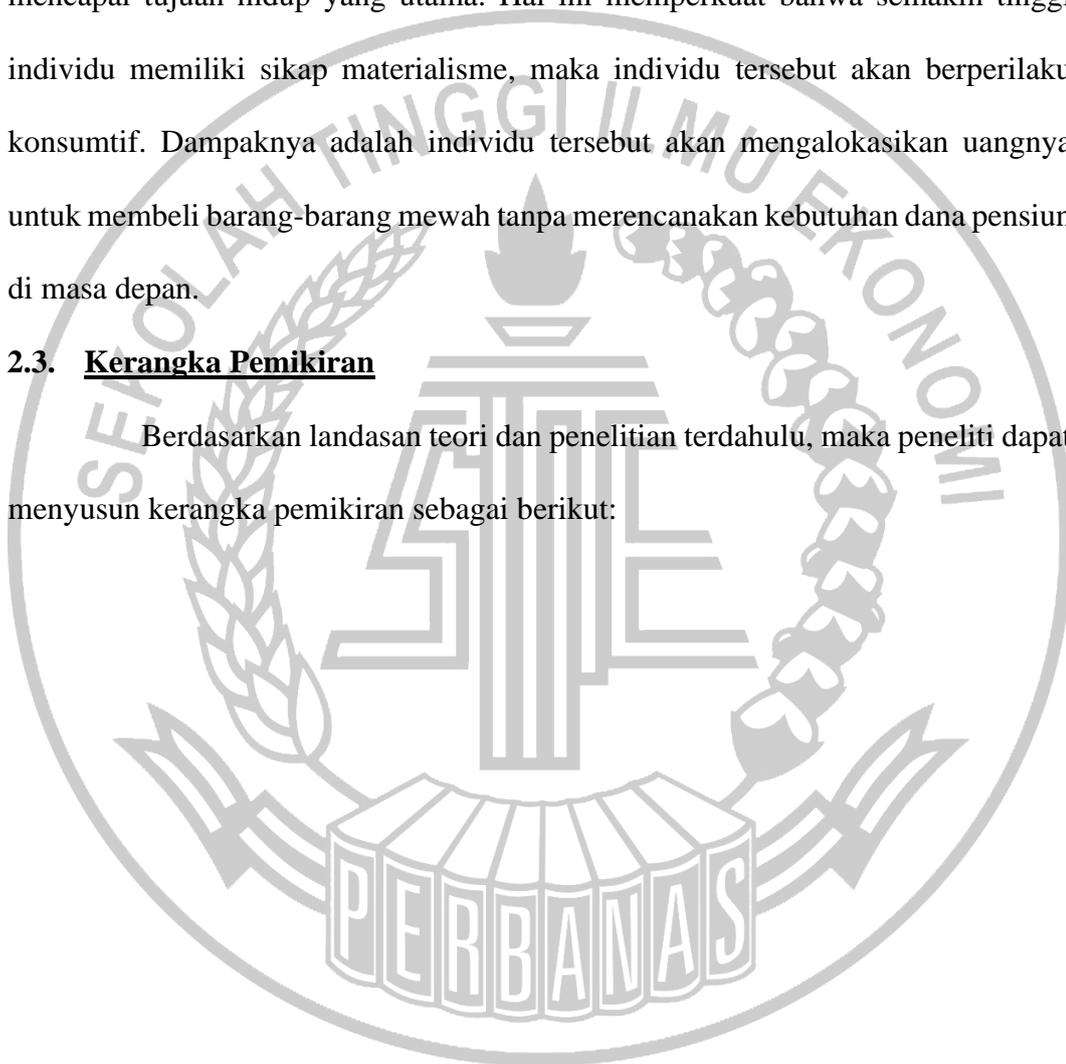
Scott H. Payne, Jeremy B. Yorgason dan Jeffrey P. Dew (2014) menyatakan bahwa individu yang memiliki sikap materialisme yang tinggi akan berpengaruh negatif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. Hal ini diakibatkan oleh sulitnya menyisihkan pendapatan yang akan disisihkan untuk dana pensiun karena akan cenderung memprioritaskan pembelian barang-barang mahal yang tidak terencana. Ukuran kesuksesan individu dilekakkan kepada kuantitas dan kualitas benda-benda yang dimiliki. Hal ini menjadikan banyak orang menjadi semakin mementingkan kepemilikan benda-benda yang memiliki nilai tinggi sebagai tanda kesuksesan diri

