

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Berikut penjelasan mengenai penelitian terdahulu sebagai sumber rujukan dalam meneliti pengaruh materialisme, kontrol diri dan motivasi pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga :

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan adalah :

1. Ida, Cinthia Yohana Dwinta, 2010 “Pengaruh *Locus Of Control, Knowledge Income Terhadap Financial Management Behavior*”.

Peneliti juga mempelajari dalam penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Pengaruh Locus of Control, Knowledge Income Terhadap Financial Management Behaviour*” ditulis oleh Ida dan Cinthia Yohana Dwinta (2010). Variabel independent yang digunakan adalah *Locus of Control, Knowlwdge Income*, sedangkan variabel dependent yang digunakan dalam penelitian terdahulu *financial management behavior*. Responden mahasiswa Universitas kristen maranatha. Teknik analisis yang digunakan adalah *regression analysis* dengan jenis data primer dan menggunakan metode kuesioner. Hasil penelitian terdahulu menjelaskan tidak terdapat pengaruh *locus of control*, dan *personal income* terhadap *financial management behavior*. Tetapi pada variable *financial knowledge* terdapat pengaruh terhadap *financial management behavior*.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada variabel independent dan teknik analisis. Pada penelitian terdahulu variabel

independent yang digunakan adalah *Locus of Control*, *Knowledge Income* dengan respondent Mahasiswa Kristen Maranatha, menggunakan teknik analisis regresi, sedangkan variabel independent yang digunakan peneliti sekarang yaitu pengaruh materialisme, kontrol diri dan motivasi dengan responden perilaku pengelola keuangan keluarga di Mojokerto, Sidoarjo dan Surabaya. Teknik analisis peneliti sekarang adalah *Generalized Structured Component Analysis (GeSCA)*.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah variable dependent yang digunakan yaitu *financial management behavior*. Data yang dikumpulkan yaitu data primer dengan menyebarkan kuesioner.

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

Peneliti juga mempelajari penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Motivating Women to Adopt Positive Financial Behaviors*” ditulis oleh Rowley, Lown, and Piercy (2012). Variabel independent yang digunakan dalam penelitian ini adalah *motivating women* (Motivasi Wanita). Berbeda Variabel dependent dalam penelitian ini adalah *adopt positive financial behaviors* (mempengaruhi perilaku keuangan yang positif). Periode penelitian ini adalah pada tahun 2012. Responden dalam penelitian ini adalah 17 wanita yang berusia 25 tahun sampai dengan 54 tahun. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian terdahulu adalah *transtheoretical* model. Jenis data dan metode yang digunakan adalah data kualitatif (sekunder) dengan menggunakan metode wawancara langsung. Hasil penelitian tersebut adalah adanya perubahan positif yang dibuat oleh peserta dalam upaya untuk merubah kondisi keuangan kearah

yang positif untuk mengontrol pengeluaran dan dorongan pembelian dan meningkatkan pengetahuan keuangan.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu pada variabel independent, responden, teknik analisis, jenis data dan metode yang digunakan. Pada penelitian terdahulu variabel independent yang digunakan yaitu *motivating women* dengan responden wanita yang berusia 22 tahun sampai 54 tahun di Amerika. Teknik analisis *transtheoretical* model, dengan jenis data sekunder. Pada penelitian sekarang peneliti menggunakan variabel independent pengaruh materialisme, kontrol diri, motivasi. Responden peneliti sekarang adalah perilaku pengelola keuangan keluarga di Mojokerto, Sidoarjo dan Surabaya. Data yang digunakan adalah data primer dengan menyebarkan kuesioner, dengan menggunakan teknik analisis *Generalized Structured Component Analysis* (GeSCA).

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah variabel independent motivasi, dan pada variabel dependent sama-sama meneliti tentang perilaku keuangan.

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

Peneliti juga mempelajari dalam penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Personal Financial Behavior : The Influence Of Quantitative Literacy and Material Values*”. Ditulis oleh Nye dan Cinnamon Hillyard (2013). Variabel independent dan dependent yang digunakan adalah literasi kuantitatif dan nilai materialisme dan perilaku keuangan individu. Responden yang dipakai dalam penelitian ini adalah konsumen di Amerika. Teknik analisis yang

digunakan adalah *three regression* (regression analysis). Jenis data menggunakan data primer dengan metode kuesioner. Tujuan penelitian terdahulu adalah untuk menguji 6 hipotesis dalam penelitian ini yang terdiri dari 2 hipotesis menguji tentang pengaruh materialisme terhadap perilaku keuangan sedangkan 4 hipotesis lainnya menguji pengaruh literasi kuantitatif terhadap perilaku keuangan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa materialisme berhubungan negatif dengan perilaku keuangan, dampak materialisme terhadap perilaku keuangan sebagian besar dimediasi oleh *impulsif* konsumsi, kecenderungan untuk melakukan pembelian sering tanpa pemikiran atau pertimbangan dan konsekuensi keuangan.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada beberapa variabel independent, dependent, responden, teknik analisis. Pada penelitian terdahulu variabel yang digunakan yaitu literasi kuantitatif dan nilai materialisme pada perilaku keuangan individu konsumen di Amerika. Teknik analisis yang digunakan yaitu *three regression*. Pada penelitian sekarang peneliti menggunakan variabel materialisme, kontrol diri, motivasi pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga di Mojokerto, Surabaya dan Sidoarjo. Teknik analisis yang digunakan peneliti sekarang adalah *Generalized Structured Component Analysis* (GeSCA).

