Dra. Kartini, MS.i

Pengaruh *Financial Goal* terhadap *Financial Behavior*, Pendekatan *Goal Setting Theory*

SKRIPSI

Disusun Oleh:

Nama	**: Kemal Arif Rahman**
Nomor Mahasiswa	**: 20311435**
Jurusan	**: Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**: Keuangan**

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta

2024

Pengaruh *Financial Goal* terhadap *Financial Behavior*, Pendekatan *Goal Setting Theory*

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan unutk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia



Disusun Oleh:

Nama	**: Kemal Arif Rahman**
Nomor Mahasiswa	**: 20311435**
Jurusan	**: Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**: Keuangan**

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta

2024

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 23 Agustus 2024



Kemal Arif Rahman

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH FINANCIAL GOAL TERHADAP FINANCIAL BEHAVIOR, PENDEKATAN GOAL SETTING THEORY

SKRIPSI

Disusun oleh:

Nama	: Kemal Arif Rahman
Nomor Mahasiswa	: 20311435
Jurusan	: Manajemen
Bidang Konsentrasi	: Keuangan

Yogyakarta, 23 September 2024

Disetujui untuk diajukan oleh,

Dosen Pembimbing



Dra. Nur Rahmah Tri Utami, M.Soc.Sc.

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Universitas Islam Indonesia
Condong Catur Depok Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 885376
F. (0274) 882589
E. fbe@uii.ac.id
W. fbe.uii.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim,

Pada Semester Ganjil 2024/2025, hari Selasa, tanggal 01 Oktober 2024, Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir yang disusun oleh:

Nama	: Kemal Arif Rahman
No. Mahasiswa	: 20311435
Judul Tugas Akhir	: Pengaruh Financial Goal terhadap Financial Behavior, Pendekatan Goal Setting Theory
Pembimbing	: Nur Rahmah Tri Utami, Dra., M.Soc.Sc.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir tersebut dinyatakan:

Lulus Ujian Tugas Akhir

Nilai : A-

Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji:

Ketua Tim : Kartini, Dra., M.Si.

Anggota Tim : Nur Rahmah Tri Utami, Dra., M.Soc.Sc.

Yogyakarta, 03 Oktober 2024

Ketua Program Studi Manajemen,

Abdur Rafik, SE., M.Sc.
NIK. 133110105

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

PENGARUH FINANCIAL GOAL TERHADAP FINANCIAL BEHAVIOR, PENDEKATAN GOAL SETTING THEORY

Disusun oleh : Kemal Arif Rahman

Nomor Mahasiswa : 20311435

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Selasa, 01 Oktober 2024

Penguji/Pembimbing TA : Nur Rahmah Tri Utami, Dra., M.Soc.Sc.

Penguji : Kartini, Dra., M.Si.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

QUOTES

"Tidaklah mungkin bagi matahari mengejar bulan dan malam pun tidak dapat mendahului siang. Masing-masing beredar pada garis edarnya" – QS Yasin : 40

ABSTRAK

Sekitar 49% masyarakat produktif Indonesia termasuk generasi sandwich, dan hanya 13,4% di antaranya yang siap secara finansial, dengan kondisi diperparah oleh gaya hidup konsumtif seperti menggunakan paylater, pinjaman online, dan judi online. Kondisi ini berpotensi menciptakan generasi sandwich berikutnya, menambah beban finansial pada anak cucu mereka. Sehingga diperlukan adanya sebuah dorongan untuk mengubah perilaku keuangan mereka. Tujuan penelitian ini untuk menginvestigasi pengaruh adanya sebuah tujuan keuangan terhadap perilaku keuangan, yang mana hubungan tersebut akan dipengaruhi oleh komitmen atas tujuan dan efikasi diri keuangan. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada 242 responden yang berdomisili di Pulau Jawa, mempunyai tujuan keuangan, dan sudah pernah bekerja. Analisis data dilakukan menggunakan PLS-SEM dengan perangkat lunak SmartPLS 4.1.0.6. Hasil penelitian menyatakan variabel pengaruh lingkungan dapat mempengaruhi secara positif variabel perilaku keuangan. Variabel tingkat kesukaran tujuan keuangan berpengaruh negatif terhadap perilaku keuangan. Variabel tingkat spesifik tujuan keuangan tidak berpengaruh secara signifikan pada variabel perilaku keuangan. Variabel efikasi diri keuangan tidak memoderasi pengaruh tingkat spesifik tujuan keuangan dan perilaku keuangan. Variabel tingkat komitmen tujuan juga tidak memoderasi tingkat kesukaran tujuan keuangan dengan perilaku keuangan.

Kata Kunci: Tujuan Keuangan, Pengaruh Sosial, Komitmen Tujuan, Efikasi Diri Keuangan, Perilaku Keuangan

ABSTRACT

Approximately 49% of the productive population in Indonesia falls into the sandwich generation, and only 13.4% of them are financially prepared. This situation is exacerbated by consumptive lifestyles, such as the use of paylater services, online loans, and online gambling. This condition has the potential to create the next sandwich generation, adding a financial burden to their descendants. Therefore, there is a need for a push to change their financial behavior. The purpose of this study is to investigate the impact of having financial goals on financial behavior, where this relationship is influenced by goal commitment and financial self-efficacy. The research method employs a quantitative approach by distributing questionnaires to 242 respondents residing in Java and having financial goals. Data analysis was conducted using PLS-SEM with the SmartPLS 4.1.0.6 software. The study's findings indicate that social influence positively affects financial behavior. The financial goal difficulty negatively affects financial behavior. The financial goal specificity does not significantly affect financial behavior. Financial self-efficacy does not moderate the effect of goal specificity on financial behavior. Commitment level to the financial goal also does not moderate the relationship between goal difficulty and financial behavior.

Keywords: *Financial Goal, Social Influence, Goal Commitment, Financial Self-Efficacy, Financial Behaviour*

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Puji Syukur atas kehaditat Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat, karunia, dan rahmat-Nya. Berkat nikmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi. Sholawat serta salam semoga terlimpahkan kepada junjungan kami Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini berjudul "**Pengaruh *Financial Goal* terhadap *Financial Behavior***" sebagai salah satu kewajiban yang harus dipenuhi sebelum mendapatkan gelar Sarjana Strata-1 jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika di Universitas Islam Indonesia. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan rahmat, nikmat, dan karunia-Nya kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
2. Orang Tua, Saudara, dan Seluruh Keluarga Besar penulis yang telah memberikan dukungannya tanpa henti.
3. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Phd, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia
4. Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indonesia
5. Bapak Abdur Rafik, SE., M.Sc., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII
6. Ibu Nur Rahmah Tri Utami, SE., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam penyelesaian tugas akhir ini.

7. Para Dosen dan Staff Akademik yang telah berkontribusi atas keberhasilan pembelajaran perkuliahan.
8. Sahabat Kontrakan Martapura dan Asem Gede yang selalu ada dalam susah dan tawa.
9. Teman – teman mahasiswa konsentrasi keuangan yang saling mendukung satu sama lain.
10. Seluruh responden yang telah meluangkan waktu dan bersedia untuk mengisi kuesioner dalam penelitian ini.
11. Dandi, Fauzan, Ojik, Yoga, Bombom, dan Ferdi yang telah mendukung, menemani, dan menyemangati selama pengerjaan skripsi.
12. Kepada diri saya sendiri, yang tetap gigih walau jatuh bangun dalam prosesnya selama ini.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sampaikan satu per satu atas dukungan secara langsung maupun tidak langsung demi terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala memberikan keberkahan dan membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu. Aamiin Yaa Rabbal 'Alamin. Penulis sadar bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan dan penulis terbuka untuk menerima masukan dan saran. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi masyarakat, terutama bagi mereka yang tertarik untuk melakukan penelitian dalam bidang perilaku keuangan pribadi.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

