

**PENGARUH *PROPENSITY TO PLAN* DAN *MATERIALISM* TERHADAP  
PERILAKU PERENCANAAN DANA PENSIUN DENGAN  
*IMPULSIVE BUYING* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

**ARTIKEL ILMIAH**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian  
Program Pendidikan Sarjana  
Program Studi Manajemen



Oleh :

**MAULIDIA FATMAWATI**

**2015210843**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS**

**SURABAYA**

**2019**

## PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Maulidia Fatmawati

Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 23 Juni 1997

N.I.M : 2015210843

Program Studi : Manajemen

Program Pendidikan : Sarjana

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Judul : Pengaruh *Propensity To Plan* Dan *Materialism* Terhadap Perilaku  
Perencanaan Dana Pensiun Dengan *Impulsive Buying* Sebagai  
Variabel Mediasi

**Disetujui dan diterima baik oleh :**

Dosen pembimbing,

Tanggal : 06 April 2021

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

**NIDN : 0701037201**

Ketua program studi sarjana manajemen,

Tanggal :

**Burhanudin, S.E., M.Si., Ph.D**

**NIDN: 0719047701**

**PENGARUH *PROPENSITY TO PLAN* DAN *MATERIALISM* TERHADAP  
PERILAKU PERENCANAAN DANA Pensiun DENGAN  
*IMPULSIVE BUYING* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

**Maulidia Fatmawati**

STIE Perbanas Surabaya

E-mail : [2015210843@stundens.perbanas.ac.id](mailto:2015210843@stundens.perbanas.ac.id)

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

**Meliza Silvy, SE., M.Si**

STIE Perbanas Surabaya

E-mail : [meliza@perbanas.ac.id](mailto:meliza@perbanas.ac.id)

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

**ABSTRACT**

*The aim of this study is to examine the influence of propensity to plan and materialism to the retirement planning behaviour with impulsive buying as mediation variable. The sample used in this study is a person who have income Rp 4.000.000,- per month, has a minimum 2 years working experience, and live in Java with 250 respondents. This The technique to analyze use Partial Least Square (PLS) by using PLS 6.0 program. The result of this study explain that propensity to plan have a positive significant influence to the retirement planning behaviour, but materialism have a negative influence to the retirement planning behaviour. The result of this study also indicate that impulsive buying mediates the influence of materialism on retirement planning behaviour.*

**Key words :** *propensity to plan, materialism, impulsive buying, and retirement planning behaviour.*

**PENDAHULUAN**

Perencanaan keuangan saat memasuki masa pensiun dirasa sangat penting. Kesejahteraan di hari tua bergantung pada uang pensiun yang dimiliki. Banyak karyawan yang telah memasuki masa pensiun akan bergantung pada keluarga tanpa mempersiapkan uang pensiun. Sebagian masyarakat masih beranggapan bahwa hari tua adalah saatnya anak yang mengurus orang tua, termasuk kebutuhannya. Hal ini berdampak pada

pola pikir masyarakat yang kurang peduli akan perencanaan dana pensiun demi tercapainya kesejahteraan di masa depan.

Pengertian dana pensiun menurut PSAK no.18 adalah badan hukum yang berdiri sendiri dan terpisah dari pemberi kerja, yang berfungsi untuk mengelola dan menjalankan program pensiun sesuai dengan perundangan yang berlaku. Sedangkan, jika dikutip dari Undang-undang No.11 tahun 1992 dana pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan

menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun.

Dana pensiun merupakan sarana penghimpun dana untuk meningkatkan kesejahteraan pesertanya. Dana pensiun juga dapat meningkatkan motivasi dan ketenangan kerja untuk peningkatan produktivitas.

Terdapat beberapa faktor yang dapat mendorong individu dalam melakukan perencanaan dana pensiun. Faktor pertama yaitu kecenderungan untuk merencanakan. Menurut Hayes, Barbara dan Frederick, (1979) perencanaan merupakan suatu tindakan yang ditujukan untuk mencapai suatu tujuan. Individu dalam melakukan sebuah perencanaan membutuhkan niat agar dapat mencerminkan keinginan pencapaian tujuan.