Persamaan penelitian terdahulu dengan peneliti sekarang adalah sama-sama meneliti tentang variabel materialisme terhadap perilaku keuangan. Data yang digunakan adalah data primer dengan penyebaran kuesioner.

4. Adrie Putra, 2014, “Pengujian *Personal Financial Behavior, Planned Behavior* terhadap *Self Control Behavior* Dengan *Theory Planned of Behavior*”

Peneliti ini juga mempelajari penelitian yang dilakukan sebelumnya yang berjudul “*Pengujian Personal Financial Behavior, Planned Behaviour* terhadap *Self Control Behaviour* Dengan *Theory Planned of Behavior*”. Ditulis oleh Adrie Putra (2014). Variabel independent yang digunakan adalah *personal financial behavior, planned behavior*, sedangkan variabel dependent yang digunakan adalah *self control behavior*. Responden dari penelitian terdahulu adalah Mahasiswa Universitas yang datang dari berbagai tempat di daerah JaBoDeTaBek (Jakarta Bogor Depok Tangerang Bekasi). Teknik analisis yang digunakan adalah uji deskriptif program Smart PLS. Jenis data menggunakan data primer dengan menggunakan metode kuesioner dan wawancara langsung dengan cara mendatangi responden dan mewawancarai sesuai dengan butir-butir pertanyaan yang ada pada lembar kuesioner. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang baik sangat diperlukan untuk tujuan peningkatan kesejahteraan, hal ini ditunjukkan dengan tingginya tingkat *conscientiousness, retention time* dan kontrol perilaku yang menunjukkan tingkat yang signifikan terhadap niat dan perilaku seseorang akan *self-controlling* akan pengelolaan keuangan pribadi.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah terletak pada variabel independent, dependent, responden dan teknik analisis yang digunakan. Variabel yang digunakan dalam penelitian terdahulu adalah *personal financial behavior, planned behavior*, sedangkan variabel dependent yang

digunakan adalah *self control behviour* dengan responden Mahasiswa Universitas yang datang dari berbagai tempat di daerah JaBoDeTaBeK. Teknik analisis yang digunakan adalah *Smart PLS*. Berbeda dengan penelitian sekarang variabel yang dipakai adalah Materialisme, kontrol diri, motivasi pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga di Mojokerto, Surabaya dan Sidoarjo. Teknik analisis menggunakan alat uji *Generalized Structured Component Analysis (GeSCA)*.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah data yang dikumpulkan menggunakan data primer. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dalam kesamaan meneliti *self-control* atau kontrol diri dan pengelolaan keuangan.

Tabel 2.1
PERBEDAAN DAN PERSAMAAN DENGAN PENELITIAN TERDAHULU

Keterangan	Ida, Cinthia Yohana Dwinta	Megan E. Rowley, Jean M. Lown, and Kathleen W.Piercy	Pete Nye and Cinnamon Hillyard	Adrie Putra	Peneliti Sekarang
Variable Independent	<i>Locus Of Control, Knowlwdge Income</i>	<i>Motivating Women</i>	Literasi Kuantitatif dan nilai Matrealisme	<i>Personal Financial Behavior, Planned Behavior</i>	Materialisme, Kontrol Diri, Motivasi
Variable Dependent	<i>Financial Management Behaviour</i>	<i>Adopt positive financial behaviors</i>	Perilaku keuangan individu	<i>Self Control Behavior</i>	Perilaku Pengelolaan Keuangan Keluarga
Periode Penelitian	2010	2012	2013	2014	2014
Respondent	Mahasiswa Universitas Kristen Maranatha	17 wanita yang berusia 25 tahun - 54 tahun	Konsumen di Amerika.	Mahasiswa Universitas yang datang dari berbagai tempat di daerah JaBoDeTaBek	Perilaku Pengelolaan Keuangan
Teknik Analisis	<i>Regression Analysis</i>	<i>Transtheo-retical Model</i>	Three regression (Regression Analysis)	Uji Deskriptif Program <i>Smart PLS</i>	<i>Generalized Structured Component Analysis (GeSCA)</i>
Jenis Data	Data Primer	Data Kualitatif	Data Primer	Data Primer	Data Primer
Metode	Kuesioner	Wawancara langsung	Kuesioner	Kuisioner dan wawancara Langsung	Kuesioner

Sumber : Ida Cinthia Yohana Dwinta (2010), Rowley, Lown, and Piercy, (2012), *Pete Nye and Cinnamon Hillyard* (2013), Adrie Putra (2014).