DAFTAR ISI

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME iii
HALAMAN PENGESAHAN iv
QUOTES v
ABSTRAK vi
ABSTRACT vii
KATA PENGANTAR viii
DAFTAR ISI x
DAFTAR TABEL xiii
DAFTAR GAMBAR xiv
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 6
1.3 Tujuan Penelitian 7
1.4 Kontribusi Penelitian 8
1.4.1 Kontribusi Akademis 8
1.4.2 Kontribusi Praktis 8
BAB II KAJIAN PUSTAKA 10
2.1 Goal Setting Theory 10
2.1.1 Moderator 11
2.1.2 Mekanisme 12
2.1.3 Financial Goal 13
2.1.4 Goal Commitment 14
2.1.5 Financial Self-Efficacy 14
2.2 Social Cognitive Theory 15
2.2.1 Social Influence 16
2.3 Financial Well-Being 17
2.3.1 Financial Literacy 18
2.3.2 *Financial Behavior* 19
2.4 Pengembangan Hipotesis 20
2.4.1 Pengaruh *Financial Goal* terhadap *Financial Behavior* 20

2.4.2 Pengaruh *Social Influence* terhadap *Financial Behavior* 21
2.4.3 Pengaruh *Financial Self-Efficacy* Memoderasi Hubungan *Financial Goal Specificity* dengan *Financial Behavior* 22
2.4.4 Pengaruh *Goal Commitment* dalam Hubungan *Financial Goal Difficulty* dengan *Financial Behavior* 23
2.5 Kerangka Penelitian 24
3 BAB III METODE PENELITIAN 25
3.1 Pendekatan Penelitian 25
3.2 Populasi dan Sampel 26
3.2.1 Populasi 26
3.2.2 Sampel 26
3.3 Instrumen Pengumpulan Data 27
3.4 Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran 30
3.4.1 Variabel *Financial Goal Specificity* 30
3.4.2 Variabel *Financial Goal Difficulty* 30
3.4.3 Variabel *Goal Commitment* 31
3.4.4 Variabel *Social Influence* 32
3.4.5 Variabel *Financial Self-Efficacy* 34
3.4.6 Variabel *Financial Behavior* 35
3.5 Prosedur Analisis Data 37
3.6 Teknik Analisis Data 37
3.6.1 Uji Model Pengukuran 37
3.6.2 Uji Model Struktural 38
3.6.3 Uji Hipotesis 39
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 41
4.1 Hasil Analisis 41
4.1.1 Statistik Deskriptif Responden 41
4.1.2 Statistik Deskriptif Variabel 46
4.1.3 Hasil Pengujian Model Pengukuran Refleksif 55
4.1.4 Hasil Pengujian Model Pengukuran Formatif 63
4.1.5 Hasil Analisis Model Struktural 64
4.2 Pembahasan dan Diskusi Hasil 68
4.2.1 **Pengaruh *Financial Goal Specificity* terhadap *Financial Behavior*** 68

4.2.2 **Pengaruh *Financial Goal Difficulty* terhadap *Financial Behavior*** 70
4.2.3 **Pengaruh *Social Influence* terhadap *Financial Behavior*** 71
4.2.4 **Pengaruh Moderasi *Financial Self-Efficacy* terhadap Hubungan *Financial Goal Specificity* dengan *Financial Behavior*** 71
4.2.5 **Pengaruh Moderasi *Goal Commitment* terhadap Hubungan *Financial Goal Difficulty* dengan *Financial Behavior*** 72
5 BAB V PENUTUP 74
5.1 Kesimpulan 74
5.2 Keterbatasan dan Saran 75
6 DAFTAR REFERENSI 76
LAMPIRAN 83
1 Lampiran 1. Kuesioner Penelitian 83
2 Lampiran 2. Data Hasil Kuesioner 95

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Skala Likert 25
Tabel 2 Pengukuran Tingkat Literasi Keuangan..... 27
Tabel 3 Pengukuran Variabel Financial goal Specificity 30
Tabel 4 Pengukuran Variabel Financial goal Difficulty..... 31
Tabel 5 Pengukuran Variabel Goal Commitment 31
Tabel 6 Pengukuran Variabel Financial self-efficacy 34
Tabel 7 Pengukuran Variabel Financial behavior 36
Tabel 8 Syarat Valid Responden..... 41
Tabel 10 Kriteria Rata - Rata Skala Likert 46
Tabel 11 Analisis Deskriptif Goal Specificity 46
Tabel 12 Analisis Deskriptif Goal Difficulty 47
Tabel 13 Analisis Deskriptif Goal Commitment 48
Tabel 14 Analisis Deskriptif Social Influence 50
Tabel 15 Analisis Deskriptif Financial self-efficacy 52
Tabel 16 Analisis Deskriptif Financial behavior 53
Tabel 17 Outer loading Model Pengukuran Awal..... 56
Tabel 18 Reliability Awal 57
Tabel 19 Outer Loading Perbaikan..... 58
Tabel 20 Reliabilitas Perbaikan 59
Tabel 21 Fornell-Larcker Criterion 60
Tabel 22 Cross Loading..... 61
Tabel 23 Uji Reliabilitas..... 62
Tabel 24 Hasil Uji VIF 63
Tabel 25 Hasil Uji Coefficient Determination..... 64
Tabel 26 Hasil Uji Effect..... 65
Tabel 27 Hasil Uji Goodness of Fit 66
Tabel 28 Hasil Uji Path Coefficients 66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Utang Beredar Pinjaman Online Tahun 2020-2023 2
Gambar 2 Data Jumlah dan Transaksi Judi Online di Indonesia (2017-2023) 2
Gambar 3 Kerangka Goal Setting Theory 11
Gambar 4 Kerangka Social Cognitive Theory..... 16
Gambar 5 Model Penelitian..... 24
Gambar 6 Model Pengukuran Awal..... 55
Gambar 7 Model Pengukuran Perbaikan..... 58

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berlandaskan dengan survei yang dilakukan pada September 2021, sekitar 49% masyarakat produktif Indonesia merupakan generasi sandwich, yaitu seseorang yang memiliki tanggungan finansial satu generasi diatas dan satu generasi dibawahnya. Dari seluruh generasi sandwich, hanya 13,4% yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi pengeluaran pokok, menabung, dan berinvestasi (Puspadini, 2023). Kondisi ini disebabkan oleh berbagai hal, seperti kurangnya kemampuan finansial, turunan generasi sandwich sebelumnya, perilaku konsumtif yang berlebih, lalai dalam menyiapkan dana darurat, dan gaya hidup (Yosephine, 2023). Gaya hidup gen Z dan millennial meliputi perilaku konsumtif yang suka berhutang, menggunakan *paylater* dan pinjol (Adi & Sulistyawati, 2023; Ledysia, 2023).

Selain itu, kondisi keuangan mereka diperparah akibat perilaku mereka sendiri. OJK mencatat pertumbuhan nilai penyaluran pinjaman online semakin meningkat per tahun dari 2020 hingga 2023 (Gunawan, 2024) dan outstanding piutang pembiayaan Perusahaan Pembiayaan Buy Now Pay Later mencapai Rp 6,13 Triliun per 13 Maret 2024, naik 23,90% secara tahunan (Rahmana, 2024). PPATK juga mencatat bahwa sepanjang tahun 2023 warga Indonesia melakukan judi online hingga RP 347 Triliun dan meningkat pada kuartal I 2024 mencapai Rp 101 Trilliun (Aprilia, 2024; Yahya, 2024). Suatu peningkatan yang sangat ekstrim dan membahayakan, mengingat pada tahun 2017 hanya ada 250 ribu transaksi judi online di Indonesia dengan nilai transaksi sebesar Rp 2 Trilliun (Ahdiat, 2024).

Dengan berbagai kondisi yang buruk ini, bukan sebuah kemustahilan bahwa perilaku buruk ini menumbuhkan generasi sandwich bagi anak cucu mereka.