Menurut theory of planned behaviour (Ajzen, 1991) yang dikembangkan dari *Theory of reasoned action* yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) perilaku individu dipengaruhi oleh niat. Hal ini dapat dijelaskan ketika individu memiliki niat untuk merencanakan maka dapat dikatakan bahwa individu tersebut memiliki keinginan. Individu yang memiliki niat untuk merencanakan dana pensiun akan dikatakan memiliki keinginan untuk merencanakan dana pensiun dengan melakukan perencanaan sebelumnya.

Faktor selanjutnya adalah *materialism*. Materialisme memiliki dampak yang baik bagi ekonomi karena akan mendorong individu untuk bekerja lebih sehingga dapat melakukan konsumsi yang lebih besar serta meningkatkan standar hidup yang tinggi. Namun, jika konsumsi yang tinggi tidak dapat dikontrol dengan baik maka akan menyebabkan kondisi keuangan sulit mencapai kesejahteraan dalam jangka panjang (Gardarsdóttir, 2012).

*Impulsive buying* memiliki hubungan dengan materialisme. *Impulsive buying* merupakan kegiatan pembelian barang tanpa direncanakan. Individu

seringkali memiliki hasrat dalam pembelian impulsif tanpa mengetahui kegunaan barang tersebut.

Terlebih lagi sekarang merupakan jaman dimana era digital banyak digunakan. Munculnya *platform* belanja *online* mempermudah masyarakat untuk membeli barang. Banyaknya penawaran diskon yang diberikan oleh *platform* tersebut memicu timbulnya sifat *impulsive buying*. Menurut Solomon dan Rabolt (2009) *impulsive buying* merupakan kondisi yang terjadi ketika individu mengalami perasaan terdesak secara tiba-tiba.

Berdasarkan beberapa kesimpulan yang berbeda diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang pengaruh variabel *propensity to plan*, *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun dengan *impulsive buying* sebagai variabel mediasi.

## **KERANGKA TEORITIS YANG DIPAKAI DAN HIPOTESIS**

### **Dana Pensiun**

Dana pensiun telah diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 tahun 1992 yang 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 dana pensiun bagi karyawan dikelola oleh 2 pihak, yaitu pihak pemerintah yang dikelola PT. Taspen, dan pihak swasta yang dikelola oleh Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan.

### ***Propensity to Plan***

*Propensity to plan* menurut Lynch et. al (2010) adalah kecenderungan individu dalam membuat perencanaan dalam situasi yang berbeda. Menurutnya, kecenderungan merencanakan terbagi menjadi dua bagian

yaitu, kecenderungan untuk merencanakan uang dan kecenderungan untuk merencanakan waktu. Individu yang memiliki kecenderungan merencanakan lebih besar kemungkinan menggunakan media seperti kalender dan *note* sebagai pengingat yang dapat membantu mengidentifikasi masalah.

Kecenderungan merencanakan keuangan hari tua diprediksi dengan menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB). Dalam teori ini sikap terhadap perilaku, norma-normal subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan merupakan indikator penentu niat perilaku dan perilaku aktual. Berdasarkan teori Ajzen (1991) menjelaskan bahwa niat untuk melakukan suatu perilaku merupakan indikasi kecenderungan individu dalam melakukan suatu perilaku.

Terdapat faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi sikap terhadap suatu perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku.

### **Materialism**

Materialisme menurut Mowen & Minor (2002) dapat didefinisikan mengenai bagaimana konsumen memberikan perhatian pada masalah kepemilikan duniawi sebagai hal yang penting.

Individu yang memiliki nilai materialisme akan cenderung untuk melakukan pembelian komplusif (Dittmar, 2005). Materialisme memiliki hubungan erat dengan konsumerisme. Hal ini dapat digambarkan dengan perilaku konsumsi. Individu yang memiliki gaya hidup materialisme dapat dilihat dengan pengumpulan barang-barang diluar dari kebutuhan pokok. Gaya hidup materialisme dapat ditandai dengan gaya hidup yang berlebihan. Sehingga semakin tinggi tingkat materialisme individu akan berdampak pada tingkat pembelian barang tidak terduga atau *impulsive buying*.

### **Impulsive Buying**

*Impulsive buying* menurut Assael (2000) dapat terjadi ketika individu mengalami

dorongan secara tiba-tiba dan berkeinginan untuk membeli sesuatu dengan segera. Dapat diartikan bahwa *impulsive buying* adalah proses pembelian suatu barang yang tidak terencana.