2.2 Landasan Teori

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

2.2.1 Financial management behavior

Manajemen keuangan tidak hanya penting untuk perusahaan, tetapi pengetahuan akan manajemen keuangan juga penting untuk diterapkan ke dalam ruang lingkup keluarga masing-masing individu. Secara sederhana, pengelolaan keuangan berhubungan dengan pendapatan yang sudah diterima dan dikelola antara pendapatan yang masuk dan pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan untuk dapat mencapai tujuan keuangan keluarga. Pengetahuan dan pembelajaran akan manajemen keuangan sangat penting untuk diterapkan ke dalam lingkup keluarga, karena sangat diperlukan untuk menunjang tingkat kesejahteraan yang diinginkan oleh keluarga.

Faktor psikologis sering dianggap sebagai faktor penentu proses pengambilan keputusan dalam pengelolaan keuangan keluarga. Menurut (Ida, Chintia, 2010 : 132-133) *Financial management behavior* berhubungan dengan tanggung jawab seseorang mengenai cara pengelolaan keuangan mereka. Tanggung jawab keuangan adalah proses pengelolaan uang dan asset lainnya dengan cara yang dianggap produktif. Pengelolaan uang adalah proses memahami dan menggunakan aset keuangan. 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 atau sumber keuangan (*income*) sendiri kecuali

individu tersebut merasa bahwa mampu mengendalikan nasib keuangannya sendiri (Ida dan Cinthia, 2010).

Keberhasilan dalam mengelola keuangan keluarga sangat dipengaruhi oleh perilaku personal didalam keluarga (suami-istri), pengetahuan atau pemahaman cara pengelolaan, gaya hidup dan tujuan keuangan jangka pendek, menengah dan panjang dari keluarga. Individu yang memiliki perilaku *financial management behavior* maka akan lebih menghemat uangnya, membuat anggaran, dan lebih bias mengevaluasi setiap pendapatan dan pengeluaran, mengontrol belanja dan disiplin dalam mengelola keuangannya. Pengelolaan keuangan yang baik adalah pengelolaan keuangan yang dapat menghindarkan keluarga dari masalah keuangan.

Pendapatan yang kecil memang akan mengurangi keleluasaan individu untuk melakukan pengeluaran, namun jika pendapatan yang kecil itu dikelola dengan benar berdasarkan prioritas sangat dimungkinkan tujuan pengelolaan keuangan keluarga akan tercapai, karena pengelolaan keuangan keluarga merupakan sebuah cara untuk mencapai tujuan keuangan di masa datang untuk mencapai kesejahteraan dalam hidup.

Banyak keluarga yang belum menyadari akan pentingnya pengelolaan keuangan, dengan alasan hanya memiliki penghasilan kecil sehingga dengan penghasilan yang kecil tidak dapat dikelola karena beranggapan bahwa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja susah, tetapi disisi lain yang mempunyai penghasilan besar juga merasa sudah memiliki banyak uang sehingga tidak perlu mengelola keuangannya. Persepsi yang seperti ini yang menyebabkan tidak tercapainya tujuan dari pengelolaan keuangan.

2.2.2 Materialisme

Banyak masyarakat menilai bahwa orang terhormat adalah orang yang kaya karena dengan memiliki harta benda maka akan disegani oleh banyak orang, dengan kekayaan itu individu dapat memiliki istri cantik, rumah megah, barang mewah, perhiasan yang banyak dan apapun bisa dimiliki. Terciptalah sebuah pandangan hidup berasaskan materialisme yang menilai bahwa materi adalah segala-galanya. Menurut Nye dan Hillyard (2013) meskipun individu menempatkan nilai tertinggi pada materi, individu mengakui bahwa untuk mencapai tujuan yang diinginkan harus menguras isi dompet.

Materialisme digambarkan sebagai anggapan bahwa pentingnya kepemilikan dan perolehan barang material dalam mencapai tujuan besar dalam kehidupan yang diinginkan (Nye, dan Hillyard, 2013). Materialisme juga dapat diartikan sebagai individu yang memberi perhatian lebih pada masalah kepemilikan duniawi harta benda yang dimiliki sebagai hal yang penting bagi identitas dalam hidupnya (Jefri dan dwi, 2013). 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 segala-galanya terpenuhi. Individu melihat bahwa 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 lain yaitu karakter, pengaruh lingkungan, tidak memiliki prioritas, atau bahkan hanya ikut-ikutan belanja yang tidak terencana hanya untuk menjadi

simbol baik bagi diri sendiri maupun lingkungan sekitarnya atas status yang telah dicapai atau ingin dicapai dalam lingkungan sosial.