Gambar 1 Utang Beredar Pinjaman Online Tahun 2020-2023



Gambar 2 Data Jumlah dan Transaksi Judi Online di Indonesia (2017-2023)

Apa yang dialami kebanyakan masyarakat Indonesia cukup memprihatinkan. Terlebih lagi dalam era revolusi keempat ini, banyak sekali perkembangan dalam dunia keuangan, seperti *blockhain*, *cloud banking*, AI & *Machine Learning*, bank digital, dll (Khairwal, 2024). Kemajuan yang sudah terjadi ini tidak digunakan secara penuh dalam membenahi permasalahan sosial masyarakat. Kesempatan emas yang terjadi pada masa sekarang ini adalah perkembangan di suatu industri dapat mempengaruhi industri lain. Salah satunya adalah *gamification*, sebuah konsep dimana elemen permainan diterapkan dalam konteks non-permainan (biworldwide.com, n.d.). Gamifikasi ini sudah diterapkan di berbagai bidang industry, mulai dari *e-commerce*, *fintech*, dan media sosial. Salah satu elemen dari gamifikasi adalah adanya *quest* atau misi. Dalam sebuah misi, pemain akan melakukan sebuah kegiatan yang sudah ditentukan sebelumnya untuk mencapai suatu tujuan (gamified.uk, n.d.). Secara umum, beberapa manfaat yang diberikan dengan adanya gamifikasi adalah keterlibatan, retensi, dan kolaborasi yang lebih baik (spinify, n.d.). Hal ini sesuai dengan *goal setting theory*, yang menyatakan bahwa sebuah tujuan akan mendorong seseorang untuk berkinerja lebih baik.

Goal setting theory sudah diaplikasikan ke berbagai bidang, antara lain olahraga, psikoterapi, kreatifitas, kepemimpinan, negosiasi, kesehatan, dan kewirausahaan. Dalam penerapan di sebuah bisnis, setiap perusahaan dengan kondisinya masing masing tentunya mempunyai tujuan yang unik bagi kondisi mereka masing masing. Sebagai contoh *financial goal*, perusahaan bisa jadi bertujuan untuk meningkatkan ROI, pendapatan, atau valuasi. Tujuan yang sama pun dapat berbeda dalam aspek penghitungannya. Untuk sebuah tujuan valuasi,

perusahaan konvensional dapat menggunakan nilai asset atau metode lain, sedangkan perusahaan *start-up* dapat menggunakan hak paten, *daily average users* atau transaksi lain (Alpha JWC, 2023; Rahmalia, 2023). Hal ini berdampak dalam sisi operasional perusahaan, perusahaan akan mendorong kinerja yang berkaitan dengan pencapaian tujuan yang diinginkan.

Financial goal dalam ruang lingkup pribadi pun dapat berbeda beda setiap orang. Seseorang dapat memiliki *financial goal* membeli rumah, sedangkan orang lain membeli mobil sebagai *financial goal*. *Financial goal* juga dapat bersifat abstrak, seperti memiliki kehidupan sejahtera tanpa hutang atau *financial freedom*. Keberagaman tipe *financial goal* ini tentu saja membuat keberagaman dalam kegiatan proses pencapaian tujuan mereka. Untuk memudahkan dalam meneliti kinerja atau kegiatan yang akan berkaitan dengan suatu tujuan, diperlukan adanya generalisasi dari sebuah *financial goal*.

Satu istilah yang dapat merangkul beragam *financial goal* menjadi satu adalah *financial well-being*. Secara umum, *financial goal* pada tingkat personal ini memenuhi satu dimensi dari *financial well-being*. *Financial well-being* ini merupakan kondisi yang bisa dibilang sebagai kebalikan dari kondisi yang dialami oleh para *generation sandwich*. Secara logika, seseorang yang sudah mencapai kesejahteraan finansial tidak memerlukan atau bergantung pada orang lain untuk kebutuhan hidupnya. Dia bahkan mempunyai kebebasan dalam memilih untuk masa depannya. Definisi ini menolak definisi dari *sandwich generation*. Sehingga seseorang yang mencapai *financial well-being* dapat keluar dari jebakan turunan *sandwich generation*. Kondisi *financial well-being* didasari oleh perilaku *financial*

behavior yang baik (Faturohman et al., 2024). Mengingat bahwa salah satu elemen dari *financial well-being* adalah pemenuhan *financial goal*, dapat ditarik penalaran induksi bahwa *financial behavior* merupakan sebuah proses yang harus dilakukan dalam mencapai *financial goal*.

Financial goal tergolong dalam teori *goal setting theory*. Sehingga dalam meneliti efek dari *financial goal*, seseorang dapat menggunakan kerangka penelitian *goal setting theory* yang dicetuskan oleh Locke & Latham pada tahun 1981. Dalam kerangka ini, dipaparkan beberapa moderator dan mekanisme yang akan mempengaruhi dampak tujuan kepada kinerja. Namun, diantara dari semua moderator yang ada, untuk tujuan dalam ruang lingkup pribadi, variable *goal commitment* dan *self-efficacy* memiliki efek yang paling dominan (E. A. Locke & Latham, 2002). Dalam konteks *financial goal* dan keuangan personal, kepercayaan akan keahlian diri untuk dapat mencapai sebuah tujuan dinamakan dengan *financial self-efficacy*. Sedangkan tingkat pengetahuan atau ketrampilan keuangan masuk kedalam dimensi *financial literacy* (Herawati et al., 2020). Oleh karena itu, penelitian ini akan mengambil variabel *financial self-efficacy* dan *goal commitment* untuk diteliti pengaruhnya kedalam hubungan *financial goal* dengan *financial behavior*.

Namun, ketiga variabel diatas saja tidak cukup untuk mendorong seseorang untuk mempunyai *financial behavior* yang baik. Beberapa model penelitian yang meneliti akan intensi seseorang berperilaku selalu memasukkan faktor pengaruh lingkungan dalam model penelitian mereka, sebut saja theory terkemuka seperti *theory of reasoned action* (TRA), *theory of planned behavior* (TPB), *social*

cognitive theory (SCT), dan *unified theory of acceptance and use of technology* (UTAUT). Oleh karena itu, faktor pengaruh lingkungan harus dimasukkan kedalam penelitian ini, untuk melihat semua perspektif dari faktor-faktor yang mempengaruhi suatu perilaku, khususnya dalam berperilaku keuangan.

Berdasarkan paparan fenomena dan uraian permasalahan diatas, penulis ingin melakukan penelitian tentang pengaruh *financial goal, dan social influence* terhadap *financial behavior* usia produktif masyarakat di Indonesia dengan *goal commitment* dan *financial self-efficacy* sebagai variabel moderasi. Oleh karena itu, penulis akan melakukan penelitian dengan judul "**PENGARUH *FINANCIAL GOAL* TERHADAP *FINANCIAL BEHAVIOR*, PENDEKATAN GOAL SETTING THEORY**". Peneliti ingin menyelidiki seberapa besar pengaruh variabel tersebut terhadap perilaku keuangan masyarakat pada usia produktif di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang sebelumnya, muncul rumusan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *financial goal specificity* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia?
2. Bagaimana pengaruh *financial goal difficulty* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia?
3. Bagaimana pengaruh *social influence* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia?

4. Bagaimana pengaruh moderasi *financial self-efficacy* pada hubungan *financial goal specificity* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia?
5. Bagaimana pengaruh moderasi *goal commitment* pada hubungan *financial goal difficulty* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian:

1. Untuk mengetahui pengaruh *financial goal specificity* pada *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia.
2. Untuk mengetahui pengaruh *financial goal difficulty* pada *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia.
3. Untuk menguji pengaruh *social influence* pada *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia.
4. Untuk mengetahui pengaruh moderasi *financial self-efficacy* pada *financial goal specificity* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia.
5. Untuk mengetahui pengaruh moderasi *goal commitment* pada *financial goal difficulty* terhadap *financial behavior* pada usia produktif masyarakat Indonesia.

1.4 Kontribusi Penelitian

1.4.1 Kontribusi Akademis

Penelitian ini bertujuan untuk dapat menjelaskan faktor yang mempengaruhi perilaku keuangan masyarakat usia produktif di Indonesia, khususnya faktor *financial goal*. Penelitian ini juga dapat menambah kajian lebih dalam untuk meneliti perilaku keuangan seseorang baik dari faktor eksternal (*social influence*) ataupun faktor internal (kepemilikan tujuan keuangan). Penulis juga meneliti akan sejauh mana pengaruh dari *financial self-efficacy* dan *goal commitment* dalam hubungan *financial goal* dengan *financial behavior*.

