

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Perilaku Keuangan

Perilaku Keuangan mempelajari bagaimana manusia secara aktual berperilaku dalam sebuah penentuan keuangan. Khususnya, mempelajari bagaimana psikologi mempengaruhi keputusan keuangan, perusahaan dan pasar keuangan (Nofsinger & Baker, 2010). Konsep yang diuraikan secara jelas menyatakan bahwa perilaku keuangan merupakan sebuah pendekatan yang menjelaskan bagaimana manusia melakukan investasi atau berhubungan dengan keuangan dipengaruhi oleh faktor psikologi. Terurai dalam tiga konsep berikut yaitu Investasi, Saving dan Konsumtif :

2.1.1 Investasi

Menurut Sunariyah dalam Riyan Ariadi (2015), investasi adalah penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki dengan jangka waktu panjang dengan harapan mendapatkan *return* dimasa yang akan datang. Menurut Abdul halim dalam Riyan Ariadi (2015) investasi dibagi menjadi dua bentuk yaitu investasi pada aset riil (tanah, properti, emas). Dan investasi pada aset finansial (deposito, saham, reksa dana, dan obligasi). Jadi perilaku investasi adalah perilaku yang lebih mengutamakan untuk menyimpan harta atau aset nya kedalam sebuah produk keuangan atau produk ril yang memiliki nilai lebih besar di masa yang akan datang.

2.1.2 Saving

Menurut Samuelson dan Nordhaus dalam Riyan Ariadi (2015) *saving* adalah bagian dari pendapatan yang tidak dibelanjakan atau digunakan untuk konsumsi. Dengan kata lain perilaku masyarakat yang tidak menggunakan uangnya untuk melaksanakan kegiatan usaha melainkan untuk kegiatan yang bersifat investasi lain.

2.1.3 Konsumtif

Menurut teori Riyani Ariadi (2015) konsumsi adalah upaya seseorang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan, baik kebutuhan pokok maupun yang tidak pokok. Berdasarkan penelitian dari Leipamaaleskinen, Jyrinki dan Laaksonen (2012) dalam Riyani Ariadi (2015) membagi konsumsi menjadi dua bagian yaitu konsumsi kebutuhan dasar dan konsumsi barang mewah. Dimana konsumsi kebutuhan dasar berupa kebutuhan sehari-hari dan konsumsi barang mewah berupa hiburan atau gaya hidup.

Tipe-Tipe Perilaku Konsumtif Menurut Moningga (2006) ada 3 tipe perilaku konsumtif, yaitu:

- konsumsi adiktif (*addictive consumption*), yaitu mengkonsumsi barang atau jasa karena ketagihan.
- konsumsi kompulsif (*compulsive consumption*), yaitu berbelanja secara terus menerus tanpa memperhatikan apa yang sebenarnya ingin dibeli.
- pembelian impulsif (*impulse buying* atau *impulsive buying*). Pada *impulse buying*, produk dan jasa memiliki daya guna bagi individu. Pembelian produk atau jasa tersebut biasanya dilakukan tanpa perencanaan.

2.2 Prilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan manusia untuk melakukan konsumsi tiada batas, membeli sesuatu yang berlebihan atau secara tidak terencana. Pada banyak kasus, perilaku konsumtif ini tidak berdasarkan pada kebutuhan, tetapi didorong oleh hasrat dan keinginan. Pergeseran perilaku konsumen tidak lagi untuk memenuhi kebutuhan tetapi berdasarkan motivasi untuk mendapatkan suatu sensasi, tantangan, kegembiraan, sosialisasi dan menghilangkan stress. Selain itu memberikan pengetahuan baru tentang perkembangan trend dan model baru serta untuk menemukan barang yang baik dan bernilai bagi dirinya (Imawati, 2013).

Perilaku konsumtif dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut. Pada satu sisi, konsumsi memang bersifat mutlak. Keberlangsungan hidup manusia tidak bisa terlepas dari asupan pangan yang mereka nikmati. Peningkatan intensitas kebutuhan komoditas konsumsi secara rasio memang berkorelasi positif dengan pertumbuhan jumlah manusia (Jumiati,2009).