Pencapaian posisi kekuasaan dan status sosial tertentu akan diperoleh individu dengan cara melebihi komunitasnya (Ardiani Ika S, 2011). Pemusatan materialisme biasanya berhubungan dengan status sosial yang biasanya menggunakan ukuran ekonomi, kehormatan, kepemilikan benda dan gaya hidup (Nugroho J, 2013). Individu yang satu dengan yang lain memiliki perbedaan dalam gaya hidup yang dimiliki. Terdapat beberapa alasan yang menyebabkan individu menjadi *materialis*, terutama yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan hidup, seperti adanya keinginan dari diri dan merupakan sifat dasar yang bisa dipengaruhi oleh latar belakang keluarga dan kondisi keuangan yang baik dari orang tersebut.

Terdapat dua jenis materialisme yaitu materialisme instrumental dan materialisme terminal. Dimana materialisme instrumental merupakan perolehan barang materi untuk melaksanakan beberapa kegiatan dan dipandang tidak berbahaya karena barang merupakan suatu cara untuk mencapai yang lain. Materialisme terminal merupakan kepemilikan barang menjadi tujuan akhir sendiri dan dipandang sebagai cara potensial yang merusak karena menyebabkan ciri-ciri yang tidak pantas seperti iri, menguasai, mementingkan diri sendiri, dan serakah (Mowen, J.C dan Minor, 2002: 278).

Mendapat penghargaan dari orang lain (*respect from other*) kebutuhan prestasi, penghargaan dari orang lain, status, ketenaran, dominasi, menjadi orang penting, kehormatan, diterima dan apresiasi. Menurut Nugroho J, (2013 : 229)

pekerjaan, pendapatan, dan kekayaan mempunyai kepentingan kritis karena apa yang orang kerjakan untuk nafkah tidak hanya menentukan berapa banyak yang harus dibelanjakan oleh keluarga, tetapi juga sangat penting dalam menentukan kehormatan yang diberikan kepada anggota keluarga. Individu membutuhkan pengakuan dari orang lain bahwa dirinya dikenal dan dinilai dengan baik oleh orang lain. Mendapatkan barang-barang yang diinginkan dapat menjadi simbol status sosial yang telah dicapai atau ingin dicapai dalam lingkungan sosial.

Terdapat teori yang dibuat oleh Frederick Herzberg yaitu teori dua faktor yang menjelaskan bahwa hubungan seorang individu dengan kerja merupakan suatu hubungan dasar dan sikap individu terhadap kerja menentukan berhasil tidaknya individu (Siswanto, 2005 : 129). Terdapat dua jenis faktor yang mendorong seseorang untuk berusaha mencapai kepuasan dan menjauhkan diri dari ketidakpuasan, memotivasi seseorang untuk keluar dari ketidakpuasan, termasuk didalamnya adalah hubungan antar manusia, imbalan, kondisi lingkungan, dan sebagainya faktor *ektrinsik*, dan Faktor motivator memotivasi seseorang untuk berusaha mencapai kepuasan, yang termasuk didalamnya adalah prestasi, pengakuan, kemajuan tingkat kehidupan, faktor *intrinsik* (Husaini, 2010 : 260).

2.2.3 Teori kontrol diri (*self- control*)

Pengelolaan keuangan pribadi juga menuntut adanya pola hidup yang memiliki prioritas. Pada dasarnya kekuatan dari prioritas (*the power of priority*) berpengaruh juga pada tingkat kedisiplinan seseorang ketika mengelola keuangannya. Kedisiplinan yang merupakan kesadaran diri untuk mematuhi

aturan serta kemampuan diri untuk menyesuaikan dirinya dengan perubahan. Hal ini mengacu pada alasan bahwa sukses atau tidaknya seseorang juga salah satunya turut dipengaruhi oleh kontrol diri. Kontrol diri berarti keseluruhan kemampuan diri untuk mengendalikan dan menyesuaikan dirinya (Adrie Putra, 2014)

Individu mengontrol pengeluarannya dengan melawan keinginan dan dorongan untuk membelanjakan uang secara berlebihan atau dengan kata lain membelanjakan uang berdasarkan keinginan bukan kebutuhan, sehingga kontrol diri berhubungan dengan mengelola keuangan ke arah lebih baik (Adire Putra : 2014).

Pembelian yang tidak terencana merupakan pembelian yang dilakukan tanpa memiliki masalah sebelumnya atau maksud untuk niat membeli yang terbentuk sebelum memasuki toko. Individu mungkin pergi ke toko bahan pangan dengan rencana untuk membeli daging dan roti, akan tetapi setibanya di toko individu tersebut juga membeli beberapa buah segar karena harganya murah atau bentuknya kemasannya yang menarik. Hal ini berarti menunjukkan bahwa pembelian yang dilakukan tanpa perencanaan lebih dahulu berarti menunjukkan bahwa individu tersebut tidak bisa mengontrol dirinya (Nugroho J. Setiadi, (2013 : 283).