1.4.2 Kontribusi Praktis

Mengingat bahwa temuan dalam penelitian ini menggunakan teori yang sudah dipakai dalam peningkatan kinerja selama lebih dari 50 tahun dan sudah diaplikasikan di berbagai bidang, seperti kesehatan, psikologi, dan sebagainya. Secara praktis, penelitian ini bermanfaat di beberapa ruang lingkup, seperti personal, bisnis, dan pemerintahan.

1.4.2.1 Pengembangan Diri

Diharapkan kajian penelitian ini dapat memotivasi seseorang untuk menerapkan *financial goal* serta moderatornya untuk meningkatkan perilaku keuangan dirinya sendiri ataupun lingkungannya. Temuan pada penelitian ini menawarkan konsep *financial goal* untuk dapat diterapkan pada individu, sehingga masyarakat usia produktif yang berada dalam generasi *sandwich*, kecanduan judi online, ataupun ketergantungan pada pinjaman online dapat memperbaiki perilaku buruk mereka.

1.4.2.2 Institusi Jasa Keuangan

Financial goal dan moderatornya dapat diterapkan dalam memasarkan produk-produk keuangan perusahaan dalam rangka untuk menaikkan performa produk. Penerapan *financial goal* dalam produk keuangan dapat berbentuk *saving goals* (menabung hingga jumlah tertentu), yaitu mendorong masyarakat untuk menabung dalam pemenuhan kebutuhan, keinginan, ataupun tujuan mereka di masa depan. Secara umum, produk keuangan dalam aspek dari *financial behavior*cdapat ditingkatkan.

1.4.2.3 Pemerintah

Pemerintah dapat menggunakan penelitian ini sebagai bagian dari kajian literatur kebijakan pemerintah, sehingga dapat tercapai ekonomi yang lebih baik dari perilaku keuangan masyarakat yang meningkat. Pemerintah dapat menggunakan variabel yang berpengaruh pada *financial behavior* untuk dijadikan alat pendekatan kepada masyarakat untuk meningkatkan *financial behavior* mereka.

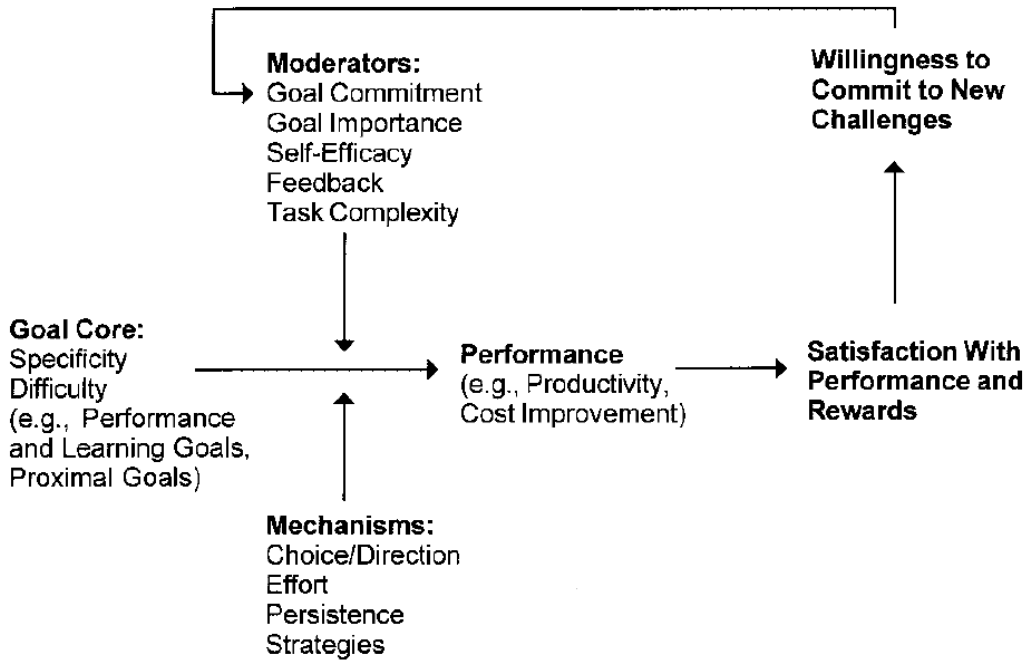
BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Goal Setting Theory

Goals atau tujuan merupakan sebuah kondisi akhir yang diinginkan dan diharapkan oleh setiap orang melalui regulasi kognitif (Ford, 1992).Tujuan mempunyai pengaruh yang nyata akan perilaku karyawan dan kinerjanya di sebuah organisasi dan praktik manajemen (E. A. Locke & Latham, 2002). Menurut (E. A. Locke et al., 1981) tujuan merupakan apa yang ingin dicapai oleh seorang individu, itu merupakan sebuah objek atau sasaran dari satu tindakan.

Konsep yang sering digunakan memiliki makna serupa dengan tujuan termasuk standar kinerja (ukuran untuk mengevaluasi kinerja), kuota (jumlah minimum pekerjaan atau produksi), norma kerja (standar perilaku yang dapat diterima yang ditetapkan oleh kelompok kerja), tugas (sebuah pekerjaan yang harus diselesaikan), objektif (sasaran akhir dari suatu tindakan atau serangkaian tindakan), tenggat waktu (batas waktu untuk menyelesaikan tugas), dan anggaran (sasaran atau batas pengeluaran) (E. A. Locke et al., 1981). Dalam sebuah organisasi, beberapa bentuk dari penerapan *goal setting* sudah diaplikasikan ke dalam operasional perusahaan, seperti *management by objectives* (MBO), *high-performance work practices* (HPWPs), *management information systems* (MIS), *benchmarking* dan tujuan spesifik lain (Lunenburg, 2011).



Gambar 3 Kerangka Goal Setting Theory

Sumber: Locke & Latham, (2002)

2.1.1 Moderator

Dalam meneliti pengaruh dari tujuan terhadap kinerja, (E. A. Locke & Latham, 2019) telah menemukan variabel moderator yang dapat mempengaruhinya, antara lain *feedback* (umpan balik), *goal commitment* (komitmen tujuan), *skills* (keahlian), dan faktor situasional.

Umpan balik sangat penting untuk efek tujuan karena memungkinkan orang untuk melacak kemajuan sehingga upaya dan strategi dapat disesuaikan untuk mencapai tujuan. Tujuan dan umpan balik bekerja lebih baik bersama-sama untuk meningkatkan kinerja daripada salah satu saja.

Moderator kedua adalah komitmen tujuan. Tujuan yang tidak seseorang komit untuk mencapainya tidak akan mempengaruhi tindakan orang tersebut. Komitmen sangat penting ketika tujuan sulit dicapai karena tujuan memerlukan lebih banyak usaha dan ketekunan ketika mengalami kemunduran. Komitmen dipengaruhi oleh nilai-nilai, termasuk insentif, dan efikasi diri.

Dua kategori utama faktor yang memfasilitasi komitmen terhadap tujuan adalah (a) faktor-faktor yang membuat pencapaian tujuan menjadi penting bagi orang, termasuk pentingnya hasil yang mereka harapkan sebagai hasil dari bekerja untuk mencapai tujuan, dan (b) keyakinan mereka bahwa mereka dapat mencapai tujuan tersebut (efikasi diri).

Moderator ketiga, yang juga dapat bekerja sebagai mediator, adalah keahlian, yaitu pengetahuan atau keterampilan. Orang tidak bisa mencapai tujuan jika mereka tidak tahu caranya.

Faktor situasional adalah moderator keempat yang dapat mempengaruhi hubungan tujuan-kinerja. Tindakan yang diarahkan oleh tujuan dapat difasilitasi atau terhambat oleh faktor lingkungan dan tingkat dukungan yang diterima individu (misalnya, orang, uang, fasilitas).