Individu yang memiliki sikap materialistis dapat mendorong untuk berperilaku *impulsive buying*. Hal ini merupakan dampak dari sifat individu yang tidak akan merasa puas dengan hanya membeli baranag untuk menjalin hubungan sosial dengan lingkungan di sekitarnya. Pola hidup seperti ini akan mengakibatkan timbul masalah keuangan yang akan berdampak pada persiapan individu tersebut dalam melakukan persiapan perencanaan dana pensiun karena kurangnya dana yang disisihkan saat usia produktif.

### **Pengaruh Propensity to Plan Terhadap Perilaku Perencanaan Dana Pensiun**

Menurut Lynch *et. al* (2010) kecenderungan untuk merencanakan keuangan berdasarkan jangka waktu maka terbagi menjadi dua yaitu, jagka pendek dan jangka panjang. Hal yang dapat dilakukan dalam merencanakan perencanaan seperti menetapkan tujuan keuangan, memiliki rencana pengeluaran, melakukan kegiatan yang telah diatur, menetapkan dan meninjau anggaran, serta memeriksa kepuasan emosional dengan rencana masa depan.

Dalam teori perilaku terencana , sebagian besar perilaku manusia yang direncanakan berasal dari kendali niat (Ajzen, 1991; Ajzen dan Fishbein, 1980; Gollwitzer, 1999). Niat adalah disposisi tingkah laku yang terdapat waktu dan kesempatan yang tepat, akan diwujudkan dalam bentuk tindakan (Ajzen, 2005).

Berdasarkan teori perilaku terencana yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) sikap mempengaruhi perilaku seseorang. Sikap dapat diartikan sebagai keyakinan individu tentang tingkah laku yang menjadi target dan bagaimana keyakinan tersebut dapat dievaluasi.

Penelitian Nguyen dan Thao (2015) menyatakan bahwa para individu dapat membangun standar hidup yang lebih baik dengan niat untuk mempersiapkan pensiun. Hal ini dapat dikatakan bahwa niat berpengaruh positif terhadap perilaku perencanaan individu. Niat merupakan perantara faktor-faktor motivasional yang memiliki dampak terhadap perilaku (Sukirno & Sutarmanto, 2007).

Menurut penelitian Muratore dan Earl (2010) keinginan melakukan persiapan keuangan di hari tua akan menciptakan kehidupan yang sejahtera. Individu yang memiliki kecenderungan merencanakan yang tinggi akan lebih baik dalam mengendalikan pengeluaran mereka, dengan demikian tujuan akumulasi kekayaan akan tercapai (Ameriks, 2003). Berdasarkan uraian diatas maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis 1 : *Propensity to plan* berpengaruh positif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.

### **Pengaruh *Materialism* Terhadap Perilaku Perencanaan Dana Pensiun**

Menurut Scott H. Payne, Jeremy B. Yorgason dan Jeffrey P. Dew (2014) individu yang memiliki sikap materialisme

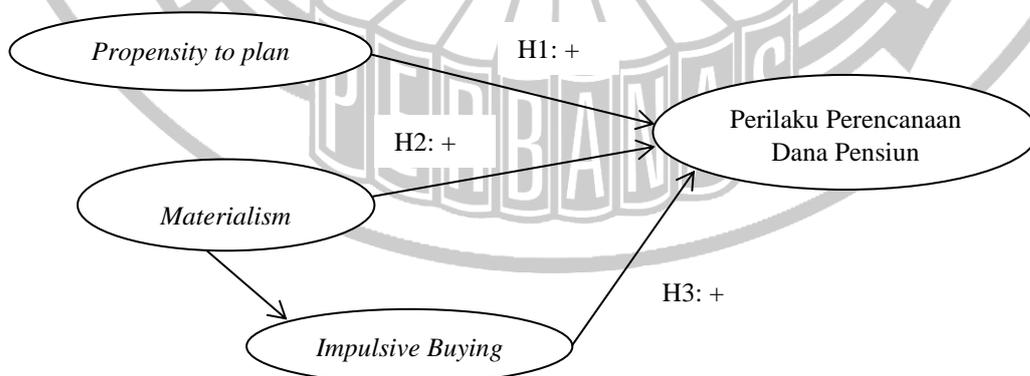
yang tinggi akan berpengaruh negatif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. Hal ini akan berakibat sulitnya kebiasaan menisihkan sebagian pendapatan yang akan disisihkan untuk dana pensiun karena akan cenderung memprioritaskan pembelian barang-barang mahal yang sebelumnya tidak direncanakan.