Konsep tentang kontrol diri menggambarkan seberapa jauh individu memandang hubungan antara perbuatan yang dilakukannya dengan akibat dan hasilnya. Banyak orang yang tidak bisa menyisihkan uang untuk memastikan kenyamanan mereka di kemudian hari, sehingga melupakan tujuan jangka panjang

hanya untuk kepuasan sementara karena kurangnya disiplin diri individu dalam mengontrol dirinya sendiri (Pompian, Michael, 2006 : 150).

2.2.4 Motivasi

Motivasi berasal dari bahasa latin yaitu *movere* yang berarti dorongan atau menggerakkan. Motivasi dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat mendorong individu untuk berperilaku tertentu. Motivasi membuat individu untuk memulai, melaksanakan dan mempertahankan suatu kegiatan. Pentingnya motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku individu (Nugroho J. Setiadi, 2013 : 25 26). Motivasi semakin penting agar individu mendapatkan tujuan yang diinginkannya secara optimal, karena motivasi bukanlah suatu hal yang mudah untuk dilaksanakan.

Motivasi dipengaruhi dalam beberapa cara atau oleh insentif. Insentif ini dapat muncul dari internal atau eksternal dari diri seorang individu. Motivasi berdasarkan insentif yang berasal internal atau dari dalam diri individu disebut motivasi intrinsik, dan motivasi yang berasal dari sumber selain individu, seperti hadiah atau penghargaan, disebut motivasi ekstrinsik Rowley *et al* (2012). Tujuan individu cenderung untuk menentukan seberapa baik dalam melakukan dan menyelesaikan tugas-tugas yang terkait.

Setiap individu memiliki motivasi yang berbeda antara individu yang satu dengan yang lainnya. Motivasi yang kuat dan fokus serta dapat mengeksplorasi maka akan mempermudah mengubah perilaku keuanagan sesuai dengan yang harapan, karena setiap tindakan yang dilakukan oleh individu selalu diawali dengan motivasi untuk mencapai tujuan yang diinginkannya. Menurut (Siswanto,

2005 : 122-124) mendefinisikan beberapa elemen yang menyebabkan motivasi itu timbul sebagai berikut :

1. Kinerja (*Achievement*)

Individu yang memiliki keinginan untuk berprestasi sebagai suatu kebutuhan yang dapat mendorongnya untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Penghargaan (*Recognition*)

Penghargaan dan pengakuan dari orang lain atas kinerja yang telah dicapai oleh individu merupakan suatu hal yang sangat penting.

3. Tantangan (*Challenge*)

Adanya tantangan yang dihadapi merupakan suatu hal yang kuat bagi manusia untuk mengatasinya. Tantangan demi tantangan akan menumbuhkan keinginan untuk mengatasinya.

4. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Adanya rasa ikut serta memiliki akan menimbulkan motivasi untuk turut serta merasa bertanggung jawab.

5. Pengembangan (*Development*)

Pengembangan kemampuan individu baik dalam hal pengalaman kerja atau kesempatan untuk maju bagi individu untuk masa depannya.

6. Keterlibatan (*Involvement*)

Adanya rasa keterlibatan bukan saja menciptakan rasa memiliki dan rasa turut bertanggung jawab akan tetapi juga menimbulkan rasa mawas diri untuk bekerja lebih baik. Keterlibatan akan menumbuhkan rasa bertanggung jawab, rasa ingin dihargai yang merupakan suatu tantangan.

7. Kesempatan (*Opportunity*)

Kesempatan yang dimaksud disini adalah kesempatan untuk maju dalam bentuk jenjang karir yang terbuka atau kesempatan untuk maju atau memperbaiki nasib untuk masa depan. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi, faktor yang berasal dari dalam diri individu, terdiri atas :

- a. Persepsi individu mengenai diri sendiri, individu termotivasi atau tidak melakukan banyak sesuatu tergantung pada proses yang berupa berupa persepsi. Persepsi tentang dirinya sendiri akan mendorong dan mengarahkan perilaku seseorang untuk bertindak.
- b. Harga diri dan prestasi faktor ini mendorong atau mengarahkan individu untuk berusaha agar menjadi individu yang mandiri, memperoleh kebebasan serta mendapatkan status tertentu dalam lingkungannya.
- c. Harapan akan masa depan. Harapan ini merupakan informasi objektif dari lingkungan yang mempengaruhi sikap dan perasaan subjektif individu karena harapan merupakan tujuan dari perilaku.
- d. Kebutuhan manusia dimotivasi oleh kebutuhan untuk menjadikan dirinya sendiri yang berfungsi secara penuh, sehingga mampu meraih potensinya secara penuh. Kebutuhan akan mendorong dan mengarahkan seseorang untuk mencari atau menghindari, mengarahkan dan memberi respon terhadap tekanan yang dialaminya.
- e. Kepuasan kerja merupakan suatu dorongan yang muncul dalam diri individu untuk mencapai tujuan yang diinginkan dari suatu perilaku.