2.1.2 Mekanisme

Suatu tujuan dapat mempengaruhi kinerja melalui empat mekanisme (E. A. Locke & Latham, 2002). Pertama, tujuan akan mengarahkan perhatian dan upaya terhadap aktivitas yang relevan dengan tujuan dan menjauhkan dari aktivitas yang tidak relevan. Efek ini terjadi baik secara kognitif maupun perilaku. Kedua, tujuan

yang tinggi memberikan lebih banyak usaha dibandingkan tujuan yang rendah. Ini dapat terjadi pada tugas yang (a) secara langsung melibatkan upaya fisik; (b) melibatkan kinerja berulang dari tugas kognitif sederhana, seperti penjumlahan; (c) melibatkan usaha subjektif; dan (d) melibatkan usaha secara fisiologis. Ketiga, tujuan dapat memberikan ketekunan seiring waktu atau saat dimana suatu kinerja dikejar oleh waktu, tujuan dapat meningkatkan usaha yang lebih tinggi. Ketekunan tidak lain dan tidak bukan adalah usaha yang diberikan dengan rentang waktu yang lama (E. A. Locke et al., 1981). Keempat, tujuan mempengaruhi tindakan secara tidak langsung dengan menyebabkan munculnya penemuan, dan/atau penggunaan pengetahuan dan strategi yang relevan untuk penyelesaian tugas.

2.1.3 Financial Goal

Tujuan keuangan adalah sasaran keuangan yang ingin dicapai (Schwahn, 2023). Tujuan ini menggambarkan keadaan atau hasil keuangan yang diinginkan dan memberikan arah serta fokus dalam mencapai keadaan tersebut (Tamplin, 2024). Tujuan keuangan dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang, dan dapat bervariasi tergantung pada keadaan keuangan, prioritas, dan aspirasi individu (Insightfinancialnetwork, n.d.).

Mengingat bahwa definisi ini juga masuk kedalam ruang lingkup goal setting theory. Inti dari tujuan berisi dua aspek, yaitu *goal specificity* dan *goal difficulty*. Goal specificity merupakan isi dari tujuan. Isi dapat bervariasi, mulai dari samar-samar hingga spesifik. Aspek kedua, yakni *goal difficulty* atau tingkat kesusahan. *Goal difficulty* bersifat subjektif, yaitu tujuan dapat susah untuk satu orang dan mudah bagi orang lain (Latham & Locke, 1991).

2.1.4 Goal Commitment

Komitmen terhadap tujuan dapat didefinisikan sebagai tekad untuk berusaha mencapai tujuan tersebut dan ketekunan dalam mengejarnya seiring waktu (E. A. Locke et al., 1981). Hubungan dari tujuan dan kinerja seseorang akan terasa saat seseorang berkomitmen pada tujuannya. Dua hal yang mempengaruhi komitmen seseorang, yaitu pentingnya suatu tujuan bagi seseorang dan adanya rasa bahwa mereka bisa mencapai tujuan itu. Kedua hal tersebut merupakan *goal importance* dan *self-efficacy*. Komitmen seseorang juga dapat ditingkatkan melalui komunikasi visi seorang pemimpin, partisipasi dalam pemilihan tujuan, dan tingkat kesulitan suatu tujuan (E. A. Locke & Latham, 2002). *Goal commitment* sangatlah penting untuk adanya kinerja yang tinggi (Hollenbeck & Klein, 1987).

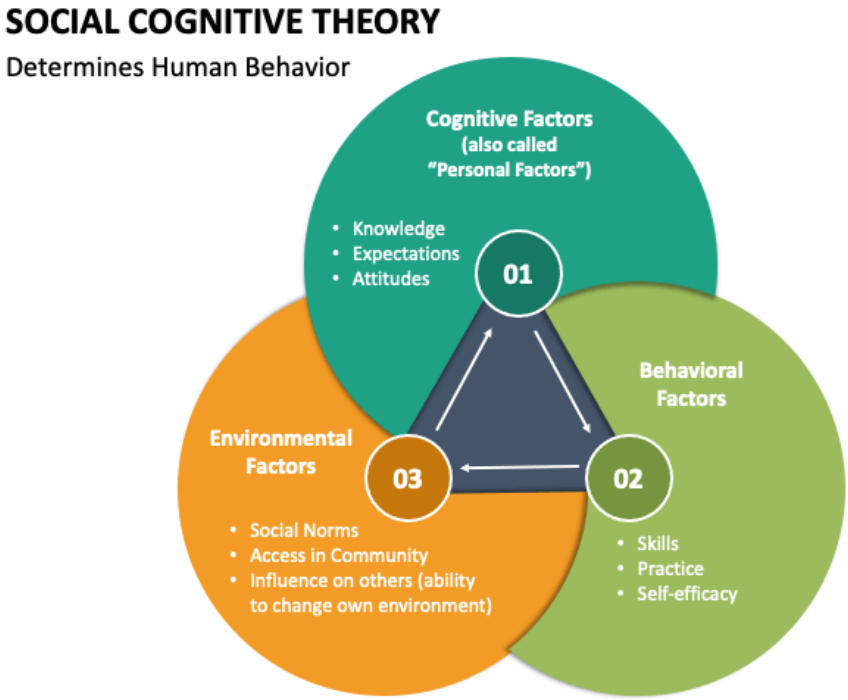
2.1.5 Financial Self-Efficacy

Self-efficacy merupakan salah satu moderator yang paling kompleks. Efek dari variabel ini tidak hanya mempengaruhi kinerja seseorang tetapi juga dapat mempengaruhi moderator lainnya, seperti penentuan tingkat kesulitan tujuan, komitmen pada tujuan, respons akan kegagalan atau umpan balik negatif, dan pemilihan strategi penyelesaian. Dalam pemilihan strategi penyelesaian tugas, selain *self-efficacy*, tingkat pengetahuan atau ketrampilan seseorang membantu dalam kinerja untuk pencapaian tujuan (E. A. Locke & Latham, 2002). Individu juga memerlukan rasa percaya diri atau keyakinan diri terhadap kemampuan mereka sendiri. Diharapkan bahwa literasi keuangan menjadi pendahulu kunci dari efikasi diri keuangan, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi perilaku keuangan (Singh et al., 2019).

2.2 Social Cognitive Theory

Social Cognitive Theory didasarkan pada proposisi bahwa proses sosial dan kognitif adalah kunci untuk memahami motivasi, emosi, dan tindakan manusia. Perspektif teori ini memandang perilaku manusia sebagai bagian dari model yang saling berinteraksi dan saling mempengaruhi dengan komponen situasi lingkungan serta komponen personal manusia, yang meliputi afeksi atau emosi dan kognisi individu (Abdullah, 2019).

Model teori SCT dari Albert Bandura menawarkan pemahaman paling baik dalam meniliti pengaruh dari pembelajaran lingkungan dalam konteks sosial dibandingkan dengan model teori lain. *Social influences* dapat dideskripsikan sebagai proses dimana seseorang secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi pemikiran, perasaan, atau tindakan orang lain (de Vries, 2017). Sehingga orang merupakan agen aktif yang tidak hanya mendorong perilaku positif tetapi juga negatif (Nickerson, 2024). Model teori ini juga melengkapi teori *goal setting theory*. Dikarenakan dalam teori ini, tujuan dapat bersifat kinerja (*performance*) ataupun pembelajaran (*learning*). Bagi mereka yang sudah mendapatkan pelatihan dan kemampuan yang diperlukan dalam melakukan suatu pekerjaan, maka tujuan dapat bersifat sebagai kinerja. Tetapi jika suatu perilaku meruapakan sesuatu yang harus dilakukan terus menerus, maka tujuan akan bersifat menjadi tujuan pembelajaran.



Gambar 4 Kerangka Social Cognitive Theory

Sumber: https://www.structural-learning.com/post/social-cognitive-theories

2.2.1 Social Influence

Social influence mengacu pada fenomena sosial dan psikologis di mana pikiran, sikap, dan perilaku individu diubah oleh tekanan sosial eksternal (Kelman, 1974). Sosialisasi adalah proses sosial yang terjadi pada individu dengan berbagai karakteristik. Pengetahuan keuangan awal berasal dari orang-orang yang berinteraksi dalam keuangan, yang disebut agen sosialisasi keuangan. Agen sosialisasi keuangan termasuk interaksi dari orang tua, teman, sekolah, dan media (Sohn et al., 2012).