Penelitian Pete dan Cinnamon (2013) mengungkapkan bahwa individu menganggap harta duniawi sangat penting berasal dari kepemilikan barang-barang material untuk mencapai tujuan hidup yang utama. Hal ini dapat dikatakan bahwa semakin tinggi individu memiliki sifat materialisme, maka individu tersebut akan berperilaku konsumtif. Dampak dari hal tersebut yaitu individu akan mengalokasikan uangnya untuk membeli barang-barang mewah tanpa merencanakan kebutuhan dana pensiunnya di masa depan.

Hipotesis 2 : *Materialism* berpengaruh positif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.

Hipotesis 3 : *Impulsive buying* memediasi pengaruh *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.

Kerangka pemikiran yang mendasari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 1**  
**Kerangka Pemikiran**

## METODE PENELITIAN

### Klasifikasi Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Indonesia. Dengan mengambil sampel masyarakat Jawa sebagai responden penelitian ini. Skala yang lebih kecil ditentukan karena terbatasnya waktu dalam menyebarkan kuesioner.

Pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan teknik *purposive sampling* yang bertujuan mendapatkan sampel sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Kriteria yang ditetapkan sebagai berikut: (1) Masyarakat pulau Jawa meliputi, Provinsi Banten, Provinsi DKI Jakarta, Provinsi Jawa Barat, Provinsi Jawa Tengah, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, dan Provinsi Jawa Timur, (2) Minimal telah bekerja selama dua tahun, (3) Memiliki pendapatan total minimal Rp 4.000.000,- per bulan.

### Data Penelitian

Penelitian ini mengambil sampel masyarakat Pulau Jawa. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data untuk penelitian ini diperoleh dengan *survey* menggunakan metode pengumpulan data ordinal. Metode *survey* dilakukan dengan menggunakan kuesioner untuk mendapatkan sumber data melalui partisipasi responden. Penyebaran kuesioner dilakukan dari bulan Desember 2018 hingga pertengahan Januari 2019. Kuesioner yang telah kembali selanjutnya diolah oleh peneliti.

### Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini meliputi variabel dependen yaitu perilaku perencanaan dana pensiun dan variabel independen terdiri dari *propensity to plan* dan *materialism*. Serta, terdapat variabel mediasi dalam penelitian ini yaitu *impulsive buying*.

### Definisi Operasional Variabel Perilaku Perencanaan Dana Pensiun

Perilaku perencanaan dana pensiun adalah suatu perilaku ataupun tindakan yang dilakukan oleh seorang untuk membiasakan diri menyisihkan sebagian dana untuk keperluan di masa depan yang diharapkan tercapainya kesejahteraan *financial*. Terdapat empat indikator berdasarkan penelitian Moorthy, *et al.* (2012), yaitu: (1) Penyisihan dana untuk hari tua, (2) Produk atau asuransi hari tua, (3) Persiapan yang dilakukan untuk hari tua, (4) Kesejahteraan untuk hari tua.

### *Propensity To Plan*

*Propensity to plan* adalah sebuah kecenderungan individu dalam merencanakan sesuatu. *Propensity to plan* dapat dilihat dari nilai individu dalam merencanakan keputusan masa depan. Kegiatan merencanakan dalam jangka waktu panjang maupun jangka waktu pendek. Berdasarkan penelitian Lynch *et al.* (2010) *propensity to plan* dapat diukur menggunakan indikator sebagai berikut: (1) Kecenderungan untuk merencanakan uang, (2) Kecenderungan untuk merencanakan waktu.

### *Materialism*

*Materialism* adalah pandangan hidup seseorang yang cenderung mementingkan kebendaan semata (harta, uang, dsb). Indikator yang digunakan untuk mengukur *materialism* berdasarkan pada penelitian Richins and Dawson (1992), yaitu: (1) Menganggap materi sangat penting, (2) Menganggap materi sumber kebahagiaan, (3) Menganggap materi sebagai ukuran kesuksesan.

