

# **PERILAKU PENGENDALIAN DIRI PADA PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PERSONAL BERDASARKAN PADA TEORI *PLANNED BEHAVIOR* MENGGUNAKAN PENDEKATAN *PARTIAL LEAST SQUARE***

Oleh:

Adrie Putra<sup>1)</sup>, Sri Handayani<sup>1)</sup>, Ari Pambudi<sup>1)</sup>

E-mail : adrie.putra@esaunggul.ac.id

<sup>1)</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul

## **ABSTRACT**

*This study aims to provide an overview and evidence of the financial management behavior among students. Basically financial management is really important; it is based on increasing the welfare of both goods and food consumption increased from 47.71% to 50.66% based on data from the Central Statistics Agency (BPS), which can be reflected in a social gathering in among the students.*

*Based on the statement, this study is to explore and provide evidence and explain the financial management behavior based on the Theory of Planned Behavior which reflected on variable; power prestige, retention time, subjective norms, behavioral control, intentions, behaviors and conscientiousness. This study uses path analysis approach, based on Variant Based SEM, with tools we used was Partial Least Square (PLS). Object of this research is University Indonusa Esa Unggul student who already have an income with number of 200 active students.*

*The findings in this study indicate that the formation of intention is the most important thing in building financial management behavior, where it is indicated by the value of T statistics (I / O Sterr) of  $10.2490 \geq 1.68$ , as well as managing his own intentions formed by the control of behavior, norms subjective, prestige and power retention.*

**Keywords:** *Self control behavior, personal financial behavior, planned behavior.*

## **PENDAHULUAN**

Pengelolaan keuangan dirasakan sangat penting dewasa ini, mengingat saat ini pertumbuhan konsumsi masyarakat yang terus meningkat seiring dengan peningkatan pendapatan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi yang semakin membaik. Tingkat kesejahteraan menjadi tujuan seseorang dalam bekerja, banyak pendapat mengatakan semakin tinggi tingkat penghasilan seseorang maka akan semakin sejahtera orang tersebut. Sepertinya pandangan tersebut saat ini tidak begitu relevan lagi. Tingkat pendapatan yang tinggi tanpa diiringi dengan pengelolaan yang baik maka tidak akan mendatangkan kesejahteraan bagi seseorang.

Pengelolaan keuangan dari pendapatan saat ini khususnya bagi para masyarakat urban sangat penting mengingat pertumbuhan pendapatan biasanya diiringi dengan peningkatan keinginan (*wants*) yang tidak ada batasnya. Hal ini ditunjukkan dengan semakin tingginya tingkat konsumsi masyarakat menurut data Badan Pusat Statistik pada bulan Maret 2012 adalah 47,71% masyarakat mengkonsumsi makanan yang merupakan *basic needs*, dan 52,29% masyarakat mengkonsumsi produk non makanan, seperti perumahan dan fasilitas rumah tangga sebesar 19,86%, dan 18,81% untuk konsumsi barang dan jasa, dan hanya 1,73% dipergunakan untuk asuransi. *Tingkat non-performing loan* yang cukup tinggi sebesar 4,97% menunjukkan tingkat *irrational* masyarakat dalam memenuhi keinginannya.

Tingginya tingkat konsumsi masyarakat diiringi dengan tingginya tingkat pemenuhan keinginan dengan menggunakan hutang. Terlihat dari jumlah kredit yang diserap oleh masyarakat menurut *Indonesia Banking Statistic* yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia adalah sebesar Rp. 57.462 Milliar pada bulan Juli 2013, dimana tingkat *non-performing loan* atau kredit macet yang terjadi adalah 4,97% dari jumlah yang diberikan oleh bank. Tingginya tingkat kredit macet tersebut menunjukkan indikasi rendahnya iterasi keuangan yang ada pada masyarakat, dan hal ini yang mendorong penelitian ini untuk dapat memberikan bukti bahwa pembelajaran mengenai pengelolaan keuangan merupakan hal yang penting dan sangat diperlukan untuk menunjang tingkat kesejahteraan yang diinginkan oleh masyarakat.