Lingkungan keluarga atau orang tua adalah agen sosialisasi pertama bagi anak-anak (Lee, 2011). Keluarga dan orang tua adalah agen sosialisasi utama dalam proses pengembangan perilaku manajemen keuangan yang dilakukan secara tidak sengaja melalui pengamatan langsung atau partisipasi yang diberikan oleh keluarga (Park et al., 2013).

Definisi representatif dari pengaruh teman sebaya adalah sebagai berikut: "Pengaruh terjadi ketika seorang individu bertindak atau berpikir dengan cara yang mungkin tidak akan dia lakukan atau pikirkan, sebuah efek yang dapat diatribusikan pada pengalaman dengan teman dan afiliasi" (Laursen, 2018) .Dengan demikian, pengaruh teman sebaya didefinisikan sebagai kejadian di mana satu orang mempengaruhi, atau dipengaruhi oleh, satu atau beberapa orang lain yang memiliki usia yang sama (Laursen & Veenstra, 2021).

Dengan pesatnya perkembangan zaman, media sosial dapat menjadi media pembelajaran melalui sarana pencarian materi, sarana diskusi, dan peningkatan berpikir kritis (Rahman et al., 2023). Media sosial adalah medium di internet yang memungkinkan pengguna untuk berinteraksi, bekerjasama, berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lain dan membentuk ikatan sosial secara virtual (Nasrullah, 2015).

2.3 Financial Well-Being

Financial well-being mempunyai penjelasan sebagai sebuah kondisi dimana seseorang dapat memenuhi kewajiban keuangan saat ini dan yang akan datang, merasa aman tentang masa depan keuangan mereka, dan dapat memiliki pilihan

yang membuat mereka menikmati kehidupan. Empat telemen utama dari *financial well-being* adalah mempunyai control atas keuangan sehari hari, bisa menghadapi kesulitan keuangan, berada dalam jalur untuk meraih *financial goals*, dan kebebasan finansial dalam memilih apapun untuk menikmati kehidupan (CFPB, 2017).

Beberapa penelitian telah menginvestigasi variabel varibel yang berpengaruh pada *financial well-being*. Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa *financial behavior*, *financial literacy*, *locus of control*, faktor lingkungan, dan faktor demografik sebagai determinan dari *financial well-being* (Kumar et al., 2023). Variable *financial behavior* muncul lebih banyak dibandingkan variabel lain dan juga mempunyai pengaruh paling tinggi terhadap *financial well-being*(Kumar et al., 2023).

2.3.1 Financial Literacy

OECD secara komprehensif mendefinisikan literasi keuangan sebagai "Kombinasi dari kesadaran, pengetahuan, keterampilan, sikap, dan perilaku yang diperlukan untuk membuat keputusan keuangan yang bijaksana dan akhirnya mencapai kesejahteraan keuangan individu (OECD, 2016). Definisi lain yang sering digunakan adalah *financial literacy* sebagai kemampuan seseorang untuk mengelola informasi ekonomi dan membuat keputusan untuk perencanaan keuangan, akumulasi keuangan, pensiun, dan hutang (Lusardi & Mitchell, 2014). Empat unsur literasi keuangan antara lain, pengetahuan umum, menabung dan meminjam, asuransi, dan investasi (Chen & Volpe, 1998). Literasi keuangan juga bisa dibagi berdasarkan subjektifitasnya, yaitu literasi keuangan aktual dan persepsi

literasi keuangan. Literasi keuangan aktual akan diuji melalui pertanyaan dan persepsi literasi keuangan akan berdasarkan penilaian mereka akan diri mereka sendiri (Allgood & Walstad, 2016).

2.3.2 *Financial Behavior*

Financial behavior didefinisikan sebagai pengelolaan tabungan, pengeluaran, dan anggaran seseorang (Perry & Morris, 2005), sedangkan (Xiao, 2018) menyatakan bahwa aktivitas manusia yang terkait dengan manajemen uang tunai, tabungan, dan kredit dianggap sebagai perilaku keuangan. Dalam karya ilmiah ini, peneliti menggunakan konsep perilaku keuangan dan indikator skala pengukuran manajemen keuangan personal dari Xiao, dikarenakan relevan untuk masyarakat di kelas penghasilan *bottom 40* (Rahman et al., 2021). *Bottom 40* adalah kelas penghasilan di Malaysia yang merepresentasikan penghasilan 40% terbawah (Lim, 2023).

Konsep *cash management* yang digunakan bukanlah manajemen kas pada umumnya dan lebih banyak bersisipan dengan manajemen konsumsi, karena pada dasarnya semua manusia adalah konsumen. Konsep ini menyarankan bahwa seseorang akan lebih banyak menerapkan strategi untuk mengelola pembelanjaannya dibandingkan perilaku manajemen arus kas (Xiao, 2011). Definisi sederhana dari *savings* yang dapat diterapkan pada semua rumah tangga adalah pendapatan dikurangi konsumsi dalam satu tahun (atau periode waktu lainnya) (Browning & Lusardi, 1996) dan konsep ini diperjelas dengan adanya investasi untuk memperiapkan masa depan (Xiao, 2011). Kemudian, *credit management* menjelaskan tentang perilaku penggunaan kartu kredit, pembayaran

dan pemaksimalkan limit kartu kredit, serta pembayaran minimum setiap melakukan pinjaman. Perilaku asuransi dihubungkan dengan adanya kepunyaan akan satu asuransi yang menjaga harta, benda, dan jiwa serta menjaga kondisi keuangan ketika jatuh sakit (Xiao, 2011).

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh *Financial Goal* terhadap *Financial Behavior*

Tujuan adalah suatu hal yang diraih dari aktivitas (E. A. Locke & Latham, 2002). Mengingat bahwa *financial goal* dalam ruang lingkup personal termasuk kedalam dimensi *financial well-being* (de Vries, 2017), dan *financial well-being* dipengaruhi utamanya oleh *financial behavior* (Kumar et al., 2023). Maka penulis menarik penalaran induksi bahwa *financial behavior* merupakan proses yang harus dicapai dalam meraih *financial goal*.

Tujuan secara umum dapat mempengaruhi kinerja melalui 4 mekanisme, yaitu memberikan fungsi arahan, yaitu mengarahkan atensi pada kinerja yang relevan pada tujuan dan menjauhkan pada aktivitas yang tidak relevan pada tujuan. Tujuan juga dapat memberikan fungsi energi, memberikan efek ketekunan, dan membawa pada penemuan atau penggunaan pengetahuan dan strategi yang relevan pada aktivitas yang mendukung tujuan tersebut (E. A. Locke & Latham, 2002).

Pembangun dari sebuah tujuan adalah sifat spesifik dan sifat kesukaran. Masing masing dapat memberikan efek kepada kinerjanya secara berbeda. Sifat spesifik dapat memberikan sebuah arahan yang akan menambah konsentrasi seseorang untuk mencapai tujuan mereka (E. A. Locke & Latham, 2002). Tetapi

tujuan yang susah akan memberikan kinerja yang buruk dibandingkan tujuan yang mudah (Audia et al., 2000; Earley & Perry, 1987). Efek dari tujuan yang sangat susah akan menurunkan kinerja, berbanding terbalik dengan tujuan yang mudah atau tujuan yang "lakukan sebaik mungkin"(JONES & CALE, 1997). Dengan demikian, penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_1: *Financial goal specificity* berpengaruh positif terhadap *financial behavior*

H_2*: Financial goal difficulty* berpengaruh negatif terhadap *financial behavior*

2.4.2 Pengaruh *Social Influence* terhadap *Financial Behavior*

Social influence mengacu pada fenomena sosial dan psikologis di mana pikiran, sikap, dan perilaku individu diubah oleh tekanan sosial eksternal (Kelman, 1974). Sosialisasi adalah proses sosial yang terjadi pada individu dengan berbagai karakteristik. Pengetahuan keuangan awal berasal dari orang-orang yang berinteraksi dalam keuangan, yang disebut agen sosialisasi keuangan. Agen sosialisasi keuangan termasuk interaksi dari orang tua, teman, sekolah, dan media (Sohn et al., 2012).