### *Impulsive Buying*

*Impulsive buying* adalah kondisi dimana seorang mengalami dorongan untuk

membeli barang tanpa direncanakan sebelumnya sehingga individu tersebut membeli barang yang bukan kebutuhan pokok. Terdapat tiga indikator untuk mengukur *impulsive buying* berdasarkan penelitian Pete Nye dan Hillyard (2013), yaitu: (1) Cara belanja, (2) Motivasi berbelanja, (3) Perencanaan berbelanja.

### Alat Analisis

Untuk menguji pengaruh *propensity to plan*, *materialism*, dan *impulsive buying* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun menggunakan alat analisis regresi PLS (*Partial Least Square*) dengan metode SEM-PLS.

Alasan dipilihnya metode SEM-PLS dikarenakan dalam penelitian ini terdapat variabel Laten Reflektif. Tujuannya untuk memaksimalkan variasi dari variabel *laten criterion* yang dapat dijelaskan oleh variabel *laten predictor* (Mahfud Sholihin dan Dwi Ratmono, 2013).

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Uji Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai variabel-variabel penelitian ini berdasarkan hasil jawaban responden melalui kuesioner. Dalam penelitian ini menggunakan skala *likert* untuk variabel perilaku perencanaan dana pensiun, *propensity to plan*, *materialism* dan *impulsive buying*. Hasil tanggapan responden melalui nilai rata-rata (*mean*) dari pernyataan dalam kuisisioner penelitian akan didapat dengan melakukan perhitungan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$IK = \frac{STt - STr}{JK}$$

Keterangan:

IK = Interval Kelas

STt = Skor Tertinggi, yaitu 5

STr = Skor Terendah, yaitu 1

JK = Jumlah Kelas

Berikut adalah tabel interval kelas dan hasil analisis deskriptif seperti yang terdapat pada tabel 1 dan tabel 2:

**Tabel 1**  
**Interval Kelas**

Interval Kelas	Interpretasi			
	Perilaku Perencanaan Dana Pensiun	<i>Propensity to Plan</i>	<i>Materialism</i>	<i>Impulsive Buying</i>
1,00 – 1,80	Tidak merencanakan	Tidak cenderung merencanakan	Tidak materialistis	Tidak <i>impulsive</i>
1,81 – 2,60	Kurang merencanakan	Kurang cenderung merencanakan	Agak materialistis	Agak <i>impulsive</i>
2,61 – 3,40	Cukup merencanakan	Cukup cenderung merencanakan	Cukup materialistis	Cukup <i>impulsive</i>
3,41 – 4,20	Merencanakan	Cenderung merencanakan	materialistis	<i>Impulsive</i>
4,21 – 5,00	Sangat merencanakan	Sangat cenderung merencanakan	Sangat materialistis	Sangat <i>impulsive</i>

Sumber: Data diolah

**Tabel 2**  
**Hasil Analisis Deskriptif**

Variabel	N	Rata-rata ( <i>mean</i> ) Per Variabel	Interpretasi
Perilaku perencanaan dana pensiun	250	4,03	Merencanakan
<i>Propensity to plan</i>	250	4,21	Sangat cenderung merencanakan
<i>Materialism</i>	250	2,69	Cukup materialistik
<i>Impulsive buying</i>	250	2,18	Kadang-kadang

Sumber : Data diolah

Berdasarkan pada tabel 2 nilai *mean* perilaku perencanaan dana pensiun sebesar 4,03, hal ini menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini setuju dalam melakukan perencanaan dana pensiun. Responden memiliki perilaku yang baik untuk menyisihkan dana untuk mempersiapkan hari tua. Kesiapan dalam memasuki hari tua dapat dilakukan dengan mempersiapkan produk asuransi dan memiliki usaha di hari tua. Setiap orang masih menginginkan kesejahteraan pada saat memasuki hari tua.

*Propensity to plan* mendapatkan rata-rata sebesar 4,21 yang artinya responden memiliki kecenderungan untuk merencanakan sangat tinggi. Kegiatan yang dapat dilakukan dalam merencanakan yaitu dengan menetapkan anggaran untuk mengendalikan pengeluaran. Persiapan saat hari tua juga dapat dilakukan dengan pemanfaatan waktu yang maksimal dalam melakukan berbagai usaha pada saat akan pensiun ataupun saat memasuki masa pensiun.

