

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan merupakan studi tentang bagaimana fenomena psikologis mempengaruhi tingkah laku keuangan, dan tingkah laku pemain saham disebut sebagai tingkah laku para praktisi (Shefrin, 1985). Shefrin (2000) juga berpendapat bahwa teori perilaku keuangan (*financial behaviour*) menunjukkan bahwa ketika investor pertama kali berinvestasi, mereka tidak hanya menggunakan perkiraan prospek suatu produk investasi, tetapi juga faktor psikologis yang telah berkontribusi pada keputusan untuk mengambil keputusan investasi tersebut.

Statman (1995) menegaskan bahwa manusia rasional tentang keuangan tradisional dan memiliki pemikiran normal tentang perilaku keuangan. Shefrin (2005) berpendapat bahwa perbedaan antara perilaku keuangan dan keuangan tradisional berkaitan dengan dua masalah penetapan harga aset: emosi, emosi ini adalah faktor dominan. Keuangan tradisional menegaskan bahwa harga aset selalu dikaitkan dengan risiko yang mendasarinya dan lindung nilai yang bervariasi waktu ketika harga muncul dalam perilaku konsumen di pasar. Selanjutnya yang kedua, memaksimalkan ekspektasi utilitas dalam keuangan tradisional, sedangkan perilaku dalam keuangan, investor tidak sesuai dengan harapan utilitas teoretis mereka.

Salah satu pendiri teori ini adalah Kahneman dan Tversky (1979) yang memperkenalkan teori prospek. Teori ini dimulai dengan kritik terhadap teori utilitas, yang paling banyak digunakan untuk menganalisis investasi, terutama dalam situasi berisiko tinggi. Manusia didorong oleh psikologi untuk mengambil keputusan. Membuat keputusan dalam situasi berisiko dapat dilihat sebagai pilihan antara prospek dan gambles.

Pembahasan teori *behavioral finance* sedikit lebih hati-hati karena mencakup analisis faktor psikologis dalam pembahasan keputusan di sektor keuangan (Manurung, 2012). Dalam membuat keputusan keuangan sering kali para

generasi muda lebih gegabah, karena para youthpreneurs dengan financial behavior yang lemah pada umumnya ditandai dengan kecenderungan untuk menghabiskan uang di luar kebutuhan pribadi dan organisasi bisnisnya (Santini et al., 2019).

Perilaku keuangan didefinisikan sebagai perilaku manusia yang berkaitan dengan pengelolaan uang (Xiao, 2008; 70). Menurut Nofsinger (2001), perilaku keuangan yaitu mempelajari bagaimana manusia secara actual berperilaku dalam sebuah penentuan keuangan. Menurut Kholilah dan Iramani (2013; dalam Rahmah Nabila, 2020), perilaku keuangan adalah kemampuan seseorang untuk mengatur perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pengambilan, dan penyimpanan untuk memenuhi kebutuhan hidup sesuai dengan tingkat pendapatan yang diperoleh. Menurut Ricciardi & Simon (2000), kunci pemahaman dasar tentang perilaku keuangan meliputi :

- a. Psikologi yaitu studi ilmiah tentang perilaku dan proses mental yang dipengaruhi oleh kondisi fisik, mental, dan oleh lingkungan eksternal.
- b. Sosiologi yaitu studi sistematis tentang perilaku dan kelompok sosial, dengan fokus pada pengaruh hubungan sosial terhadap sikap dan perilaku orang.
- c. Keuangan berkaitan dengan penentuan nilai dan pengambilan keputusan yang membantu mengalokasikan modal, seperti akuisisi, investasi, dan manajemen keuangan.

Selain itu, perilaku keuangan seseorang menurut Dew dan Xiao(2011; dalam Herdjiono & Damanik, 2016), dilihat dari empat hal yaitu :

- a. Konsumsi merupakan pengeluaran rumah tangga atas berbagai barang maupun jasa (Mankiw, 2003). Perilaku keuangan dilihat dari cara seseorang melakukan kegiatannya berupa apa saja yang dibeli dan apa alasannya (Dwinta, 2010).
- b. Arus kas merupakan indikator utama kesehatan keuangan dengan melihat ukuran kemampuan seseorang dalam membayar segala biaya

miliknya, manajemen arus kas yang baik iyalah tindakan penyeimbangan, masukan uang tunai dan pengeluaran. Arus kas diukur dari apakah seseorang membayar tagihan tepat waktu, memperhatikan catatan maupun bukti pembayaran dan membuat anggaran keuangan dan perencanaan untuk masa depan (Hilgert et al., 2003).

c. Tabungan dan Investasi

Tabungan merupakan sebagian pendapatan yang tidak dikonsumsi hingga waktu tertentu. Sedangkan investasi, merupakan pengalokasian atau penanaman sumberdaya saat ini bertujuan untuk mendapatkan manfaat dimasa yang akan datang (Faizal Noor, 2009; dalam Herdjiono dan Damanik, 2016).

d. Manajemen Utang merupakan kemampuan individu untuk menggunakan utang tanpa mengalami kebangkrutan, atau dengan kata lain yaitu menggunakan utang untuk meningkatkan kesejahteraannya (Hilgert et al., 2003).