Teman sebaya dan sosial media teridentifikasi memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap *financial behavior.* Dalam proses tersebut, teman sebaya dan sosial media memerankan peran penting dalam menyelesaikan permasalahan, bertukar informasi relevan dan berbagi pengetahuan, yang pada akhirnya akan meningkatkan perilaku keuangan mereka (Yanto et al., 2021). Selain itu, *financial socialization agents* terbukti dapat mempengaruhi secara positif perilaku manajemen keuangan untuk mereka yang berada dalam usia produktif di Kota

Bandung. *Financial Socialization Agents* ini terdiri dari pengaruh teman, keluarga, media, dan pendidikan yang akan mempengaruhi perilaku keuangan seperti pengeluaran, menabung, berbelanja, dan merencanakan (Firli & Dwiandari, 2023). Oleh karena itu, berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, dapat disimpulkan satu hipotesis:

H_3: *Social influence* berpengaruh positif terhadap *financial behavior*

2.4.3 Pengaruh *Financial Self-Efficacy* Memoderasi Hubungan *Financial Goal Specificity* dengan *Financial Behavior*

Dalam *Goal Setting Theory*, beberapa moderator dan mekanisme yang akan mempengaruhi dampak tujuan kepada kinerja dipaparkan. *Goal commitment*, *goal importance*, *self-efficacy*, *feedback*, dan *task complexity* merupakan moderator yang diperkenalkan. Namun, diantara dari semua moderator yang sudah ada, untuk tujuan dalam ruang lingkup pribadi, variable *goal commitment* dan *self-efficacy* memiliki efek yang paling dominan (E. A. Locke & Latham, 2002).

Self-efficacy adalah tingkat kepercayaan individu dalam kemampuan dirinya untuk mencapai tujuan (Bandura, 1982). Efek self-efficacy dapat menjaga komitmen, meningkatkan pencarian strategi terbaik, dan yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja (E. A. Locke, 1996). Dalam konteks perilaku keuangan self-efficacy adalah *financial self-efficacy*. Sehingga, dalam karya ilmiah ini yang akan meneliti tentang pengaruh *financial goal* terhadap *financial behavior*, penulis merumuskan pengaruh moderasi *financial self-efficacy* dalam hipotesis berikut:

H_4: *Financial self-efficacy* memoderasi positif hubungan *financial goal specificity* dengan *financial behavior*

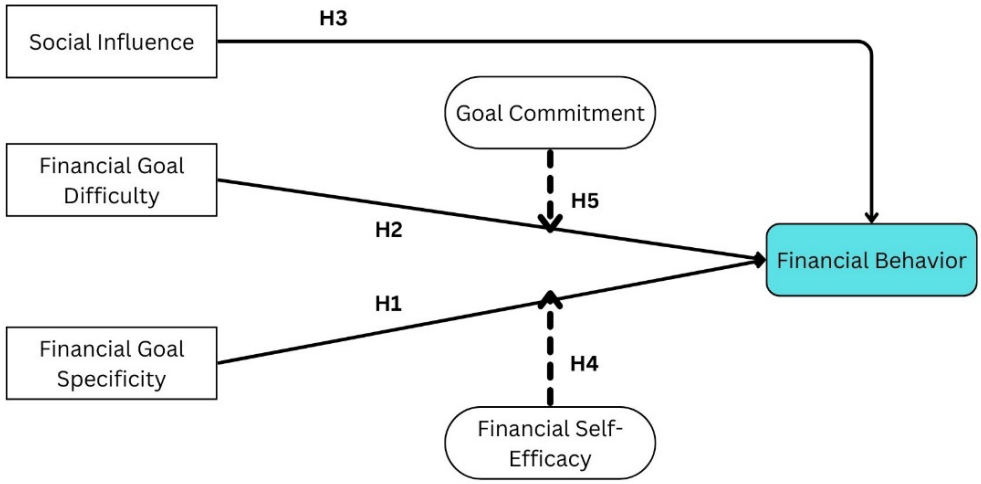
2.4.4 Pengaruh *Goal Commitment* dalam Hubungan *Financial Goal Difficulty* dengan *Financial Behavior*

Goal commitment didefinisikan sebagai determinasi untuk mencoba mencapai sebuah tujuan(Hollenbeck & Klein, 1989). Teori dari *Goal Setting Theory* menyatakan bahwa *goal commitment* akan memoderasi hubungan dari tujuan dan kinerja (Latham & Locke, 1991). Komitmen sangatlah penting saat tujaun itu susah untuk dicapai karena tujuan membutuhkan usaha dan kegigihan saat terdapat kegagalan ataupun kemunduran(E. A. Locke & Latham, 2019). Individu yang mencoba mengejar tujaun yang susah akan meningkatkan usaha untuk mencapainya, sehingga alhasil kinerja mereka yang relevan untuk mencapainya akan meningkat (E. Locke & Latham, 1990). Hubungan ini akan terus terjadi hingga tujuan terlalu sulit untuk dicapai dan disaat itulah usaha dan kinerja tidak bisa meningkat lagi (E. A. Locke & Latham, 2002). Oleh karena itu, dalam penelitian ini yang akan menginvestigasi pengaruh *financial goal* dengan *financial behavior*, penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_5: *Goal commitment* memoderasi positif hubungan *financial goal difficulty* dengan *financial behavior*

2.5 Kerangka Penelitian

Berdasarkan rangkaian hipotesis pada penjelasan sebelumnya, dapat ditentukan kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 5 Model Penelitian

Sumber: Diadaptasi dari Locke & Latham, (2002) dan Yanto et al., (2021)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan data konkrit, data berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistic sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan (Sugiyono, 2018).

Variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini meliputi tiga variabel bebas, yaitu *financial goal specificity*, *financial goal difficulty,* dan *social ifluence*. Variabel terikat penelitian ini adalah *financial behavior*. Variabel moderator dalam penilitian ini adalah *goal commitment* dan *financial self-efficacy*. Pengukuran menggunakan skala likert, melalui ini peneliti dapat membedakan sikap responden terhadap topik yang diteliti pada indikator yang terkandung didalamnya (Sekaran & Bougie, 2016).

Tabel 1 Skala Likert

No	Deskripsi Skala	Poin
1	Sangat Tidak Setuju	1
2	Tidak Setuju	2
3	Netral	3
4	Setuju	4
5	Sangat Setuju	5

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2018). Populasi pada penelitian ini adalah seluruh usia produktif masyarakat Indonesia.

3.2.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2018). Dalam penelitian ini, sampel ditentukan menggunakan teknik *non-probability sampling*, yaitu *purposive sampling*. Metode ini melibatkan pemilihan subjek berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Sampel pada penelitian ini adalah mereka yang berkewarganegaraan Indonesia, berkududukan di Pulau Jawa serta berada dalam usia produktif, yaitu yang berumur 15-65 tahun. Dalam penentuan jumlah sampel, terdapat aturan *10 times rule*, yaitu jumlah indikator dari variabel independent paling kompleks dikali 10, sehingga sampel minimal berjumlah 120 sampel dari indikator pada variabel *social influence* (12) (Hair et al., 2021). Sedangkan menurut teknik *Maximum Likelihood Estimation*, jumlah sampel minimal yang dibutuhkan pada rentang 100-200 sampel (Boomsma, 1985). Sehingga, sampel minimal yang diperlukan pada penelitian ini berkisar lebih dari 120.

3.3 Instrumen Pengumpulan Data

Data penelitian ini bersumber dari data primer yang dikumpulkan oleh penulis menggunakan pengumpulan data metode kuesioner. Kuesioner adalah instrument penelitian yang berisi berbagai pertanyaan dengan tujuan memperoleh data dari responden. Distribusi penyebaran kuesioner melalui media sosial dan media komunikasi diantaranya WhatsApp, X (twitter), Instagram, dan Line. Selain itu, tidak menutup kemungkinan untuk penyebaran dengan metode mendatangi responden untuk pengisian kuesioner.

