

individu terhadap pentingnya *saving* menyebabkan tidak adanya persiapan dana untuk kebutuhan mendesak, tidak mempunyai rencana untuk hari pensiun, dan juga mempengaruhi tingkat kekayaan individu tersebut. Individu yang memiliki finansial yang baik adalah individu yang memiliki pengetahuan keuangan yang luas, memiliki tabungan, dan selalu berhemat dalam kehidupan sehari-hari.

Saving behavior termasuk salah satu kategori dari perilaku keuangan, dimana perilaku keuangan merupakan kemampuan seseorang dalam mengatur dana keuangan sehari-hari. Perilaku keuangan juga merupakan teori yang didasarkan pada ilmu psikologi untuk memahami hal yang mempengaruhi perilaku investor.

2.3 Hubungan Antar Variabel

2.3.1 Pengaruh *Family Influence* terhadap *Saving Behavior*

Keluarga berperan penting dalam mengembangkan perilaku keuangan anak melalui *financial socialization* yang didefinisikan oleh Firmansyah (2014), sehingga orangtua harus menjadi panutan bagi anak-anaknya dalam mengelola urusan keuangan mereka. Ketika orangtua menunjukkan perilaku keuangan yang positif, mereka akan menjadi panutan dalam peran keuangan untuk anak-anaknya dan memicu sikap dan perilaku positif diantara anak dan orangtua.

Financial socialization ini merupakan kegiatan yang dilakukan orangtua dengan memberikan sosialisasi tentang mengelola keuangan kepada anaknya untuk memberikan pengetahuan mengenai masalah keuangan. Sosialisasi keuangan juga dapat diberikan dengan cara mengajarkan anak tentang sikap hidup

diikuti dengan perilaku keuangan orang tua sehingga secara tidak langsung dapat berdampak pada pandangan dan kebiasaan secara positif ataupun negatif pada perilaku menabung anak tersebut.

Hasil dari penelitian yang diteliti oleh Kagotho *et al.* (2017), Jamal *et al.* (2015), Firmansyah (2014), serta Falahati dan Paim (2012) memberikan penjelasan bahwa *family influence* mempunyai hubungan signifikan secara positif terhadap *saving behavior*. Para peneliti-peneliti terdahulu menemukan bahwa pengaruh dari keluarga membawa dampak yang jelas terhadap perilaku menabung anak. Apabila orangtua menjadi panutan yang positif dalam perilaku menabung, maka anak akan mengikuti perilaku menabung yang positif dari orangtua karena orangtua memberikan sosialisasi keuangan dan memotivasi anak dari pengalaman orangtua itu sendiri.

2.3.2 Pengaruh *Peer Influence* terhadap *Saving Behavior*

Peer influence adalah kelompok-kelompok sosial dimana kelompok tersebut mempunyai ciri-ciri yang sama seperti tingkat usia yang sama dan lainnya. Falahati dan Paim (2012) menemukan bahwa orang yang memiliki preferensi yang sama cenderung tergabung dalam kelompok yang sama, sehingga menciptakan korelasi antara perilaku individu dan kelompok.

Peer influence bisa memprediksi perilaku keuangan individu karena *peer influence* memiliki peran yang penting pada tingkat perkembangan seorang individu mengenai informasi-informasi dari dunia luar. *Peer influence* juga dapat mempengaruhi perilaku menabung seorang individu dikarenakan pengaruh dari

kondisi lingkungan disekitarnya seperti sifat dan perilaku dari teman sebaya yang dapat memberikan dampak secara positif dan negatif terhadap perilaku menabung individu tersebut.

Hasil dari penelitian yang diteliti oleh Jamal *et al.* (2015) serta Falahati dan Paim (2012) memberikan penjelasan bahwa *peer influence* mempunyai hubungan signifikan secara positif terhadap *saving behavior*. Para peneliti-peneliti terdahulu menemukan bahwa sifat dan perilaku dari seorang individu sering dipengaruhi oleh kondisi di lingkungan sekitarnya seperti teman sebaya, dimana teman sebaya ini adalah sumber informasi dari seorang individu tentang dunia luar.