2.2 Variabel Yang Digunakan

2.2.1 *Financial Behavior*

Perilaku keuangan atau *financial behavior* merupakan kemampuan seseorang dalam mengatur keuangan sehari-hari yang meliputi perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana untuk masa depan (Ii et al., n.d.). Perilaku keuangan yang sehat dapat terlihat dari kegiatan perencanaan, pengelolaan serta pengendalian keuangan yang baik dengan indicator bahwa perilaku keuangan yang baik dapat dilihat dari cara sikap seseorang dalam mengelola keluar masuknya uang, manajemen kredit, tabungan dan investasi (Hilgert et al., 2003). Perilaku seseorang dapat dilihat dari tingkat *consumption, cash flow management, saving and investment*, dan *credit management* (Dew dan Xiao, 2011 dalam Herdjiono & Damanik, 2016). Maka, indikatornya dapat berupa :

1) *Consumption*

Konsumsi adalah pengeluaran oleh rumah tangga atas berbagai barang dan jasa (Mankiw, 2003). Financial management behavior seseorang dapat dilihat dari bagaimana ia melakukan kegiatan konsumsinya seperti apa yang di beli seseorang dan mengapa ia membelinya (Ida dan Dwinta,2010).

2) *Cash flow management*

Arus kas adalah indikator utama dari kesehatan keuangan yaitu ukuran kemampuan seseorang untuk membayar segala biaya yang dimilikinya, manajemen arus kas yang baik adalah tindakan penyeimbangan, masukan uang tunai dan pengeluaran. Cash flow management dapat diukur dari apakah seseorang membayar tagihan tepat waktu, memperhatikan catatan atau bukti pembayaran dan membuat anggaran keuangan dan perencanaan masa depan (Hilgert dan Hogarth, 2003).

3) *Saving and investment*

Tabungan dapat didefinisikan sebagai bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi dalam periode tertentu. Karena seseorang tidak tahu apa yang akan terjadi masa depan, uang harus disimpan untuk membayar kejadian tak terduga. Investasi, yakni mengalokasikan atau menanamkan sumberdaya saat ini dengan tujuan mendapatkan manfaat di masa mendatang (Henry, 2009).

4) *Credit management*

Manajemen utang adalah kemampuan seseorang dalam memanfaatkan utang agar tidak membuat anda mengalami kebangkrutan, atau dengan lain kata yaitu atau pemanfaatan utang untuk meningkatkan kesejahteraannya (Sina, 2014).

2.2.2 *Personality Traits*

Menurut Robbins dan Judge (2008:130), *personality traits* merupakan suatu karakteristik seseorang yang mendeskripsikan perilaku individu. Karakteristik tersebut akan muncul ketika terjadi suatu permasalahan, dan karakteristik yang dimaksud biasanya dapat berupa perasaan senang, marah, atau malu. Martono dan Joewana (2016:61) menjelaskan bahwa *personality traits* termasuk jati diri manusia dalam berfikir dan menilai hidup yang dapat terwujud pada perilaku sehari-hari. Adapun indikator-indikator dari *personality traits* menurut Mutlu & Ozer (2019) yaitu :

1) *Extraversion*

Extraversion dicirikan untuk menjadi percaya diri, dominan, aktif dan menunjukkan emosi yang positif, selain itu juga dikaitkan dengan kecenderungan untuk bersikap optimis. Seseorang yang memiliki tingkat ekstraversi yang tinggi dapat lebih cepat berteman dari pada seseorang yang memiliki tingkat ekstraversi yang rendah. Extraversion mudah termotivasi oleh perubahan, variasi dalam hidup, mudah bosan. Sedangkan seseorang dengan tingkat extraversion rendah cenderung bersikap tenang dan menarik diri dari lingkungannya (Pratama, Yoga dan Uyun, 2012). Selanjutnya menurut Feist (2010) bahwa individu dengan extraversion tinggi cenderung penuh kasih sayang, mudah bergaul, banyak bicara, menyukai kesenangan dan bersemangat sedangkan jika rendah individu cenderung tidak peduli, penyendiri, pendiam, serius, dan tidak berperasaan.

2) *Agreeableness*

Digambarkan sebagai seseorang yang memiliki value suka membantu, forgiving, dan penyayang. Orang-orang yang tingkat agreeableness yang rendah cenderung untuk lebih agresif dan tidak kooperatif. Individu yang tinggi pada *agreeableness* cenderung ramah, sopan, percaya dan kooperatif berfokus pada kualitas hubungan dengan orang lain (John, Naumann, & Soto, 2008).

3) *Conscientiousness*

Digambarkan sebagai seseorang yang memiliki value cenderung rajin dan terorganisir. Sementara itu, orang yang rendah dalam dimensi conscientiousness atau impulsif cenderung ceroboh, berantakan, dan tidak dapat diandalkan.