Pengelolaan keuangan yang baik dapat menghindarkan seseorang dari *financial distress* dan *financial problem*. Tingkat pendapatan bukan satu-satunya sumber permasalahan munculnya kesulitan keuangan. Tetapi lebih cenderung kepada kesalahan dalam pengelolaan keuangan dimana pada masyarakat kota besar lebih mementingkan pemenuhan keinginan dibandingkan pemenuhan kebutuhan, faktor-faktor seperti *power prestige* menjadi hal yang dirasa perlu diperhatikan. *Power prestige* bukan satu-satunya penyebab kesulitan keuangan, faktor lain seperti sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, niat, perilaku dan kehati-hatian (*Conscientiousness*) menjadi faktor-faktor yang mendukung seseorang dalam mengelola keuangannya.

Dari apa yang dijabarkan pada sebelumnya, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku *self-control* dalam pengelolaan keuangan pribadi, dan juga untuk melihat faktor-faktor yang berpengaruh terhadap niat seseorang dalam melakukan perilaku *self-control* dalam pengelolaan pribadi yang didasarkan pada teori *planned behavior*.

### ***Theory Planned of Behavior (TPB)***

Penelitian ini didasarkan pada teori *theory of planned behavior* (TPB) merupakan pengembangan dari *theory of reasoned action* (TRA) yang telah dikembangkan terlebih dahulu oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein pada 1975. Teori ini mengasumsikan bahwa perilaku seseorang tidak hanya dikendalikan oleh dirinya sendiri (kontrol penuh individual), tetapi juga membutuhkan kontrol yaitu ketersediaan sumber daya dan kesempatan bahkan ketrampilan tertentu, sehingga perlu ditambahkan konsep kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) yang dipersepsikan akan memengaruhi niat dan perilaku. *Theory of planned behavior* menjelaskan bagaimana perilaku tertentu dapat diprediksi melalui determinan perilaku tersebut.

*Theory of planned behavior* mengacu pada teori yang menyatakan bahwa perilaku merupakan fungsi dari informasi atau keyakinan yang menonjol mengenai perilaku tersebut. Orang dapat saja memiliki berbagai macam keyakinan terhadap suatu perilaku, namun

ketika dihadapkan pada suatu kejadian tertentu, hanya sedikit dari keyakinan tersebut yang timbul untuk memengaruhi perilaku. Sedikit keyakinan inilah yang menonjol dalam memengaruhi perilaku individu (Ajzen, 1991).

Berdasarkan *Teori Reasoned Action*, apabila seseorang dievaluasi dan disarankan untuk berperilaku positif (*attitude*), dan jika mereka berpikir orang lain akan menyarankan agar dia berperilaku (*subjective norm*), ini akan menimbulkan dampak intensitas lebih tinggi dan mereka akan senang termotivasi melakukan hal tersebut (berperilaku). Sikap dengan norma subjektif memiliki korelasi yang tinggi (Sheppard, Hartwick, & Warshaw, 1988). Namun, hal ini bertentangan dengan tingginya hubungan antara sikap dan perilaku tersebut tidak secara langsung. Sikap dan keyakinan akan norma subjektif berkorelasi tinggi dengan perilaku melalui kesiapan (*behavioral intention*) dan perilaku nyata juga disebabkan oleh lingkungan. (Fishbein & Ajzen, 1975).

Faktor determinan yang mempengaruhi *planned behavior* meliputi sikap positif atau negatif terhadap target perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku yang diterima (*perceived behavior control*). Sikap terhadap suatu perilaku dikenali sebagai evaluasi positif atau negatif mengenai perilaku yang relevan yang terbentuk dari keyakinan mengenai hasil yang akan diterima atas perilaku tersebut. Norma subjektif adalah persepsi seseorang mengenai referensi yang signifikan. Sementara kontrol perilaku, adalah identik dengan model perilaku yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen, yakni kesulitan yang diterima untuk mendapatkan perilaku.

*Theory of Planned Behavior* secara khusus menghubungkan antara *beliefs* atau keyakinan dengan *attitudes*. Berdasarkan hal tersebut seseorang akan mengevaluasi sikap terhadap perilaku yang ditentukan oleh aksesibilitas keyakinan mereka, dimana keyakinan merupakan probabilitas subjektif bahwa perilaku akan berdampak pada sesuatu yang pasti (Fishbein & Ajzen, 1975). Keluaran yang diharapkan atas sesuatu yang dilakukan merupakan model dari nilai harapan. Variabel tersebut menghubungkan antara keyakinan, sikap dan harapan (*expectation*).