Melalui tabel 2 dapat dilihat variabel *materialism* memiliki nilai *mean* sebesar 2,69. Hal ini dapat diartikan bahwa responden cukup materialistik. Materialistis dapat dilihat dengan cara bagaimana responden menganggap bahwa materi sangat penting. Memiliki barang-barang materil akan membuat pemiliknya merasa bahagia karena terdapat nilai prestis. Pada akhirnya pola pikir akan berubah dengan menganggap bahwa ukuran kesuksesan dilihat dari kepemilikan materi yang banyak.

Selanjutnya, variabel *impulsive buying* mendapatkan nilai rata-rata yaitu 2,18 yang menunjukkan bahwa responden terkadang memiliki sifat *impulsive buying*. Responden masih suka membuat daftar belanja. Hal tersebut dapat membantu mengatur pengeluaran. Responden dalam penelitian ini juga masih memikirkan kesejahteraan finansial di masa depan sehingga, mereka lebih mengalokasikan uangnya untuk menabung atau berinvestasi.

## Hasil Analisis dan Pembahasan

**Tabel 3**  
**Hasil Estimasi Model**

Variabel	Nilai Koefisien ( $\beta$ )	<i>P value</i>	Kesimpulan
KUM $\rightarrow$ PPDP	0,35	< 0,01	H <sub>1</sub> diterima
M $\rightarrow$ PPDP	-0,20	< 0,01	H <sub>2</sub> diterima
M $\rightarrow$ IB	0,26	< 0,01	H <sub>3</sub> diterima
IB $\rightarrow$ PPDP	0,15	< 0,01	
$R^2 = 0,07$	M $\rightarrow$ IB, M memiliki pengaruh terhadap IB sebesar 7%		
$R^2 = 0,18$	M, IB, dan KUM memiliki pengaruh terhadap PPDP sebesar 18%		

Sumber: Data diolah

Keterangan :

KUM : *Propensity to plan*

M : *Materialism*

IB : *Impulsive buying*

PPDP : Perilaku perencanaan dana pensiun.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, nilai koefisien untuk *propensity to plan* adalah 0,35. Hal ini menunjukkan bahwa jika *propensity to plan* berpengaruh positif terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. Nilai *p-value* pada variabel *propensity to plan* sebesar kurang dari 0,01 yang dapat dikatakan bahwa *propensity to plan* berpengaruh signifikan terhadap perilaku perencanaan dana pensiun.

Berdasarkan hasil analisis variabel *materialism* menunjukkan bahwa nilai koefisien variabel sebesar negatif 0,20. Sedangkan nilai *p-value* variabel *materialism* sebesar kurang dari 0,01. Jika nilai *p-value* dibawah nilai  $\alpha$  yaitu 0,05 maka dapat dikatakan signifikan. Hal ini dapat diartikan bahwa *materialism* berpengaruh negatif signifikan terhadap variabel perilaku perencanaan dana pensiun.

Menurut tabel 3 hasil estimasi model menunjukkan bahwa *materialism* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. *Impulsive buying* memediasi *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun secara parsial.

### R-Square

Berdasarkan tabel 3 menjelaskan bahwa nilai *R-Square* ( $R^2$ ) pengaruh variabel *materialism*, *impulsive buying*, dan *propensity to plan* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun yaitu sebesar 0,18 atau 18 persen. Sehingga dapat artikan bahwa pengaruh variabel diluar yang diteliti mempunya pengaruh yang lebih besar yaitu 82 persen terhadap variabel perilaku perencanaan dana pensiun.

Hasil koefisien *R-Squared* ( $R^2$ ) sebesar 0.18 maka menunjukkan model lemah karena memiliki nilai koefisien *R-Squared* ( $R^2$ )  $\leq 0.25$  (Imam Ghozali dan Hengky, 2014:106).

### Pengaruh *Propensity to Plan* Terhadap Perilaku Perencanaan Dana Pensiun

Menurut hasil pengujian menunjukkan bahwa *propensity to plan* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kecenderungan individu dalam merencanakan maka akan semakin baik perencanaan dana pensiunnya. Begitu pula sebaliknya.