4) *Neuroticism*

Dapat dicirikan dengan kepemilikan emosi yang negatif seperti rasa khawatir, cemas, rasa tidak aman, dan labil. Seseorang yang memiliki tingkat neuroticism yang rendah dalam dimensi ini akan lebih gembira dan puas terhadap hidup dibandingkan dengan seseorang yang memiliki tingkat neuroticism yang tinggi. Mereka akan kesulitan dalam menjalin hubungan dan berkomitmen, mereka juga memiliki tingkat self esteem yang rendah. Individu yang memiliki nilai yang tinggi dalam dimensi ini kepribadiannya mudah mengalami kecemasan, rasa marah, depresi, dan memiliki kecenderungan emotionally reactive. Sifat ini kontras dengan istilah neurotisisme dan perasaan seperti kecemasan, kegelisahan dan depresi (John, Naumann & Soto, 2008).

5) *Openness to experience*

Digambarkan sebagai seseorang yang sangat terbuka oleh hal-hal baru dan inovasi. Orang yang memiliki sifat *openness to experience* yang tinggi cenderung lebih suka bertualang, memiliki imajinasi yang kuat dan kreatif. Sementara orang yang memiliki sifat ini yang rendah sering kali lebih tradisional dan mungkin kesulitan berpikir abstrak.

2.2.3 *Emotional Intelligence*

Kecerdasan emosional (*emotional intelligence*) dikemukakan untuk pertama kalinya pada tahun 1990 oleh psikolog Peter Salovey dari Harvard University dan John Mayer dari University of New Hampshire untuk

menjelaskan kualitas emosional yang tampaknya penting untuk kesuksesan. Sarovy dan Meyer menjelaskan kecerdasan emosional, atau yang sering disebut EQ, sebagai salah satu bentuk kecerdasan sosial yang meliputi kemampuan memantau emosi sosial yang berkaitan dengan kemampuan orang lain, mengorganisasikan sesuatu, dan menggunakan informasi tersebut untuk memandu pemikiran dan tindakan. didefinisikan sebagai bagian dari kecerdasan intelektual. Kecerdasan emosional adalah kemampuan seperti kemampuan untuk memotivasi diri sendiri dan mentolerir frustrasi; mendalikan dorongan hati Anda dan jangan melebih-lebihkan kegembiraan; menyesuaikan suasana hati dan menghilangkan stress agar tidak melumpuhkan kemampuan seseorang untuk berpikir; bersimpati dan berdoa (Nelfi et al., 2021).

Kecerdasan Emosional (*emotional intelligence*) merupakan kemampuan individu dalam mengatur kehidupan emosional dengan kecerdasannya menjaga keharmonisan emosi dengan ekspresinya melalui keterampilan memotivasi diri, empati dan sosial, kesadaran diri, pengendalian diri, serta keterampilan membangun hubungan dengan orang lain (Goleman, 2001). Dalam menghasilkan *financial management* yang sukses diperlukan 20% kemampuan intelektual dan 80% faktor lainnya, yang termasuk kecerdasan emosional ini. Pengetahuan akan keuangan memanglah sangat diperlukan, namun faktor pengetahuan tersebut tidak akan cukup untuk membuat *financial behavior* seseorang sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Menurut Boyatzis et al. (2000) indikator *emotional intelligence* yaitu :

1) *Self awareness* (kesadaran diri)

Kesadaran diri merupakan kemampuan seseorang untuk mengetahui perasaan dalam dirinya dan efeknya serta menggunakannya untuk membuat keputusan bagi diri sendiri, memiliki tolak ukur yang realistis, atau kemampuan diri dan mempunyai kepercayaan diri yang kuat lalu mengikatnya dengan sumber penyebabnya.

2) *Self management* (pengaturan diri)

Pengaturan diri yaitu merupakan kemampuan menangani emosinya sendiri, mengekspresikan serta mengendalikan emosi, memiliki kepekaan terhadap kata hati, untuk digunakan dalam hubungan dan tindakan sehari-hari.

3) *Motivation* (motivasi)

Motivasi adalah kemampuan menggunakan hasrat untuk setiap saat membangkitkan semangat tenaga untuk mencapai keadaan yang lebih baik serta mampu mengambil inisiatif dan bertindak secara efektif, mampu bertahan menghadapi kegagalan dan frustrasi.

4) *Social awareness* (empati)

Empati merupakan kemampuan merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain, mampu memahami perspektif orang lain, dan menumbuhkan hubungan saling percaya serta mampu menyetarakan diri dengan berbagai tipe individu.

5) *Relationship management* (keterampilan sosial)

Keterampilan sosial merupakan kemampuan menangani emosi dengan baik ketika berhubungan dengan orang lain dan menciptakan serta mempertahankan hubungan dengan orang lain, bisa mempengaruhi, memimpin, bermusyawarah, menyelesaikan perselisihan dan bekerjasama dengan tim.