### ***Self-Control***

*Self control* dalam hal pengelolaan keuangan merupakan sebuah aktivitas yang mendorong seseorang untuk melakukan penghematan dengan menurunkan pembelian *impulsive* (Otto, Davies & Chater 2004). 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, maka secara eksplisit telah menyentuh kontrol diri (*self control*). Hal ini mengacu pada alasan bahwa sukses atau tidaknya seseorang juga salah satunya turut dipengaruhi oleh kontrol diri (Tangney, Baumeister & Boone 2004).

*Self-control* biasanya melibatkan upaya untuk menghindari preferensi jangka pendek agar mencapai preferensi jangka panjang (Karlsson, 1998). Mempertegas hal ini, Nofsinger (2005) mengatakan bahwa seseorang mengontrol pengeluarannya dengan melawan keinginan atau dorongan untuk membelanjakan uang secara berlebihan atau dengan kata lain membelanjakan uang berdasarkan keinginan bukan kebutuhan, sehingga *self-control* berhubungan dengan mengelola keuangan secara lebih baik (Baumeister, 2002). Dengan demikian, *self-control* dalam pengelolaan keuangan merupakan strategi yang digunakan oleh individu untuk mencegah pemborosan dalam alokasi keuangan.

Dari pembahasan diatas maka dapat dibentuk dugaan sementara (*hypothesis*) atas pernyataan diatas, diana hypotesis tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

- H<sub>1</sub> : *Conscientiousness* berpengaruh terhadap niat melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>2</sub> : *Conscientiousness* berpengaruh terhadap perilaku melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>3</sub> : Kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>4</sub> : Kontrol perilaku berpengaruh terhadap perilaku melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>5</sub> : Niat melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi berpengaruh terhadap perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>6</sub> : Norma subjektif berpengaruh terhadap niat melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>7</sub> : Norma subjektif berpengaruh terhadap perilaku melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>8</sub> : *Power-prestige* berpengaruh terhadap niat melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>9</sub> : *Power-prestige* berpengaruh terhadap perilaku melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>10</sub> : *Retention-time* berpengaruh terhadap niat melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.
- H<sub>11</sub> : *Retention-time* berpengaruh terhadap perilaku melakukan *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.

## PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan data primer, dimana responden yang diambil adalah mahasiswa Universitas Indonusa Esa Unggul yang datang dari berbagai tempat di daerah JaBoDeTaBek, dimana syarat yang ada adalah sudah memiliki penghasilan. Penelitian ini dibagi menjadi dua bagian yaitu analisis deskripsi demografi dari responden dan inferensial, adapun penjelasan dari hasil analisis tersebut dapat dilihat sebagai berikut:

### 1. Analisis Deskriptif

Pada penelitian ini penyebaran kuesioner dilakukan dengan jumlah kuesioner yang disebar adalah sebanyak 200 kuesioner dan diterima kembali sebanyak 200 kuesioner. Penyebaran kuesioner dilakukan dengan cara mendatangi responden dan mewawancarai sesuai dengan butir-butir pertanyaan yang ada pada lembar kuesioner.

**Tabel: 1**  
**Penyebaran dan Penerimaan Kuesioner**

Keterangan	Jumlah
Kuesioner yang dikirim	200 eksemplar
Kembali karena alamat tidak dikenal	-
Jumlah Pengiriman	200 eksemplar
Kuesioner yang kembali	200 eksemplar
Prosentase yang kembali	100 %
Kuesioner yang bisa dipakai	200 eksemplar
Prosentase yang bisa dipakai	99 %

Sumber : data olahan

## 2. Demografi Responden

Karakteristik demografi dari responden yang di lihat dari usia adalah rata-rata pada usia 25 tahun dengan bentang usia mulai 20 - 60 tahun. Dengan tingkat pendidikan rata rata adalah pada tingkat SMU sebanyak 107 orang atau 54% dari responden, dan bekerja sebagai pegawai swasta sebanyak 148 orang atau 74% dari responden. Berikut tabel Demografi dari responden :