Individu yang menginginkan kesejahteraan saat pensiun akan cenderung melakukan pengendalian pengeluaran dengan menetapkan anggaran secara rutin. Perencanaan yang dapat dilakukan berupa investasi, menabung ataupun memiliki

usaha yang dapat menunjang hari pensiun. Sehingga, ketika masa pensiun datang mereka tidak perlu khawatir akan finansial. Hasil penelitian ini sejalan dengan Amerik *et. al* (2003) dan Lynch *et. al* (2010) yang menyatakan bahwa kecenderungan merencanakan berhubungan dengan keberhasilan finansial. Individu yang memiliki kecenderungan merencanakan akan melakukan segala sesuatu demi kesejahteraan di masa depan.

### **Pengaruh *Materialism* Terhadap Perilaku Perencanaan Dana Pensiun**

Berdasarkan tabel 3 hasil estimasi model menunjukkan bahwa *materialism* berpengaruh negatif signifikan terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. Hal ini dapat diartikan semakin tinggi sikap materialistis individu maka, semakin rendah perilaku perencanaan dana pensiunnya.

Individu yang memiliki sifat *materialism* akan menganggap materi sangat penting. Materi dianggap sebagai bentuk kesuksesan dan sumber kebahagiaan. Sikap ini akan memicu pembelian barang mewah secara berlebihan karena dengan memiliki barang mewah akan membuat individu terlihat mapan finansialnya. Sehingga, mereka akan lebih memilih mengalokasikan uangnya untuk membeli barang mewah dibandingkan melakukan *saving* atau investasi untuk persiapan saat pensiun.

Pembelian barang-barang mewah secara tidak langsung akan menimbulkan sifat *impulsive buying*. Hal tersebut juga akan berdampak pada pengelolaan keuangan yang kurang baik.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Scott *et. al* (2014) yang menyatakan bahwa materialisme berpengaruh negatif terhadap perencanaan dana pensiun. Hal ini juga sependapat dengan hasil penelitian Pete Nye dan Hillyard (2013) yang menyatakan bahwa materialisme berpengaruh negatif terhadap perilaku dalam pengelolaan keuangan.

### ***Impulsive Buying* Memediasi Pengaruh *Materialism* Terhadap Perilaku Perencanaan Dana Pensiun**

Hasil pengujian yang dapat diketahui melalui tabel 3 menunjukkan bahwa *materialism* berpengaruh positif signifikan terhadap *impulsive buying*. Kemudian, *impulsive buying* berpengaruh positif signifikan terhadap perencanaan dana pensiun. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *impulsive buying* memediasi *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun secara parsial.

Sikap *impulsive buying* yang tinggi akan cenderung membuat individu membeli barang diluar kebutuhan yang akan dibelanjakan. Hal tersebut dipengaruhi dengan banyaknya tawaran belanja yang menarik untuk dibeli.

Pada era yang serba digital ini, kegiatan berbelanja tidak hanya dilakukan secara langsung di toko atau di pusat perbelanjaan. Berbelanja bisa lebih mudah hanya dengan melalui aplikasi di *handphone*. *E-commers* hadir untuk mempermudah kegiatan berbelanja. Sering kali *e-commers* mengadakan *flash sale* dan layanan gratis ongkos kirim. Kemudahan ini secara tidak langsung akan membuat perilaku *impulsive buying* meningkat. Akibatnya, uang yang harusnya dialokasikan untuk persiapan di masa depan akan dipakai belanja barang yang kurang diperlukan.

Hal ini dapat diartikan bahwa semakin tinggi tingkat *materialism*, maka akan semakin tinggi sikap *impulsive buying*. Hal ini akan berdampak pada perencanaan keuangan yang semakin buruk. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Pete Nye dan Hillyard (2013) yang menyatakan bahwa *impulsive buying* memediasi pengaruh *materialism* terhadap perilaku keuangan.

## KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis serta analisis yang telah dilakukan, maka hasil pengujian pertama (H1) membuktikan bahwa *propensity to plan* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku perencanaan dana pensiun. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin tinggi kecenderungan individu dalam merencanakan maka semakin baik perilaku perencanaan dana pensiunnya.

Hasil pengujian hipotesis kedua (H2) membuktikan bahwa *materialism* berpengaruh negatif signifikan terhadap perilaku perencanaan dana pensiun dengan signifikansi sebesar kurang dari 10 persen. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi sikap materialistis individu maka semakin buruk perilaku perencanaan dana pensiunnya.