2.2.4 Love of Money

Tang (1992) memperkenalkan konsep cinta uang sebagai bagian dari literatur psikologi. Konsep ini digunakan untuk memperkirakan perasaan subjektif seseorang terhadap uang. *Love of money* merupakan nilai, hasrat, keinginan, aspirasi, dan sikap individu terhadap uang, seberapa berharganya uang bagi kebutuhannya, keserakahannya atau seberapa materialismenya individu tersebut (Tang et al., 2008). Perilaku yang dimaksud adalah kecintaan seseorang terhadap uang dalam bentuk materi, yang dapat juga

diwujudkan dalam bentuk benda dan barang berwujud lainnya yang dapat diperoleh dengan uang yang dimilikinya. Orang yang sangat mencintai uang cenderung menganggap uang itu penting, karena uang memotivasi mereka untuk bekerja lebih keras, membuat mereka merasa dihormati di komunitasnya, dan menjadi tolok ukur keberhasilan yang diraih (Charismawati, 2019).

Love of money juga dapat diartikan sebagai perilaku individu terhadap uang serta keinginan dan aspirasi seseorang terhadap uang (Crain et al., 2011; dalam Ichi & Kurniawan, 2020). *Love of money* yang tinggi membuat seseorang lebih cenderung menganggap bahwa uang sudah sebagai hal yang sangat penting, mereka menganggap uang merupakan sumber kebahagiaan karena uang dapat menjadi motivasi seseorang untuk dapat bekerja lebih giat, uang juga membuat seseorang merasa lebih dihormati dalam suatu lingkungan, dan tak jarang uang juga dijadikan tolok ukur kesuksesan yang mereka capai (Wang, 2011). Berdasarkan dari penelitian Du & Tang (2005), *love of money* individu dapat diukur dengan *Love of Money Scale* (LOMS) yang mana meliputi :

1) Kekayaan

Kehadiran akan uang yang berlebih memiliki dampak kepercayaan seseorang mencapai tingkat kemakmuran.

2) Kesuksesan

Bahwa dengan adanya kehadiran uang dianggap sebagai simbol penting kesuksesan dan termotivasi untuk mendapatkannya.

3) Motivator

Dorongan untuk mendapatkan lebih banyak uang atas pekerjaan yang dilakukan dengan norma yang tidak etis.

4) Arti penting artinya uang

Menempatkan uang di atas segala-galanya dan menganggap uang sebagai hal yang paling penting, maka perilaku tersebut dikategorikan kedalam pengendalian uang atas dirinya.

2.2.5 *Financial Self Efficacy*

Pertama kali *financial self-efficacy* dikenalkan oleh Albert Bandura pada tahun 1997, menurutnya *financial self-efficacy* merupakan keyakinan seseorang akan kemampuan mereka dalam mengorganisir dan melaksanakan suatu tindakan guna mencapai suatu tujuan yang menjadi keinginan. Menurut Forbes & Kara (2010) *financial self-efficacy* merupakan kepercayaan individu akan kemampuannya untuk mencapai tujuan keuangannya yang dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu keterampilan keuangan, kepribadian dan sosial. Menurut Brandon & Smith (2009) *financial self-efficacy* merupakan sebuah keyakinan seseorang akan keterampilannya dalam keuangan hingga berhasil mengelola keuangannya sendiri. Individu yang memiliki *financial self-efficacy* yang tinggi maka akan mengakibatkan semakin tinggi atau semakin baik pula individu tersebut mengelola keuangannya sehingga perilaku yang ditimbulkan semakin baik dan berdampak kepada kesejahteraan keuangan (Siti et al., 2019). Berdasarkan adaptasi dari penelitian Lown (2011), indikator yang digunakan dalam mengukur *financial self-efficacy* adalah :

1) Keyakinan kemampuan perencanaan keuangan

Individu yakin bahwa dirinya mampu selalu melakukan perencanaan keuangan agar individu tersebut selalu bersedia jika terdapat pengeluaran tak terduga di masa depan.

2) Manajemen keuangan dan pencapaian setiap tujuan keuangan

Individu yakin bahwa dirinya mampu dalam mengatur, mengendalikan, mengelola dan menganggar keuangannya dengan baik guna mencapai tujuan keuangan untuk masa depan.

3) Keahlian pengambilan keputusan keuangan tak terduga

Individu yakin akan kemampuannya dalam mengambil keputusan keuangan dan mengendalikan diri dalam situasi tak terduga di masa depan.

4) Keyakinan kondisi keuangan dimasa depan

Keyakinan tersebut timbul akibat individu mampu mengelola keuangannya dengan baik, sehingga individu tidak perlu khawatir akan kesulitan uang dimasa depan.

5) Keahlian menghadapi tantangan keuangan

Individu yakin akan dirinya yang memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan dan mampu menemukan solusi-solusi saat menghadapi tantangan keuangan.