2.2.5 Teori motivasi

Proses motivasi diarahkan untuk mencapai suatu tujuan. Tujuan yang ingin direalisasikan akan dipandang sebagai kekuatan yang menarik bagi individu. Tercapainya suatu tujuan dapat mengurangi kebutuhan yang belum dapat dipenuhi. Terdapat lima tingkat kebutuhan yang ada dalam diri manusia dari kebutuhan manusia yang paling rendah sampai pada kebutuhan manusia yang paling tinggi, yaitu : (1) Kebutuhan Fisiologis, (2) Kebutuhan Keselamatan, (3) Kebutuhan Sosial, (4) Kebutuhan Penghargaan, (5) Kebutuhan Aktualisasi Diri (Siswanto, 2005 : 127-128).

Setiap perasaan atau kehendak dan keinginan sangat mempengaruhi individu sehingga individu akan didorong untuk berperilaku dan bertindak. Motivasi berhubungan dengan proses individu untuk mencapai tujuannya. Terdapat tiga teori proses untuk mendeskripsikan dan menganalisis bagaimana perilaku dikuatkan, didukung dan dihentikan (Siswanto, 2005 : 131-132).

1. Teori Harapan

Setiap individu pasti memiliki harapan yang menunjukkan persepsi individu dalam pencapaian tertentu. Manusia biasanya meletakkan nilai kepada sesuatu yang diharapkan dari karyanya. Oleh sebab itu, individu mempunyai ukuran kesenangan diantara hasil yang individu harapkan dan merupakan suatu usaha untuk menjelaskan motivasi yang terdapat pada individu selain harus mempertimbangkan hasil yang dicapai. Motif individu melakukan sesuatu adalah fungsi nilai dan kegunaan dari setiap hasil yang dapat dicapai

dengan persepsi suatu tindakan dalam upaya mencapai tujuan tersebut (Husaini, 2010 : 261).

2. Teori Keadilan

Teori keadilan merupakan teori yang menekankan bahwa membandingkan usaha dan imbalan dengan usaha dan imbalan yang diterima orang lain dalam iklim kerja yang sama. Dasar dari teori motivasi ini adalah dengan dimensi bahwa individu dimotivasi oleh keinginan untuk diperlakukan secara adil.

3. Teori Penguatan

Penguatan merupakan suatu prinsip yang sangat penting dan memotivasi individu. Tanpa penguatan tidak akan terjadi modifikasi perilaku yang dapat diukur. Adanya kemauan yang kuat untuk mengubah situasi oleh diri sendiri yang dapat mengubah perasaan tidak mampu menjadi mampu, tidak mau menjadi mau (Husaini, 2010 : 272) . Apabila penguat tidak disatukan pada perilaku yang baik maka yang diinginkan tidak akan terjadi.

2.2.6 Pengaruh materialisme terhadap perilaku keuangan

Materialisme merupakan suatu dorongan yang terdapat dalam diri individu untuk membeli apa yang menjadi keinginannya individu secara berlebihan. Individu yang tingkat materialisnya tinggi lebih merasa tidak puas dengan standar hidupnya dibandingkan individu yang tingkat materialisnya rendah. Perasaan puas dan tidak puas yang dimiliki oleh individu yang *materialis* berkaitan untuk meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Apabila orang *materialis* merasa tidak puas maka akan terus menambahkan barang yang telah dimiliki.

Menurut Nye, Hillyard (2013) mengatakan bahwa dampak materialisme terhadap perilaku pengelolaan keuangan sebagian besar dipengaruhi oleh konsumsi yang *impulsive*, dimana individu mempunyai kecenderungan berbelanja atau melakukan pembelian secara berlebihan tanpa memikirkan atau mempertimbangkan dampak keuangan yang akan terjadi. Kepribadian materialisme ditunjukkan dengan ciri-ciri perilaku yang menyukai kepemilikan barang-barang mahal, benda-benda bermerek dan keinginan berbeda dengan orang lain.

Perilaku merupakan suatu bentuk kepribadian yang dapat diartikan sebagai bentuk sifat yang ada pada diri individu, yang ditentukan oleh faktor internal maupun faktor eksternal (Nugroho J, 2013 : 286). Individu yang memiliki tingkat materialisme yang berlebihan maka individu tersebut tidak bisa merasakan kebahagiaan yang lain selain dengan memusatkan pada materi yang berhubungan dengan kepemilikan duniawi sebagai status sosial.

Semakin tinggi pengaruh kepribadian materialisme individu maka perilaku keuangan individu akan berpengaruh positif. Jika individu yang memberi perhatian lebih pada masalah kepemilikan duniawi atau benda bermerek sebagai hal yang penting maka akan mempengaruhi pengelolaan keuangan untuk kedepannya. Semakin orang memiliki sifat materialisme, maka individu tersebut akan semakin buruk dalam mengelola keuangan karena digunakan untuk membeli barang yang diinginkannya. Kegiatan konsumsi yang dilakukan oleh individu secara langsung banyak berkaitan dengan tujuan standar hidup (gaya hidup) yang ingin dicapai.