2.3.3 Pengaruh *Financial Literacy* terhadap *Saving Behavior*

Financial Literacy dapat didefinisikan sebagai cara orang dalam mengelola keuangan mereka dalam hal asuransi, investasi, menabung, dan penganggaran (Jamal, Ramlan, Karim, Mohidin, & Osman, 2015). Kemampuan seseorang dalam mengelola keuangan atau mempunyai pengetahuan tentang keuangan ditentukan dari pengalaman, keahlian, kebutuhan orang, dan bisa memberikan dampak yang positif di pasar dan layanan keuangan.

Sabri dan MacDonald (2010) mendefinisikan *financial literacy* sebagai kemampuan untuk membuat penilaian yang tepat dan mengambil keputusan yang efektif mengenai penggunaan dan pengelolaan uang, sedangkan Delafrooz dan Paim (2011) mendefinisikan *financial literacy* sebagai menjadi berpengetahuan luas dan terjamin dalam bidang penghematan dan pengeluaran, penganggaran dan

ukuran literasi keuangan harus menunjukkan keadaan individu. Pengetahuan seharusnya hanya diuji terhadap kebutuhan dan keadaan individu daripada terhadap keseluruhan rangkaian produk dan layanan keuangan, beberapa diantaranya tidak akan mereka gunakan atau butuhkan.

Financial literacy memberikan pengetahuan dan keterampilan keuangan dimana merupakan alat yang dibutuhkan bagi individu untuk membuat keputusan keuangan dan mengelola keuangan pribadi secara efisien. Ketidaktahuan tentang *financial literacy* dapat membatasi kemampuan seorang individu dalam membuat keputusan mengenai keuangan dengan tepat. Apabila individu tersebut tidak bisa mengelola keuangannya dengan baik, maka dapat mengakibatkan kerugian dalam keuangan sehingga diperlukannya peningkatkan pengetahuan dan kemampuan tentang keuangan agar dapat membantu dalam mengambil keputusan tentang keuangan dengan lebih tepat dan baik.

Hasil dari penelitian yang diteliti oleh Jamal *et al.* (2015), Mahdzan dan Tabiani (2012), Delafrooz dan Paim (2011), serta Sabri dan MacDonald (2010) memberikan penjelasan bahwa *financial literacy* mempunyai hubungan signifikan secara positif terhadap *saving behavior*. Para peneliti-peneliti terdahulu menemukan bahwa seorang individu yang mempunyai tingkat pengetahuan tentang keuangan yang tinggi lebih cenderung untuk mempunyai tabungan sendiri dan dapat mengelola keuangannya dengan tepat. Individu dengan tingkat pengetahuan tentang keuangan yang tinggi mempunyai tabungan sendiri karena individu tersebut mengetahui pentingnya menabung agar dapat berguna pada saat keadaan mendesak.

2.3.4 Pengaruh *Financial Knowledge* terhadap *Saving Behavior*

Financial Knowledge merupakan pengetahuan tentang keuangan yang digunakan individu untuk mengambil keputusan keuangan dengan tepat. *Financial knowledge* sama seperti *financial literacy* dimana kedua variabel tersebut penting untuk individu dalam mengambil keputusan keuangan yang tepat dan mengelola keuangan individu tersebut.

Ketidaktahuan tentang *financial knowledge* juga akan berdampak negatif terhadap pengelolaan keuangan individu karena individu tidak tahu cara mengelola keuangan dengan benar. Selain itu, rendahnya *financial knowledge* bisa berdampak kurangnya minat individu untuk menabung. Apabila individu memiliki *financial knowledge* tinggi, individu akan menabung karena individu tersebut mengetahui pentingnya menabung.

Hasil dari penelitian yang diteliti oleh Falahati dan Paim (2012) memberikan penjelasan bahwa *financial knowledge* mempunyai hubungan signifikan secara positif terhadap *saving behavior*. Para peneliti-peneliti terdahulu menemukan bahwa *financial knowledge* dapat memberikan pengetahuan yang jelas tentang mengelola keuangan dengan tepat dan pentingnya untuk menabung kepada semua individu.