2.2.6 *Life Style*

Lifestyle (gaya hidup) merupakan suatu bentuk gambaran tentang perilaku, pola, dan gaya hidup yang ditunjukkan oleh berbagai aktivitas seseorang mengenai dirinya sendiri, di mana seseorang mengikuti minat dan minat yang diyakininya serta membedakannya dengan orang lain (Sugihartati, 2018). Nugroho (2003) secara luas mendefinisikan gaya hidup sebagai sebuah metode. Apa yang kita anggap penting dalam keadaan hidup kita (konektivitas), yang diidentifikasi dengan cara orang menghabiskan waktu mereka (aktivitas), dan apa yang kita pikirkan tentang diri kita sendiri dan dunia di sekitar kita. Gaya hidup seseorang akan mengikuti perkembangan zaman sama halnya seperti teknologi. Gaya hidup merupakan suatu kegiatan untuk menciptakan identitas diri sendiri serta berusaha untuk membuat sesuatu yang berbeda dari orang lain. Pengalaman itu akan dibandingkan dengan realitas sosial, seseorang akan memilih perilakunya sendiri dan memilih identitas sesuai dengan kondisi ruang sosial yang ditempatinya (Sugihartati,2018). Menurut Rahman & Risman (2021), *lifestyle* merupakan pola hidup atau gambaran perilaku seseorang yang diungkapkan melalui aktivitas, minat dan opini yang berkaitan dengan alokasi uang dan waktu. Adapun menurut Sumarwan & Krisnawati (2003) *lifestyle* dapat diukur dengan system psikografik melalui AIO, yaitu :

1) *Activities* (kegiatan)

Kegiatan adalah apa yang dikerjakan individu, produk apa yang dibeli atau digunakan, kegiatan apa yang dilakukan untuk mengisi

waktu luang. Walaupun kegiatan ini biasanya dapat diamati, alasan untuk tindakan tersebut jarang dapat diukur secara langsung. Hal ini dapat diukur dengan pekerjaan, hobi, liburan.

2) *Interest* (minat)

Minat adalah objek peristiwa, atau topik dalam tingkat kegairahan yang menyertai perhatian khusus maupun terus-menerus kepadanya. Minat dapat berupa kesukaan, kegemaran dan prioritas dalam hidup konsumen tersebut. Minat merupakan apa yang konsumen anggap menarik untuk meluangkan waktu dan mengeluarkan uang. Minat merupakan faktor pribadi konsumen dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan.

3) *Opinion* (opini)

Opini adalah berkisar sekitar pandangan dan perasaan konsumen dalam menanggapi isu-isu global, lokal orak ekonomi dan sosial. Opini digunakan untuk mendeskripsikan penafsiran, harapan dan evaluasi, seperti kepercayaan mengenai maksud orang lain, antisipasi sehubungan dengan peristiwa masa datang dan pertimbangan konsekuensi yang memberi ganjaran atau menghukum dari jalannya tindakan alternatif.

2.3 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu

No	Judul	Penulis	Variabel	Teknik Analisis	Hasil
1.	<i>The effect of personality traits on financial behaviour</i>	Gokhan Ozer, Ummuhan Mutlu (2019)	Y : Financial Behaviour X : Personality Traits Indikator :	<i>Multiple Linear Regression</i> (regresi linier berganda)	Hasil penelitian menunjukkan : 1) Personality traits dengan indikator extraversion tidak berpengaruh terhadap

			<p>X1 : Extraversion</p> <p>X2 : Agreeableness</p> <p>X3 : Conscientiousness</p> <p>X4 : Neuroticism</p> <p>X5 : Openness to Experience</p>		<p>financial behavior</p> <p>2) Personality traits dengan indikator agreeableness berpengaruh positif signifikan terhadap financial behavior</p> <p>3) Personality traits dengan indikator conscientiousness berpengaruh positif signifikan terhadap financial behavior</p> <p>4) Personality traits dengan indikator neuroticism berpengaruh positif signifikan terhadap financial behavior</p> <p>5) Personality traits dengan indikator openness to experience tidak berpengaruh terhadap financial behavior</p>
2.	<i>The Effects of Financial Literacy, Self-Efficacy and Self-Coping on Financial</i>	Kok Fei Chong, Mohamad Fazli Sabri, Amirah Shazana Magli,	<p>Y : Perilaku Keuangan</p> <p>X1 : <i>Gender (males and</i></p>	<i>Multiple Regression</i>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa :</p> <p>1) Terdapat signifikan</p>

	<i>Behavior of Emerging Adults</i>	Husniyah Abd Rahim, Nuradibah Mokhtar, Mohd Amim Othman (2021)	<i>females)</i> X2 : <i>Financial Literacy</i> X3 : <i>Self-Efficacy</i> X4 : <i>Self-Coping</i>		rata-rata skor antara perempuan dan laki-laki. 2) Literasi keuangan berpengaruh positif akan perilaku keuangan orang dewasa di Malaysia 3) Self-Efficacy berpengaruh positif akan perilaku keuangan orang dewasa di Malaysia 4) Self-coping berpengaruh positif akan perilaku keuangan orang dewasa di Malaysia.
3.	<i>The influence of financial information, financial self efficacy, and emotional intelligence to financial management behavior of female lecturer</i>	Nadia Asandimitra, Achmad Kautsar (2019)	Y : Financial management behavior X1 : Financial knowledge X2 : Financial attitude X3 : Financial self-efficacy X4 : Financial literacy X5 : Emotional Intelligence	Teknik analisis regresi linier berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) Financial knowledge, financial self-efficacy, financial literacy dan emotional intelligence berpengaruh positif signifikan terhadap financial management behavior. Sementara financial attitude tidak berpengaruh