2.2.7 Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku keuangan

Perilaku kontrol diri mengacu pada kemudahan atau kesulitan individu terkait dengan sumber daya dan kesempatan yang dimilikinya untuk melakukan perilaku *self control* dalam perilaku pengelolaan keuangan individu. Kemudahan atau kesulitan yang dihadapi individu berkaitan dengan ada atau tidaknya faktor-faktor yang memfasilitasi dan menghalangi perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan (Adrie Putra, 2014).

Seseorang akan mampu melakukan evaluasi pengeluarannya apabila individu tersebut mampu mengontrol dirinya dalam pemenuhan kebutuhan. Selain itu juga bagaimana seseorang tidak gampang terkecoh melihat pencapaian dalam mengelola keuangannya, yaitu tidak mudah berbangga hati karena telah beberapa kali berhasil mengelola keuangannya, melainkan dilakukan secara berkesinambungan untuk berusaha mengelola uangnya secara disiplin yang nantinya akan berdampak pada pengelolaan keuangan untuk kedepannya. Kontrol diri dirasa sangat penting dalam perilaku keuangan khususnya dalam mengelola keuangan untuk membuat kehidupan menjadi sejahtera dan terhindar dari permasalahan keuangan yang besar.

Pengaruh kontrol diri dalam pengelolaan keuangan sangatlah penting. Individu yang melakukan kontrol diri maka individu tersebut akan memiliki rasa tanggung jawab yang lebih. Kontrol diri ini mengacu kepada kemudahan atau kesulitan dalam mengontrol keuangan. Individu akan mampu mengontrol berbagai dorongan yang datang dari luar diri maupun dalam diri yang menyebabkan penyimpangan ketika membuat keputusan keuangan. Logikanya

adalah individu dituntut untuk sadar bahwa keputusan keuangan yang diambil berpeluang mengalami penyimpangan.

Semakin besar individu untuk melakukan perilaku kontrol diri dalam mengelola keuangan maka akan semakin baik pula perilaku dalam mengontrol keuangannya, sebaliknya jika semakin kecil kontrol diri individu untuk melakukan perilaku *self control* terhadap perilaku keuangan maka semakin kecil pula prediksi perilaku dalam mengontrol keuangannya. Kontrol diri merupakan suatu strategi yang digunakan oleh individu untuk mencegah pemborosan dan pengeluaran yang dilakukan secara berlebihan dalam alokasi keuangannya.

Individu yang mempunyai perilaku kontrol diri juga dapat menentukan kesejahteraan hidup. Semakin individu tersebut dapat mengontrol diri dari pembelian yang berlebihan maka akan berdampak juga dalam perilaku keuangannya. Kontrol diri perlu dimiliki oleh semua keluarga pada saat menghadapi situasi pembelian yang bersifat *implusif* maupun *komplusif*.

2.2.8 Pengaruh motivasi terhadap perilaku keuangan

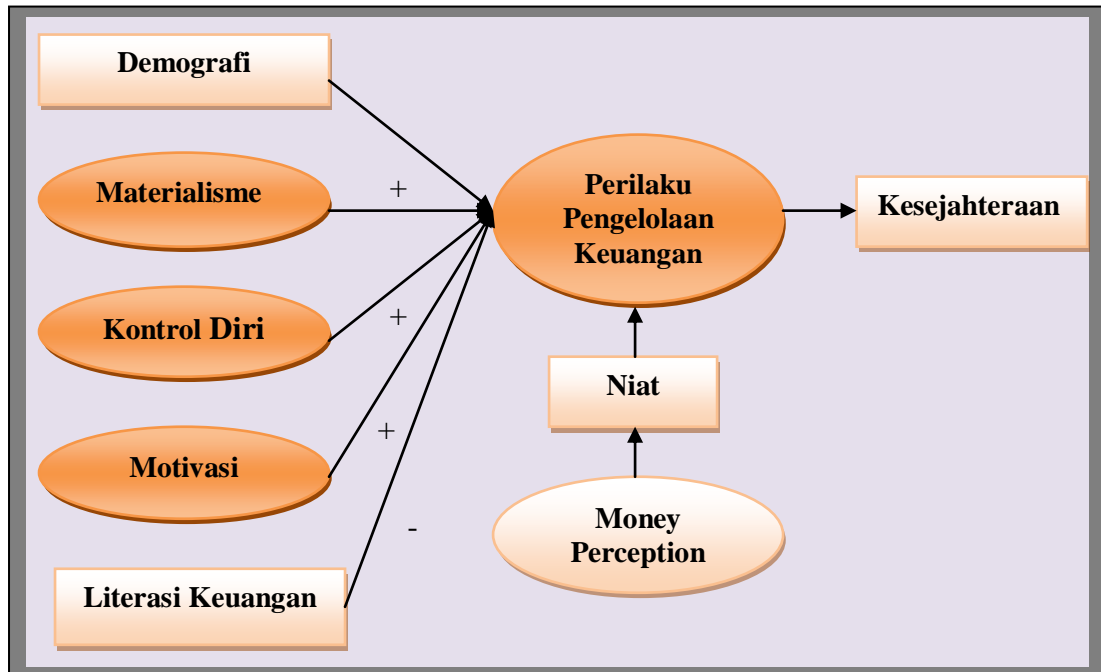
Pengaruh motivasi terhadap perilaku keuangan adalah individu yang memiliki motivasi yang berkaitan dengan harapan atau kemungkinan bahwa tindakan tertentu akan menghasilkan hasil tertentu dalam membuat keputusan dan kinerja yang didasarkan pada usaha akan berdampak pada pengelolaan keuangan individu dengan hasil yang didapatkan. Individu akan termotivasi oleh hal-hal menyebabkan individu tersebut merasa dihargai. Motivasi akan mempengaruhi perubahan keuangan karena motivasi sebagai pendorong dalam tindakan yang akan dilakukan oleh individu.