**Tabel: 2.**  
**Demografi Responden**

Keterangan	Jumlah
<b>Jenis Kelamin</b>	
Laki-laki	35%
Perempuan	65%
Usia rata-rata	25 tahun
<b>Tingkat Pendidikan Formal</b>	
SMU	52%
D3	18%
S1	23%
S2	6%
Lainnya	1%
<b>Status</b>	
Menikah	17%
Tidak Menikah	83%
<b>Pekerjaan</b>	
PNS	5%
Swasta	73%
Wirausaha	20%
Lainnya	2%
<b>Pendapatan per Bulan</b>	
Rp 1 – Rp 999,999	6%
Rp 1 jt – Rp 4,999,999	43%
Rp 5 jt – Rp 9,999,999	38%
Rp 10 jt – 29,999,999	12%
≥ Rp 30.000.000	1%
<b>Rerata jumlah Keluarga</b>	
	4 orang
<b>Pengguna Operating Sistem (OS) Android</b>	
Ya	69%
Tidak	31%

Sumber : data olahan

### 3. Uji Validitas dan Reliabilitas dengan Program Smart PLS

Untuk menguji validitas dari hasil penelitian, dapat dilihat dari nilai Average Variance Extracted (AVE), yang nilainya harus diatas 0,6. Hal ini menunjukkan bahwa variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dikatakan valid. Sedangkan untuk menguji Reliabilitas memakai angka yang terdapat pada kolom Cronbach Alpha, dimana nilai Cronbach Alpha harus diatas 0,7 untuk dapat dikatakan Reliable. Pada penelitian ini nilai Cronbach Alpha pada tabel 3 menunjukkan nilai diatas 0,7, yang berarti variabel yang digunakan adalah realibel.

**Tabel : 3  
Overview**

	AVE	Composite Reliability	R Square	Cronbachs Alpha	Communality	Redundancy
CONSCIENTIOUSNESS	0.6677	0.8678	0.0000	0.8109	0.5677	0.0000
KONTROL PRILAKU	0.8461	0.9166	0.0000	0.8182	0.8461	0.0000
NIAT	0.6367	0.8401	0.4405	0.7143	0.6367	0.0680
NORMA SUBJEKTIF	0.6592	0.7911	0.0000	0.6705	0.5592	0.0000
PERILAKU	0.6887	0.8689	0.5318	0.7745	0.6887	0.3641
POWER PRESTIGE	1.0000	1.0000	0.0000	1.0000	1.0000	0.0000
RETENTION	0.7497	0.8564	0.0000	0.6783	0.7497	0.0000

Sumber : Data olahan

#### 1.3 Hasil Analisis

Penelitian ini menggunakan path analisis dengan program bantuan *SmartPLS*, pada program ini nilai signifikansi dapat dilihat dari nilai *T-statistik* yang nilainya diatas 1,64. Pada penelitian ini nilai *T-statistik*

**Tabel : 4  
Bootstraping**

	Original Sample(O)	Sample Mean (M)	Standard Devi (STDEV)	Standard Error	T Statistics ((O/STERR))
CONSCIENTIOUSNESS -> NIAT	0.1507	0.1652	0.0850	0.0850	1.7720 *
CONSCIENTIOUSNESS -> PERILAKU	0.1099	0.1212	0.0645	0.0645	1.7030*
KONTROL PRILAKU -> NIAT	0.4281	0.4247	0.1031	0.1031	4.1528*
KONTROL PRILAKU -> PERILAKU	0.3121	0.3115	0.0822	0.0822	3.7964*
NIAT -> PERILAKU	0.7292	0.7318	0.0712	0.0712	10.2490*
NORMA SUBJEKTIF -> NIAT	0.0259	0.0560	0.0896	0.0896	0.2895
NORMA SUBJEKTIF -> PERILAKU	0.0189	0.0407	0.0645	0.0645	0.2932
POWER PRESTIGE -> NIAT	-0.1739	-0.1674	0.0713	0.0713	2.4397*
POWER PRESTIGE -> PERILAKU	-0.1268	-0.1220	0.0530	0.0530	2.3933*
RETENTION -> NIAT	0.2021	0.1937	0.0865	0.0865	2.3368*
RETENTION -> PERILAKU	0.1473	0.1431	0.0668	0.0668	2.2064*

Sumber : Data olahan

Dari hasil diatas dapat dilihat bahwa nilai *T-statistic* pada *conscientiousness* berpengaruh terhadap niat seseorang melakukan *self-control* dalam pengelolaan keuangannya. *Conscientiousness* merupakan kepribadian seseorang tentang kehati-hatian yang dimilikinya seperti terlihat pada sikap yang terorganisir, rapih dan teliti. Sikap *conscientiousness* juga menunjukkan bahwa orang seperti ini merupakan orang yang fokus dan cukup ambisius dalam mencapai targetnya (Feist 2012). Pada penelitian ini membuktikan bahwa *conscientiousness* berpengaruh secara langsung terhadap niat, dan berpengaruh secara tidak langsung terhadap perilaku atau dengan kata lain  $H_1$  dan  $H_2$  diterima.