					<p>terhadap financial management behavior dosen wanita PTN.</p> <p>2) Financial attitude, financial literacy, dan emotional intelligence berpengaruh positif signifikan terhadap financial management behavior. Sementara financial knowledge dan financial self-efficacy tidak berpengaruh terhadap financial management behavior dosen wanita PTS.</p>
4.	<p>Pengaruh Financial Literacy, Financial Self-Efficacy, Locus Of Control, Parental Income, Dan Love Of Money Terhadap Financial Management Behavior: Lifestyle Sebagai Mediasi</p>	<p>Mawalia 'Ulumudiniati, Nadia Asandimitra (2022)</p>	<p>Y : Financial management behavior</p> <p>M : Lifestyle</p> <p>X1 : Financial literacy</p> <p>X2 : Financial self-efficacy</p> <p>X3 : Locus of control</p>	SEM	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa :</p> <p>1) Financial literacy, financial self-efficacy, locus of control, love of money, dan lifestyle berpengaruh positif signifikan terhadap financial</p>

			X4 : Parental income X5 : Love of money		management behavior. 2) Parental income tidak berpengaruh terhadap financial management behavior. 3) Financial literacy berpengaruh positif signifikan terhadap financial management behavior.
5.	<i>The Effect of Financial Literacy, Financial Inclusion and Lifestyle on Financial Behavior in Millennial Generation</i>	Sufyati HS, Alvi Lestari (2022)	Y : Perilaku Keuangan X1 : Literasi Keuangan X2 : Inklusi Keuangan X3 : Gaya Hidup	Teknik analisis regresi linier berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Literasi Keuangan (X1), Inklusi Keuangan (X2), dan Gaya Hidup (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perilaku Keuangan (Y) pada Generasi Mienial di Jakarta Selatan.
6.	Pengaruh Faktor Demografi, Literasi Keuangan Dan Personality Traits Terhadap Perilaku Keuangan	Zumrotul Amalia, David Effendi (2022)	Y : Financial behavior X1 : Faktor demografi X2 : Literasi keuangan X3 : Personality traits	Teknik analisis regresi linier berganda	Hasil penelitian menyatakan bahwa : 1) Variabel faktor demografi tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku keuangan. 2) Variabel literasi keuangan

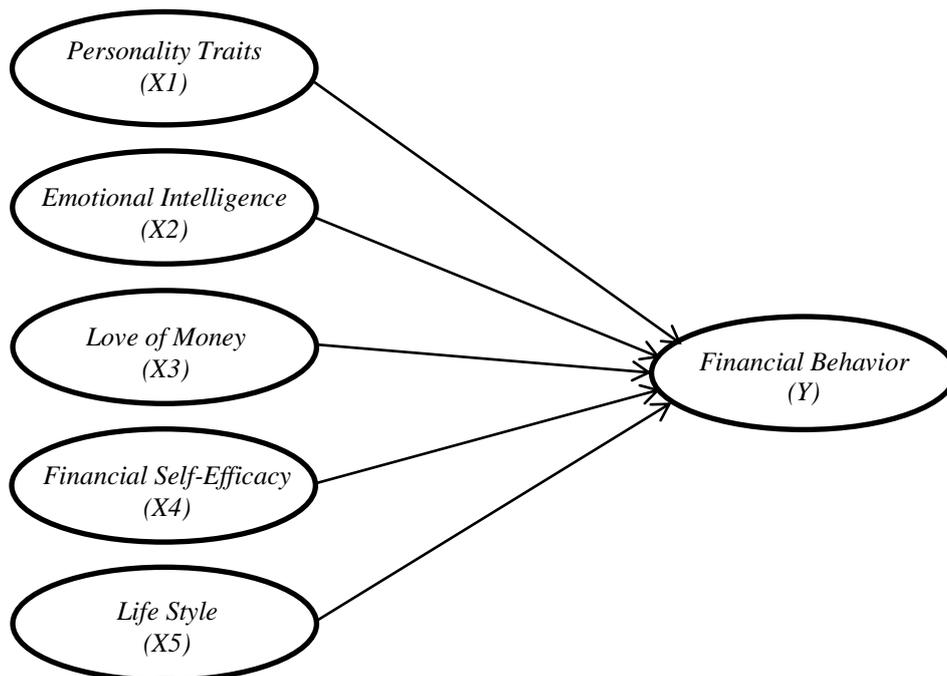
					berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku keuangan 3) Variabel personality traits berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku keuangan.
7.	Literasi keuangan, gaya hidup, locus of control, dan parental income terhadap perilaku keuangan mahasiswa	Nuraeni Ritakumalasari, Ari Susanti (2021)	Y : Perilaku Keuangan X1 : Literasi keuangan X2 ; Gaya hidup X3 : Locus of control X4 : Parental income	Teknik analisis regresi linier berganda	Hasil dari penelitian ini adalah literasi keuangan, gaya hidup, locus of control, dan parental income berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku keuangan mahasiswa.
8.	A Study of the Emotional Intelligence and Personality Traits of University Finance Students	Ana M. Rosales-Perez, Manuel A. Fernandez-Gamez, Macarena Torroba-Diaz, dan Jesus Molina Gomez	Y : Financial behavior X1 : Emotional Intelligence X2 : Personality Traits	<i>Multiple Regression</i>	Hasil penelitian menunjukkan emotional intelligence berpengaruh negatif signifikan terhadap financial behavior dan personality traits berpengaruh positif signifikan terhadap Financial behavior
9.	Pengaruh Financial Knowledge, Financial Attitude,	Firda Khoirotn Nisa, Nadia Asandimitra Haryono	Y : Financial Management Behavior	<i>SEM</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa financial knowledge, financial attitude,