Perilaku konsumtif dominan terjadi pada tingkat mahasiswa, khususnya mahasiswi. Parma (2010), mengatakan bahwa perilaku konsumtif pada remaja putri cenderung dipengaruhi oleh faktor rasional dan faktor emosional. Remaja yang berperilaku konsumtif menggunakan faktor emosionalnya saja, misalnya dengan hanya memperhitungkan gengsi dan prestise, sedangkan remaja yang memperhatikan faktor rasional cenderung memperhitungkan manfaat serta harga produk yang berwujud mode atau stylepopuler. Mahasiswa dipandang oleh masyarakat sebagai individu yang terpelajar dengan pemikiran yang matang, berpenampilan menarik, rapi, dan sopan santun. Pandangan inilah yang akhirnya membuat mahasiswa mengondisikan dirinya untuk tampil menarik (Purnomo, 2011). Mahasiswa yang ingin dianggap keberadaanya oleh lingkungan dengan berusaha menjadi lingkungan tersebut. Kebutuhan untuk diterima dan menjadi sama dengan orang lain mengikuti berbagai atribut yang sedang populer. Salah satu caranya adalah berperilaku konsumtif (Jumiati, 2009).

2.2.1 Indikator Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (dalam Tiurma Yustisi Sari 2012), definisi konsep perilaku konsumtif amatlah variatif, tetapi pada intinya muara dari pengertian perilaku konsumtif adalah membeli barang tanpa pertimbangan rasional atau

bukan atas dasar kebutuhan pokok. Secara operasional, indikator perilaku konsumtif yaitu :

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah.
2. Membeli produk karena kemasannya menarik.
3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi.
4. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya).
5. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status.
6. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan.
7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.
8. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merk berbeda).

2.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif

Faktor yang mempengaruhi ada 2, yaitu terdiri dari perilaku internal dan eksternal.

3 Faktor internal

Faktor internal terbagi menjadi dua aspek, yaitu faktor psikologis dan faktor pribadi.

a. Faktor psikologis

- Motivasi diri, cenderung akan membeli tanpa menggunakan faktor rasionalnya.
- Persepsi, persepsi yang baik menyebabkan orang tersebut bertindak secara rasional.
- Sikap pendirian dan kepercayaan, dengan kepercayaan yang tinggi pada penjual dan pendirian yang tidak stabil mengakibatkan terjadinya perilaku konsumtif.

b. Faktor pribadi

- Usia, usia remaja cenderung berperilaku konsumtif daripada orang dewasa.
- Pekerjaan, seseorang dengan pekerjaan berbeda mempengaruhi kebutuhan hidupnya.
- Keadaan Ekonomi, orang yang mempunyai uang cukup akan lebih senang membelanjakan uangnya.
- Kepribadian, kepribadian dapat menentukan pola hidup seseorang.
- Jenis kelamin, remaja putri lebih cenderung berperilaku konsumtif (Tambunan, 2011).

4 Faktor eksternal

Perilaku konsumtif dipengaruhi oleh lingkungan dimana dia dilahirkan dan dibesarkan. Variabel yang termasuk adalah kebudayaan, kelas sosial, dan keluarga.

- a. Kebudayaan, manusia dengan kemampuan akal budaya telah mengembangkan berbagai macam sistem perilaku demi kebutuhan hidupnya. Kebudayaan adalah determinan yang paling fundamental dan keinginan perilaku seseorang.
- b. Kelas sosial, perilaku konsumtif antara kelompok sosial satu dengan yang lain akan berbeda dalam hubungannya dengan perilaku konsumtif.
- c. Keluarga, dapat didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli.

2.3 Perilaku Keuangan Pribadi

Perilaku Keuangan mempelajari bagaimana manusia secara aktual berperilaku dalam sebuah penentuan keuangan. Khususnya, mempelajari bagaimana psikologi mempengaruhi keputusan keuangan, perusahaan dan pasar keuangan (Nofsinger & Baker, 2010). Profesor keuangan dan profesor

akuntansi, Shim dan Siegel (1991), dalam buku mereka tentang teori dan masalah keuangan pribadi, menggaris bawahi pentingnya perilaku sebagai unsur kesuksesan dalam keuangan pribadi. Dari studi yang dilakukan selama bertahun-tahun di mahasiswa perguruan tinggi mengenai perilaku keuangan pribadi, ketertarikan mereka dalam berperilaku tampaknya telah mendominasi bagian akademik. Memang, banyak mahasiswa yang telah menambahkan pengetahuan sebagai variabel penelitian tambahan dengan perilaku keuangan.

Perilaku adalah cara di mana seseorang bertindak atau perilaku diri sendiri. Keuangan pribadi adalah manajemen keuangan seorang individu yang dilakukan untuk mendapatkan anggaran dan tabungan dengan mempertimbangkan berbagai risiko keuangan dan peristiwa kehidupan masa depan. Ketika merencanakan keuangan pribadi individu akan mempertimbangkan kesesuaian dengan kebutuhannya dari berbagai produk perbankan (giro, tabungan, kartu kredit dan kredit konsumen) atau investasi (pasar saham, obligasi, reksadana), produk asuransi (asuransi jiwa, asuransi kesehatan) dan perencanaan pensiun (Wikipedia 2012).