Hasil pengujian hipotesis ketiga (H3) membuktikan bahwa *impulsive buying* memediasi pengaruh *materialism* terhadap perilaku perencanaan dana pensiun secara parsial. Melalui tanggapan responden yang diuji, sebagian besar memiliki kebiasaan membuat rencana tentang apa saja yang akan dibeli. Seperti membuat daftar belanja sebelumnya. Semakin besar tingkat materialisme individu maka semakin besar perilaku *impulsive buying* seseorang namun semakin tinggi pula perilaku perencanaan dana pensiun akan semakin buruk.

Penelitian ini mempunyai keterbatasan (1) penggunaan *google form* sebagai kuesioner kurang maksimal. Hal ini dikarenakan penyebaran kuesioner secara *online* sulit mencapai sasaran peneliti, sehingga banyak responden yang tidak sesuai dengan kriteria penelitian. (2) penyebaran kuesioner yang kurang merata untuk tiap provinsi di pulau Jawa karena keterbatasan waktu dan biaya. Banyak responden berasal dari kota domisili peneliti. (3) nilai *R-square* variabel *materialism*, *impulsive buying*, *propensity to plan* hanya sebesar 18 persen sehingga

82 persen pengaruh variabel lain di luar variabel yang diteliti.

Berdasarkan pada hasil dan keterbatasan penelitian, maka saran yang dapat diberikan kepada peneliti selanjutnya yaitu, dapat menambah variabel penelitian selain *propensity to plan*, *materialism*, dan *impulsive buying* untuk melengkapi faktor-faktor yang belum ada dalam penelitian ini. Peneliti selanjutnya dapat menggunakan proporsi tertentu sebelum penyebaran kuesioner di tiap provinsi dengan agar responden lebih *general* dan merata.

Peneliti selanjutnya juga dapat menyebarkan kuesioner secara online melalui email, tidak hanya melalui media sosial. Agar peneliti mendapatkan responden yang tepat sasaran.

## DAFTAR RUJUKAN

- Ajzen, I., & Fishbein, M., 1975. "Belief attitude, intention, and behavior: and introduction to theory and research". Hal. 129-385.
- Ajzen, I. 1991. "The Theory of Planned Behavior". *Journal Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50 No. 2 Hal. 179-211.
- Ameriks, John. Andrew, Caplin dan Leahy, John. 2003. "Wealth Accumulation and propensity to Plan". *Quarterly Journal of Economics*. Vol 97. 1007-72.
- Assael, Henry. 2000. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Edisi Keenam. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Barbara Hayes-Roth & Frederick Hayes-Roth. 1979. "A Cognitive Model of Planning,". *Cognitive Science* 3.
- C. Mowen, Jon. Michael Minor. 2002. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Garðarsdóttir, R. B., & Dittmar, H. 2012. "The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of iceland's perceived property". *Journal of economic psychology*., 33, 471-481.

- Ghozali, Imam dan Latan, Hengky. 2014. *Partial Least Square Konsep, Metode dan Aplikasi Menggunakan Program WarpPLS 4.0*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- 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
- Mien, N. T. Nguyen dan Thao, P. Tran. 2015. "Factors Affecting Personal Financial Management Behaviors: Evidence from Vietnam". Proceedings of the Second Asia-Pacific Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (AP15Vietnam Conference) ISBN : 978-1-63415-833-6, Paper ID : VL532.
- 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
- Pete Nye dan Hillyard, Cinnamon. 2013. "Personal Financial Behavior: The Influence of Quantitative Literacy and Material Values". *Numeracy Advancing Education in Quantitative Literacy*. Vol. 6, No.1
- Richins, M.L. and Dawson, S. 1992. "A consumer value orientation for materialism and its measurement: scale development and validation". *Journal of consumer research* Vol. 19 no. 3 Hal. 303-316.
- Sholihin, Mahfud dan Ratmono, Dwi. 2013. *Analisis SEM-PLS dengan Warp-PLS 3.0 Untuk Hubungan Nonlinear dalam Penelitian Sosial dan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Solomon, M.R. & Rabolt Ahmed. 2013. "Impulse buying behavior among young children". *Journal of Asia Research Consortium*