Banyak individu menjadikan motivasi sebagai tujuan pribadi untuk membawa menuju perubahan situasi keuangan untuk masa depannya, serta dapat meningkatkan pengetahuan tentang hal keuangan khususnya pengelolaan keuangan (Rowley *et. Al*, 2012). Kurangnya pengetahuan tentang mengelola keuangan sering mengakibatkan individu yang kurang memperdulikan bahkan tidak memperdulikan akan pentingnya pengelolaan keuangan, sehingga mengakibatkan pengambilan keputusan keuangan yang kurang baik.

Setiap individu memiliki berbagai kebutuhan. Seluruh kebutuhan tersebut berkompentensi untuk melahirkan perilakunya. Individu yang memiliki motivasi untuk berubah dalam perilaku keuangannya kearah yang lebih baik akan memusatkan motivasi sebagai tujuan dalam dirinya sendiri dan membuat individu lebih bertanggung jawab terhadap perilaku keuangannya.

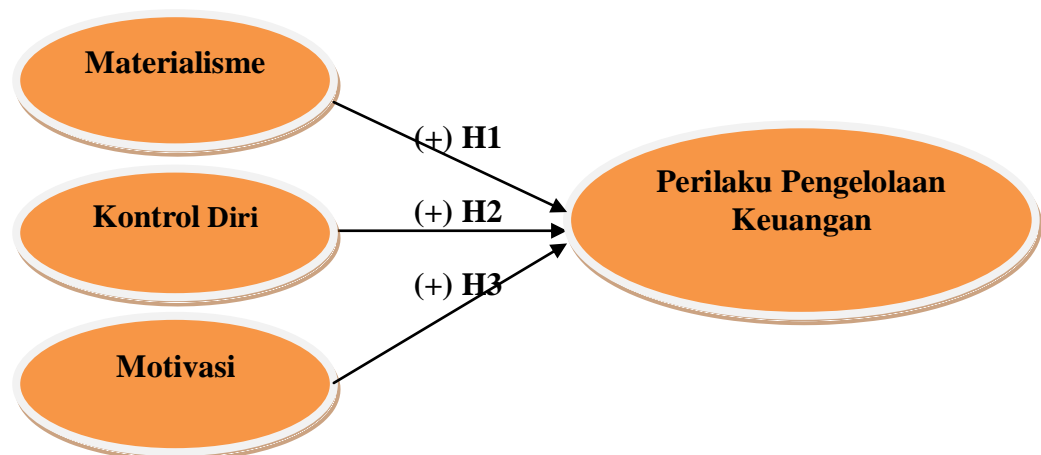
Hubungan motivasi dengan perilaku keuangan adalah berhubungan positif. Apabila seseorang yang memiliki motivasi yang besar dan kuat, maka akan melaksanakan kegiatannya dengan sungguh-sungguh untuk mencapai apa yang diinginkan untuk mengelola uang yang efektif. Individu yang memiliki motivasi yang tinggi dalam perilaku keuangannya maka akan menuju perilaku keuangan kearah yang positif untuk mencapai kesejahteraan dengan memberikan inspirasi, semangat, serta dorongan untuk kehidupan di masa yang akan datang. Sebaliknya, apabila individu memiliki motivasi yang rendah untuk mengelola keuangannya maka individu tersebut akan memiliki dorongan untuk menuju kearah yang negatif dalam mengelola keuangannya.

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1
KERANGKA KOLABORASI PENELITIAN

Berdasarkan gambaran besar kerangka kolaborasi penelitian diatas, penelitian ini menguji dan menganalisis bagian sebagai berikut :



Gambar 2.2
KERANGKA PEMIKIRAN

2.4 Hipotesis Penelitian

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

H1 : Materialisme berpengaruh tidak negatif dan tidak signifikan pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga.

H2 : Kontrol diri berpengaruh positif signifikan pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga

H3 : Motivasi berpengaruh positif dan tidak signifikan pada perilaku pengelolaan keuangan keluarga.