2.3.5 Pengaruh *Childhood Consumer Experiences* terhadap *Saving Behavior*

Childhood consumer experiences merupakan pengalaman yang berhubungan dengan keuangan semasa anak-anak, seperti diajarkan orangtua untuk menabung dari kecil. Semakin dini anak memperoleh pengalaman di bidang

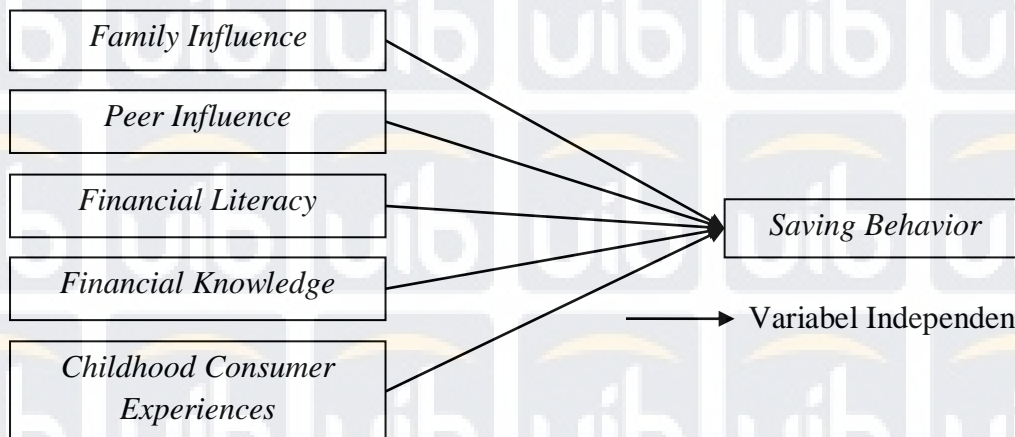
keuangan akan berpengaruh baik pada sikap dan perilaku keuangan anak di masa depan.

Pengalaman yang berhubungan dengan keuangan semasa anak-anak bisa berupa hal yang positif dan hal yang negatif. Hal yang positif seperti diajarkan menabung dari kecil oleh orangtua sehingga perilaku menabung akan menjadi sebuah kebiasaan hingga anak tersebut sudah dewasa. Hal yang negatif seperti diberikan uang tetapi tidak digunakan untuk menabung sehingga akan berpengaruh negatif kepada anak ketika dewasa suka menghabiskan uang.

Hasil dari penelitian yang diteliti oleh Falahati dan Paim (2012) serta Sabri dan MacDonald (2010) memberikan penjelasan bahwa *childhood consumer experiences* mempunyai hubungan signifikan secara positif terhadap *saving behavior*. Para peneliti-peneliti terdahulu menemukan bahwa seorang individu yang mempunyai sifat yang suka menabung umumnya dikarenakan pengalaman dari masa kecil individu tersebut dimana individu tersebut dari kecil sudah diajarkan oleh orangtuanya untuk menabung dan kebiasaan positif ini bisa terbawa hingga individu tersebut sudah dewasa.

2.4 Model Penelitian dan Perumusan Hipotesis

Berdasarkan dari latar belakang penelitian, permasalahan penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, landasan teori dari penelitian terdahulu yang telah dijelaskan diatas, dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini, hubungan dari masing-masing variabel dapat dinyatakan dalam bentuk model penelitian yang ditunjukkan pada Gambar 2.37 dibawah ini:



Gambar 2.37 Model analisis pengaruh *family influence*, *peer influence*, *financial literacy*, *financial knowledge*, dan *childhood consumer experiences* terhadap *saving behavior* pada mahasiswa di kota Batam, sumber: Data primer diolah (2019).

Berdasarkan model penelitian di atas, maka hipotesis untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H₁: *Family Influence* berpengaruh signifikan positif terhadap *saving behavior* pada mahasiswa di Kota Batam.
- H₂: *Peer Influence* berpengaruh signifikan positif terhadap *saving behavior* pada mahasiswa di Kota Batam.
- H₃: *Financial Literacy* berpengaruh signifikan positif terhadap *saving behavior* pada mahasiswa di Kota Batam.
- H₄: *Financial Knowledge* berpengaruh signifikan positif terhadap *saving behavior* pada mahasiswa di Kota Batam.
- H₅: *Childhood Consumer Experiences* berpengaruh signifikan positif terhadap *saving behavior* pada mahasiswa di Kota Batam.