Orang yang berperilaku *conscientiousness* cenderung memperhatikan detail pengeluaran keuangannya dengan terencana dan sebaik mungkin, dimana niat dari self control mendorong perilaku *self-controlling* yang ada pada diri orang tersebut, dimana pada penelitian ini responden wanita sebesar 65% dengan rata-rata umur 25 tahun dengan penghasilan Rp1.000.000 sampai dengan Rp. 4.999.999 memiliki perilaku berhati-hati dalam melakukan pengeluarannya.

Pada kontrol perilaku, juga memiliki pengaruh terhadap niat dan perilaku seseorang terhadap *self-controlling* pengelolaan keuangan pribadi secara langsung dan kontrol perilaku juga berpengaruh secara tidak langsung terhadap perilaku *self-monitoring*, atau  $H_3$  dan  $H_4$  diterima.

Kontrol perilaku mengacu pada yang mengacu kepada kemudahan atau kesulitan individu terkait dengan sumber daya dan kesempatan yang dimilikinya untuk melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi. Faktor inilah yang pada akhirnya akan menentukan intensi/niat dan perilaku tertentu. Kemudahan atau kesulitan yang dihadapi individu berkaitan dengan ada atau tidaknya faktor-faktor yang memfasilitasi dan menghalangi performa perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi.

Pada pengujian hipotesis selanjutnya, dapat dilihat hasil yang sangat signifikan, bahwa niat *self-controlling* dalam pengelolaan pribadi sangat berpengaruh terhadap perilaku dalam pengelolaan keuangan atau dengan kata lain  $H_5$  diterima. Pada teori *Planned Behaviour* niat berperilaku merupakan variabel perantara dalam membentuk perilaku. Hal ini berarti, perilaku individu pada umumnya didasari oleh adanya niat seseorang untuk berperilaku. Niat untuk melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi merupakan kecenderungan yang akan mendorong seseorang untuk melakukan perilaku tersebut atau sebaliknya.

Semakin besar niat seseorang untuk melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi, semakin besar pula keberhasilan prediksi perilaku tersebut, sebaliknya semakin kecil niat seseorang untuk melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi, semakin kecil pula keberhasilan prediksi perilaku tersebut.

Pada pengujian hypothesis 6 dan 7 tentang pengaruh norma subjektif terhadap niat dan perilaku self control pengelolaan keuangan pribadi tidak terbukti atau dengan kata lain  $H_6$  dan  $H_7$  ditolak. Norma subjektif merupakan persepsi individu tentang pengaruh atau tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku *self-control* dalam mengelola keuangan pribadi. Pengaruh sosial ini datang dari orang-orang disekitarnya yang dianggap penting dan dijadikan acuan seperti teman, orang tua, rekan di kantor, dan lain lain) Melihat dari responden pada penelitian ini, hal ini dipengaruhi oleh rerata umur yang cukup muda, dan memiliki rerata tingkat pendidikan setaraf Sekolah Menengah Umum (SMU), faktor ini menyebabkan norma subjektif tidak berpengaruh signifikan terhadap niat secara langsung dan perilaku *self-controlling* pengelolaan keuangan pribadi secara tidak langsung.

*Power prestige* merupakan cerminan dari sikap pemakaian uang sebagai simbol status, hal ini akan berdampak negatif bagi pengelolaan keuangan pribadi. *Power prestige* pada penelitian ini berpengaruh signifikan dengan arah negatif, yang dapat dilihat dari koefisien pada tabel 4. (original sample) atau dengan dapat dikatakan bahwa hypothesis 8 dan 9 terbukti ( $H_8$  dan  $H_9$  diterima).

Hal disebabkan rerata umur responden yang cukup muda, dan masih memerlukan pengakuan status sosial, *achievement* dari pihak lingkungannya, orang dengan *power prestige* tinggi akan membelanjakan uangnya untuk mendapatkan kepuasan dan orang dengan *power prestige* tinggi cenderung merupakan orang yang memiliki *compulsive buyer* yang tinggi pula untuk mendapatkan pengakuan *power prestige* tersebut, dengan demikian orang dengan *power prestige* tinggi cenderung tidak memiliki niat terhadap niat akan *self-controlling* pengelolaan keuangan, dan niat tersebut juga akan berdampak kepada perilaku *self-controlling* terhadap pengelolaan keuangan pribadi penelitian ini seiring dan memperkuat penelitian yang dilakukan sebelumnya, yang dilakukan oleh Robert & Martinez 1997.