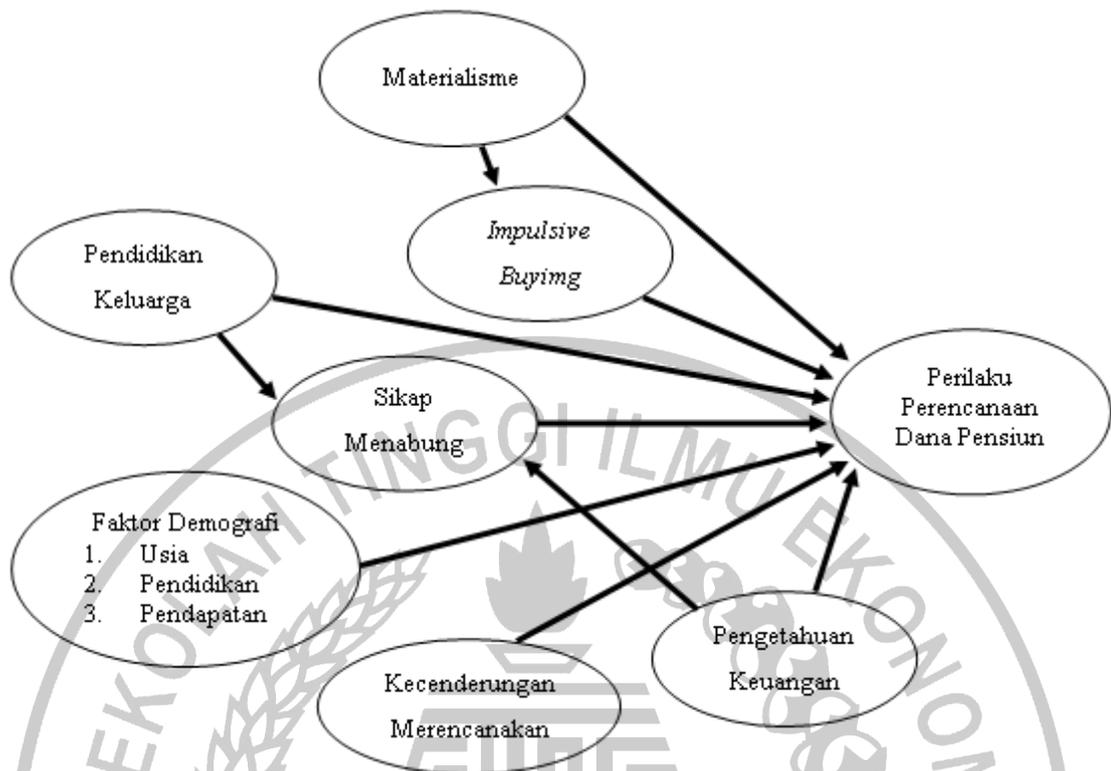
di mata orang lain serta usaha untuk mencapai kebahagiaan (Chaplin & John, 2007 : 2).

Pete dan Cinnamon (2013) berpendapat bahwa seseorang menganggap harta duniawi sangat penting berasal dari kepemilikan barang-barang material untuk mencapai tujuan hidup yang utama. Hal ini memperkuat bahwa semakin tinggi individu memiliki sikap materialisme, maka individu tersebut akan berperilaku konsumtif. Dampaknya adalah individu tersebut akan mengalokasikan uangnya untuk membeli barang-barang mewah tanpa merencanakan kebutuhan dana pensiun di masa depan.

2.3. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka peneliti dapat menyusun kerangka pemikiran sebagai berikut:



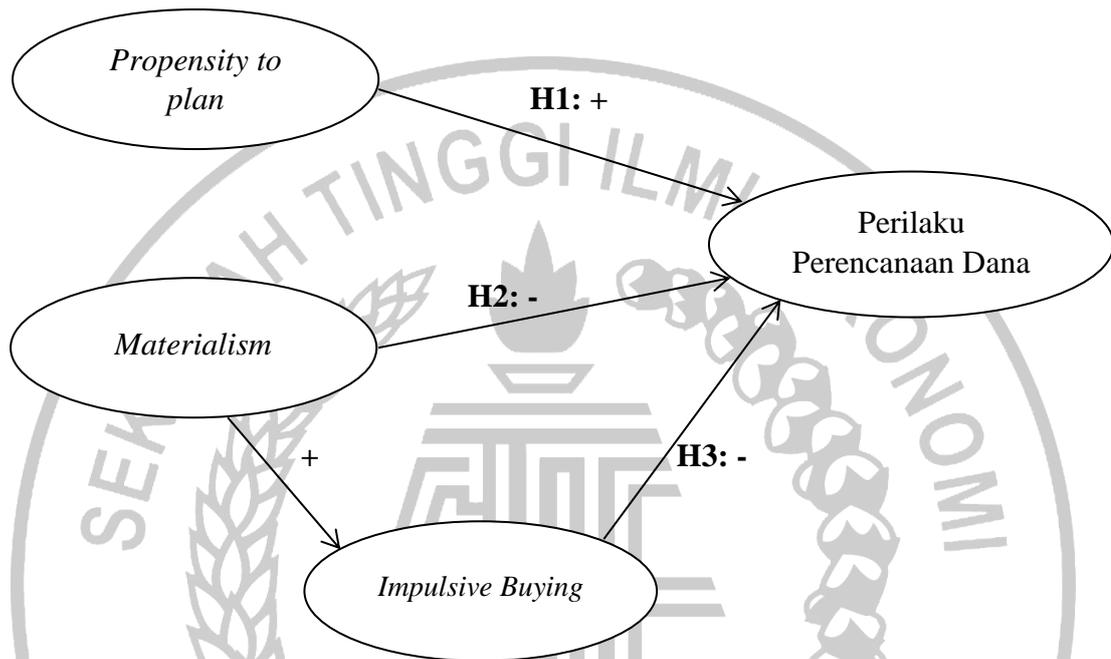


Gambar 2.1
KERANGKA PEMIKIRAN PENELITIAN KOLABORASI

Sumber :

1. Brandstätter, H. 2005. "The personality roots of saving-Uncovered from German and Dutch surveys". *Consumers, Policy and the Environment A Tribute to Folke Ölander*.
2. Grace, Y. Lee dan Yi, Youjae. 2008. "The Effect of Shopping Emotions and Perceived Risk on Impulsive Buying: The Moderating Role of Buying Impulsiveness Trait". *Seoul Journal of Business*. Vol. 14, No. 2
3. John G. Lynch JR, Richard G Netemeyer, Stephen A. Spiller, dan A. Zammit. 2010. "A Generalizable Scale of Propensity to Plan: The Long and the Short of Planning for Time and for Money". *Journal of Consumer Research*. Vol. 37.
4. Jr. Lynch, G. John., Netemeyer, G. Richard., Spiller, A. Stephen., dan Zammit, Allesandra. 2010. "A Generalizable Scale of Propensity to Plan: The Long and the Short of Planning for Time and for Money". *Journal of Consumer Research*. Vol. 37, No. 1
5. Lusardi, Annamaria dan Mitchell, S. Olivia. 2011. "Financial Literacy And Retirement Planning In The United States". *Journal of Pension Economics and Finance*. Vol. 10
6. Moorthy, K. M., Chelliah, a/l, D. T., Sien, S. Chiau., Leong, C. Lai., Kai, Z. Ng., Rhu, C. W., Teng, Y. Wong. 2012. "A Study on the Retirement Planning Behaviour of Working Individuals in Malaysia". *International Journal of Academic Research in Economic and Management Sciences*. Vol. 1, No. 2
7. Pete Nye and Cinnamon Hillyard. 2013. "Personal financial behavior: the influence of quantitative literacy and material value". Vol.6: issue 1, article 3.

8. Nguyen Thi Ngoe Mien dan Tran Phuong Thao. 2015. "Factors Affecting Personal Financial Management Behavior: Evidence From Vietnam". *Proceedings of the second asia-pacific conference on global business, economic, finance and social sciences*.
9. Wulandari dan Hakim, Luqman. 2015. "Pengaruh Love of Money, pendidikan keuangan di keluarga, Hasil Belajar Manajemen Keuangan dan Teman Sebaya Terhadap Keuangan Pribadi Mahasiswa". *Jurnal Pendidikan Akuntansi*. Vol. 4, No. 3



Gambar 2.2
KERANGKA PEMIKIRAN PENELITIAN

Sumber:

1. John G. Lynch JR, Richard G Netemeyer, Stephen A. Spiller, dan A. Zammit. 2010. "A Generalizable Scale of Propensity to Plan: The Long and the Short of Planning for Time and for Money". *Journal of Consumer Research*. Vol. 37.
2. Nguyen Thi Ngoe Mien dan Tran Phuong Thao. 2015. "Factors Affecting Personal Financial Management Behavior: Evidence From Vietnam". *Proceedings of the second asia-pacific conference on global business, economic, finance and social sciences*.
3. Pete Nye and Cinnamon Hillyard. 2013. "Personal financial behavior: the influence of quantitative literacy and material value". Vol.6: issue 1, article 3.

2.4. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran yang sudah dibuat, maka hipotesis yang dapat diambil adalah:

- H1 : *Propensity to plan* berpengaruh positif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.
- H2 : *Materialism* berpengaruh negatif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.
- H3 : *Impulsive buying* memediasi pengaruh *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.