	Financial Self Efficacy, Income, Locus Of Control, Dan Lifestyle Terhadap Financial Management Behavior Generasi Z	(2022)	X1 : Financial Knowledge X2 : Financial Attitude X3 : Financial Self Efficacy X4 : Income X5 : Locus Of Control X6 : Lifestyle		dan financial self-efficacy tidak berpengaruh terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Sedangkan income, locus of control, dan lifestyle berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan
10.	Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Sikap Love Of Money Dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkh)	Larasdiputra, G. D., & Suwitari, N. K. E. (2020)	Y : Pengelolaan Keuangan M : Knowledge Management X1 : Kompetensi SDM X2 : Love of Money	<i>MRA (Modered Regression Analysis).</i>	Hasil penelitian ini adalah kompetensi sdm dan love of money berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku keuangan. Kemudian knowledge management mampu memoderasi hubungan antara kompetensi sdm dan love of money terhadap perilaku keuangan..
11.	Pengaruh Financial Literacy, Financial Knowledge, Financial Attitude, Income Dan Financial Self Efficacy Terhadap	Anglia Dinda Pramedi & Nadia Asandimitra (2021)	Y : Financial Management Behavior X1 : Financial Literacy X2 : Financial Knowledge	<i>SEM</i>	Hasil penelitian ini adalah financial knowledge, income dan financial self efficacy tidak berpengaruh terhadap financial management behavior.

	Financial Management Behavior Entrepreneur Lulusan Perguruan Tinggi Di Surabaya		X3 : Financial Attitude X4 : Income X5 : Financial Self Efficacy		Sementara financial literacy dan financial attitude berpengaruh positif signifikan terhadap financial behavior.
--	---	--	--	--	---

2.4 Kerangka Penelitian

Menurut Macmillan Dictionary, kerangka pemikiran merupakan seperangkat bentuk prinsip, ide, dan lainnya yang senantiasa dipergunakan saat membuat keputusan dan penelitian studi kasus yang rinci tentang sesuatu untuk menemukan fakta-fakta baru dalam penelitian. Berdasarkan latar belakang dan landasan teori, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini yaitu :



Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

2.5 Pengembangan Hipotesis

2.5.1 *Personality Traits* terhadap *Financial Behavior*

Menurut Robbins dan Judge (2008:130), *personality traits* merupakan karakteristik seseorang yang sudah melekat dalam jati diri individu, dimana karakteristik ini akan muncul disaat terjadi suatu permasalahan, karakteristik tersebut dapat berupa marah, sedih, senang, malu, dan lainnya. Namun, Andayani (2018) menyatakan bahwa *personality traits* merupakan pengaruh perilaku individu dalam mengelola keuangan secara baik dan bijak. Sejalan dengan penelitian Rosales-Pérez et al. (2021) dan Amalia & Effendi (2022) yang menyatakan bahwa *personality traits* berpengaruh positif terhadap *financial behavior* karena *personality traits* akan tumbuh apabila individu mampu bijak dalam mengelola keuangan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu, maka hipotesis yang dibangun pada penelitian ini adalah :

H_1 : *Personality Traits* berpengaruh signifikan terhadap *Financial Behavior*

2.5.2 *Emotional Intelligence* terhadap *Financial Behavior*

Emotional Intelligence merupakan proses spesifik akan kemampuan untuk membangkitkan dan mengekspresikan emosi diri dari informasi kecerdasan yang diberikan sekitar (Carmichael & Sytch, 2005). Dalam menghasilkan *financial management* yang sukses diperlukan 20% kemampuan intelektual dan 80% faktor lainnya, yang termasuk kecerdasan emosional ini. Pengetahuan akan keuangan memanglah sangat diperlukan, namun faktor pengetahuan tersebut tidak akan cukup untuk membuat *financial behavior* seseorang sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Sejalan dengan penelitian Asandimitra & Kautsar (2019) yang menyatakan bahwa kecerdasan emosional berpengaruh positif terhadap *financial behavior* karena semakin tinggi tingkat kecerdasan emosional seseorang maka semakin tinggi pula kemampuan seseorang dalam *financial behavior*. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa :

H₂ : Emotional Intelligence berpengaruh signifikan terhadap Financial Behavior

2.5.3 Love Of Money terhadap Financial Behavior

Love of money dapat diartikan sebagai perilaku individu terhadap uang serta keinginan dan aspirasi seseorang terhadap uang (Crain et al., 2011; dalam Ichi & Kurniawan, 2020). Menurut Rudy et al. (2020) bahwa *love of money* ini berkaitan dengan kecintaan individu terhadap uang, serta persepsi seseorang tentang seberapa pentingnya uang bagi kehidupannya, sejalan dengan penelitiannya yang menyatakan bahwa *love of money* tidak berpengaruh terhadap *financial behavior* karena dianggap hanya persepsi seseorang tersebut. Namun, menurut penelitian 'Ulumudiniati & Asandimitra (2022) *love of money* berpengaruh positif signifikan terhadap *financial behavior*, karena seseorang dengan tingkat *love of money* yang tinggi akan memiliki tingkat *financial behavior* yang baik, dimana mereka akan selalu berhati-hati dalam menyikapi *lifestyle* yang ada dalam setiap mengambil keputusan. Kemudian menurut Larasdiputra & Suwitari (2020) *love of money* berpengaruh positif signifikan terhadap *financial behavior* karena pengelolaan sikap *love of money* yang baik dan konsisten sesuai kebutuhan akan mewujudkan perilaku keuangan yang baik juga. Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa :

H₃ : Love Of Money berpengaruh signifikan terhadap Financial Behavior

2.5.4 Financial Self-Efficacy terhadap Financial Behavior

Financial self-efficacy dapat dikatakan sebagai keyakinan maupun kepercayaan individu akan kemampuannya untuk mencapai tujuan keuangan (Forbes & Kara, 2010). Pernyataan ini sejalan dengan hasil penelitian dari Asandimitra & Kautsar (2019) yang menyatakan bahwa semakin tinggi *financial self-efficacy* maka individu akan semakin bertanggungjawab dalam mengelola keuangannya hingga *financial behavior*nya akan semakin baik. Hasil penelitian diperkuat oleh hasil

penelitian 'Ulumudiniati & Asandimitra (2022) dan Ahmad et al. (2019) dan Chong et al. (2021) bahwasannya *financial self-efficacy* berpengaruh positif terhadap *financial behavior*. Namun, hasil tersebut berbanding terbalik dengan hasil penelitian Pramedi & Haryono (2021) yang menyatakan bahwa *financial self-efficacy* tidak berpengaruh terhadap *financial behavior* dikarenakan baik buruknya perilaku keuangan individu tidak dapat ditentukan dari tingkat kepercayaan seseorang. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan teorinya, dapat disimpulkan bahwa :

H₄ : Financial Self-Efficacy berpengaruh signifikan terhadap *Financial Behavior*

2.5.5 Life Style terhadap Financial Behavior

Gaya hidup tertanam dalam pola perilaku sehari-hari seseorang di dunia untuk mengekspresikan aktivitas, minat, dan pendapatnya. Hal ini membuktikan bahwa gaya hidup milenial di zaman ini cenderung sangat rewel dalam hal keuangan, dan pada akhirnya mereka sering lepas kendali atau kewalahan dengan keuangannya. Karena gaya hidup mereka yang tinggi, mereka akan terus mengikuti tren yang sudah mapan. Ini mungkin karena lingkungan yang telah membuat generasi muda lupa guna hidup untuk masa depan dan akhirnya melakukan hal yang salah dalam menggunakan uang yang tepat. Gaya hidup yang baik secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi perilaku keuangan individu. Kirgiz (2014) mencatat dalam penelitiannya bahwa hedonisme menjadi budaya obsesif konsumen dan mempengaruhi perilaku konsumen dalam berkonsumsi. Gaya hidup mahasiswa saat ini cenderung konsumtif akan keuangan sehingga tidak bisa mengontrol keuangannya sendiri. Gaya hidup yang tinggi karena lingkungan membuat mahasiswa lupa akan pentingnya uang di masa depan. Jadi mereka salah dalam menggunakan uang yang tepat. Menurut hasil penelitian dari Lestari et al. (2022) dan Ritakumalasari & Susanti (2021) menunjukkan bahwa *life style* berpengaruh positif signifikan terhadap *financial behavior* dikarenakan semakin individu memiliki *lifestyle* yang baik dan bijak maka

semakin baik pula *financial behavior* individu tersebut. Berdasarkan teori diatas dan hasil penelitian terdahulu, maka dari itu :

H₅ : Life Style berpengaruh signifikan terhadap Financial Behavior