Perilaku keuangan pribadi adalah cara dimana individu mengelola sumber dana (uang) untuk digunakan sebagai keputusan penggunaan dana, penentuan sumber dana, serta keputusan untuk perencanaan pensiun (Gitman, 2012). Dalam proses pengelolaan tersebut, maka tidak mudah untuk mengaplikasikannya karena terdapat beberapa langkah sistematis yang harus diikuti. Dengan mengetahui dasar dari manajemen keuangan, maka kita akan tahu bahwa segala sesuatu harus diawali dengan berfikir terlebih dahulu sebelum bertindak.

Keputusan keuangan diartikan sebagai proses memilih alternatif tertentu dari sejumlah alternatif (Kannadhasan, 2010). Pengertian tersebut mendeskripsikan keterkaitan dengan arti dari manajemen keuangan yaitu bagaimana mendapatkan uang dan bagaimana menggunakannya dengan tepat

sehingga ketepatan dalam memilih alternatif penggunaan uang menjadi signifikan. Karena pada prinsipnya keputusan keuangan yang di ambil bermaksud mengoptimalkan kesejahteraan maka pembuatan keputusan keuangan merupakan suatu hal yang kompleks mengingat perlu mempertimbangkan situasi dan informasi secara cermat dengan cara melakukan analisis yang kritis, mendalam dan komprehensif. Dalam hal ini, perilaku keuangan memiliki beberapa aplikasi yang saling menunjang untuk mencapai tujuan keuangan.

Selain itu, perilaku keuangan ini merupakan sesuatu yang tampak atas penggunaan uang sehingga memberikan peluang untuk dikaji mengapa seseorang berperilaku keuangan berbeda dengan yang lainnya. Menurut Hilgert, Holgart dan Baverly (2003) bahwa perilaku keuangan seseorang akan tampak dari seberapa bagus seseorang mengelola tabungan dan pengeluaran-pengeluaran lainnya. Sedangkan tabungan terkait memiliki tabungan regular atau tidak, memiliki dana darurat atau tidak serta masih banyak lagi lainnya. Pengeluaran lainnya akan tampak seperti mampu membeli rumah, memiliki tujuan dan lain-lainnya.

2.3 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

Peneliti	Judul	Metode	Hasil
Dahlia Ibrahim, Rabitah Harun, dan Zuraidah Mohamed Isa (2009)	A Study on Financial Literacy of Malaysian Degree Students. dalam jurnalnya meneliti tentang literasi mahasiswa Malaysia	Uji beda t-test dan chi-square	Berdasarkan hasil yang ada, tidak ada perbedaan yang ditemukan di tingkat pengetahuan keuangan antara mahasiswa laki-laki dan perempuan. Jurusan juga tidak memiliki signifikan dengan pengetahuan keuangan karena p-value untuk jurusan di 0.073. Tidak ada perbedaan yang ditemukan

			dalam tingkat pengetahuan keuangan antara bagian (semester).
Suryanto (2012)	Pola perilaku keuangan mahasiswa di perguruan tinggi	Analisis Deskriptif	Secara umum dapat dikatakan bahwa financial behavior mahasiswa cenderung tidak stabil.
Tania Budiono (2015)	Keterkaitan Financial Attitude, Financial Behavior & Financial Knowledge Pada Mahasiswa Strata 1 Universitas Atmajaya Yogyakarta	Uji beda t-test	Terdapat hubungan antara karakteristik yang terdiri dari jenis kelamin, umur, pendapatan, tempat tinggal responden, program studi, tahun angkatan, pekerjaan sampingan, latar belakang pekerjaan kedua orang tua responden, latar belakang pendidikan responden, sumber pembiayaan kuliah responden terhadap financial attitude, financial behavior, topik yang diketahui responden di dalam lingkungan keluarga dan sumber peningkatan pengetahuan keuangan
Jane Boyland dan Rex Warren (2013)	“Assessing the Financial Literacy of Domestic and International College Students” penelitian ini menilai literasi keuangan mahasiswa domestik dan mahasiswa internasional	Alat pengukuran yang digunakan adalah t-test dan ANOVA.	. Hasil penelitian sampel untuk mahasiswa domestik dan mahasiswa internasional menunjukkan perbedaan signifikan pada pengelolaan uang dan pengeluaran. Sedangkan untuk pendapatan dan pengetahuan atau kebiasaan untuk menabung tidak terlihat adanya perbedaan yang signifikan.