Perencanaan dan pengelolaan keuangan berkaitan erat dengan waktu, pada penelitian ini peneliti menemukan bahwa perencanaan keuangan yang dilihat dari *retention time* berpengaruh terhadap niat seseorang pada *self-controlling* pengelolaan keuangan pribadinya dan niat juga *retention time* berpengaruh secara tidak langsung terhadap perilaku seseorang akan *self-controlling* pengelolaan keuangan pribadinya.

Pada penelitian ini *hypothesis* 10 dan 11 diterima ( $H_{10}$  &  $H_{11}$  diterima). Hal ini cenderung disebabkan oleh rerata tingkat pendapatan yang ada pada kisaran Rp 1.000.000-Rp 4.999.999 per bulan sebesar 43%. *Retention time* merupakan perilaku seseorang untuk mengatur uang yang dimiliki dalam bentuk pengangguran uang yang dimilikinya sehingga mereka membelanjakan uangnya secara bijaksana. Orang dengan *retention time* yang tinggi berusaha untuk membuat masa depan mereka lebih aman, dengan cara pengangguran dan menabung dan berusaha untuk menunda pemenuhan keinginan (*wants*) mereka.

Orang dengan *retention time* yang tinggi individu yang tidak cenderung menjadi *compulsive shoppers*, dan sebagai individu yang menginginkan jaminan masadepannya. Dengan demikian mereka akan berperilaku bahwa uang merupakan sumber daya yang harus dikelola dengan baik sehingga orang dengan skor *retention time* yang tinggi cenderung lebih cermat dalam membelanjakan dan mereka memiliki penggaran yang baik.

## KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang baik sangat diperlukan, 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.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa pada umumnya orang cenderung untuk melakukan perencanaan keuangan disebabkan karena ada hal yang tidak pasti pada waktu yang akan. *Retention time* menunjukkan bahwa seseorang melakukan penundaan terhadap keinginannya untuk mendapatkan kepastian akan masa depan seseorang. Dengan demikian memunculkan niat seorang untuk melakukan *self-controlling* terhadap pengeluaran yang akan dilakukan oleh orang tersebut.

Keterbatasan pada penelitian ini adalah objek penelitian yang ada adalah mahasiswa yang telah memiliki penghasilan. Sebaiknya pada penelitian selanjutnya, objek dan jangkauan

penelitian yang lebih luas, serta memasukkan variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti pada penelitian ini.

## REFERENSI

- Fishbein, M., & Ajzen, I. "Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research". 1975 Reading, M.A: Addison –Wesley.
- Ajzen,. "The Theory of Planned Behavior". *Organizational behavioral and human decision processes* 50, 1991 pp.179-211.
- Sheppard, B.H.; Hartwick, J. & Warshaw, P.R. (1988). "The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research". *Journal of Consumer Research*, 15, pp.325–343.
- Philipp E. Otto, Greg B. Davies & Nick Chater. „Note on ways of saving: mental mechanisms as tools for self-control?" *Global Business and Economics Review*, Vol. 9.2004. pp 227-254
- June P. Tangney, Roy F. Baumeister, Angie Luzio Boone. "High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*".2004. Blackwell Publishing.
- Karlsson, N. Mental Accounting and Self Controlling. *Psychological Reports*, , 28, No. 2, 1998. pp1- 15
- Nofsinger, J.R. ("Social Mood and Financial Economics", *Journal of Behavioral Finance*, 6. 2005.
- Roy, F, Baumeister " Yielding to Temptation: Self –Control Failure, Impulsive Purchasing, and Consumer Behavior" *Journal of Consumer Research*.2002. pp.670-676.
- Feist, Gregory J. "Predicting interest in and attitudes toward science from personality and need for cognition." *Personality and Individual Differences* 52.7 2012: 771-775.
- Roberts, J.A and Martinez, C. R. (1997), "The Emerging Consumer Culture in Mexico:An Exploratory Investigation of Compulsive Buying in Mexican Young Adults", *Journal of International Consumer Marketing*, vol. 10, pp. 7-31