Kuesioner ini disusun dengan dua jenis pertanyaan, yaitu pengukuran diri sendiri menggunakan skala likert untuk variabel *financial goal specificity*, *financial goal difficulty, goal commitment*, *financial self-efficacy* dan *financial behavior*. Pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini sudah diadaptasi agar lebih relevan, baik secara bahasa ataupun budaya. Peneliti juga mengumpulkan data deskriptif berupa data diri, diantaranya nama, jenis kelamin, usia, status pekerjaan, pekerjaan, status pernikahan, pendidikan terakhir, dan tingkat literasi keuangan. Pengukuran *financial literacy* menggunakan adaptasi dari instrumen pertanyaan dari Nugroho et al., (2023).

Tabel 2 Pengukuran Tingkat Literasi Keuangan

Kode	Pertanyaan	Pilihan Jawaban	
FL1	Jika anda mempunyai saldo tabungan bernilai Rp 1.000.000, dan bunga bank	a. Lebih dari Rp 1.030.000	c. Kurang dari Rp 1.030.000

	adalah 3% per tahun. Setelah 1 tahun, berapa banyak saldo tabungan anda, jika anda biarkan tanpa diambil?	b. Tepat Rp 1.030.000	
FL2	Bayangkan anda memiliki tabungan sebesar Rp 1.000.000 dengan bunga 20% per tahun dan anda tidak pernah mengambil uang atau bunga dari rekening tersebut. Setelah 5 tahun, berapa banyak uang yang akan anda miliki secara total?	a. Lebih dari Rp 2.000.000 b. Tepat Rp 2.000.000	c. Kurang dari Rp 2.000.000
FL3	Bayangkan jika bunga pada tabungan anda 3% per tahun dan inflasi 4% per tahun. Setelah 1 tahun, uang tabungan yang anda miliki bernilai?	a. Lebih dari hari ini b. Sama seperti hari ini	c. Kurang dari hari ini
FL4	Jika teman anda saat ini mendapatkan uang kaget sebesar Rp 100.000.000 dan saudara anda mendapatkan	a. Teman saya b. Saudara saya	c. Sama

	uang kaget Rp 100.000.000 3 tahun yang akan datang. Siapa yang lebih kaya dikarenakan uang kaget tersebut?		
FL5	Misalkan pada tahun 2025 pendapatan anda naik 2 kali lipat, tetapi harga semua barang juga naik 2 kali lipat. Berapa banyak barang yang bisa anda beli pada tahun 2025 dibandingkan dengan hari ini?	a. Lebih dari hari ini b. Sama seperti hari ini	c. Kurang dari hari ini
FL6	Bayangkan anda ingin membeli Handphone seharga Rp 7.000.000. Anda akan mendapatkan diskon 10% dari toko A, tetapi jika anda membeli dari toko B, anda akan mendapatkan diskon Rp 1.000.000. Dari toko mana anda akan membeli?	a. Toko A b. Toko B	

3.4 Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

3.4.1 Variabel *Financial Goal Specificity*

Sebuah *financial goal* adalah sasaran keuangan yang ingin dicapai (Schwahn, 2023).Instrumen pengukuran *financial goal specificity* ini mengambil dari penelitian Hirsch et al., (2018) yang kemudian diadaptasi menjadi 3 item indikator untuk mengukur *financial goal specificity*.

Tabel 3 Pengukuran Variabel *Financial goal Specificity*

Kode	Adaptasi
GS1	Saya mengetahui apa yang harus saya lakukan dalam kehidupan.
GS2	Saya mempunyai tujuan keuangan yang harus saya raih.
GS3	Jika saya mempunyai lebih dari satu tujuan keuangan, maka saya mengetahui mana yang lebih penting.

3.4.2 Variabel *Financial Goal Difficulty*

Sebuah tujuan yang susah adalah tujuan yang perlu mengeluarkan usaha dan atensi yang lebih dibandingkan dengan tujuan yang lebih mudah (E. A. Locke et al., 1981). Instrumen pengukuran *financial goal difficulty* ini mengambil dari penelitian Hirsch et al., (2018) yang kemudian diadaptasi menjadi 3 item indikator untuk mengukur *financial goal difficulty*.

Tabel 4 Pengukuran Variabel *Financial goal Difficulty*

Kode	Adaptasi
GD1	Saya merasa tertekan dalam mengejar tujuan keuangan saya.
GD2	Tujuan keuangan saya sangat susah untuk dicapai.
GD3	Tujuan saya seringkali meleset dari penetapan awal.

3.4.3 Variabel *Goal Commitment*

Goal commitment adalah determinansi seseorang untuk meraih tujuan (Hollenbeck & Klein, 1987). Pengukuran *goal commitment* ini mengambil instrumen dari penelitian (Hirsch et al., 2018) yang kemudian diadaptasi untuk mengukur komitmen dalam meraih *financial goal*.

Tabel 5 Pengukuran Variabel *Goal Commitment*

Kode	Adaptasi
GC1	Sejujurnya, saya tidak peduli apakah saya dapat meraih tujuan saya atau tidak*

GC2	Cukup mudah dalam membuat saya menyerah mengejar tujuan keuangan saya*
GC3	Ketidaktahuan akan apa yang harus saya hadapi dalam meraih tujuan membuat niat saya turun*
GC4	Menurut saya tujuan keuangan ini baik untuk dicapai

Tanda * menandakan pernyataan negatif, poin 1 dinilai 5, poin 2 dinilai 4, poin 3 dinilai 3, poin 4 dinilai 2, dan poin 5 dinilai 1.

3.4.4 Variabel *Social Influence*

Social influence adalah proses di mana individu menyesuaikan pendapat mereka, merevisi keyakinan, atau mengubah perilaku mereka sebagai akibat dari interaksi sosial dengan orang lain (Moussaïd et al., 2013). Pengukuran *social influence* menggunakan instrumen pengukuran dari penelitian (Khalek & Ismail, 2015) yang kemudian diadaptasi untuk mengukur pengaruh *social influence* dalam konteks *financial behavior*. *Social influence* ini terdiri dari pengaruh media sosial, orang terdekat, teman dan keluarga.

Table 1 Pengukuran Variabel Social Influence

Kode	**Adaptasi**

SI_1A	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk menabung
SI_1B	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk belanja dengan bijak
SI_1C	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk berinvestasi
SI_1D	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk merencanakan keuangan
SI_2A	Orang terdekat saya menabung
SI_2B	Orang terdekat saya belanja dengan bijak
SI_2C	Orang terdekat saya berinvestasi
SI_2D	Orang terdekat saya merencanakan keuangan
SI_3A	Teman saya menyuruh saya untuk menabung
SI_3B	Teman saya menyuruh saya untuk belanja dengan bijak

SI_3C	Teman saya menyuruh saya untuk berinvestasi
SI_3D	Teman saya menyuruh saya untuk merencanakan keuangan
SI_4A	Keluarga saya menyuruh saya untuk menabung
SI_4B	Keluarga saya menyuruh saya untuk belanja dengan bijak
SI_4C	Keluarga saya menyuruh saya untuk berinvestasi
SI_4D	Keluarga saya menyuruh saya untuk merencanakan keuangan

3.4.5 Variabel *Financial Self-Efficacy*

Financial self-efficacy mengacu pada keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk mencapai tujuan finansial (Forbes & Kara, 2010). Pengukuran *financial self-efficacy* menggunakan instrument dari Liu & Zhang, (2021) yang kemudian diadaptasi menjadi 5 item pengukuran. 5 item ini akan merefleksikan kepercayaan diri, control diri, perencanaan keuangan, kemampuan meraih tujuan keuangan, dan kemampuan menyelesaikan masalah.

Tabel 6 Pengukuran Variabel *Financial self-efficacy*

Kode	**Adaptasi**

FSE1	Saya percaya diri bahwa saya dapat mengelola keuangan saya
FSE2	Saya dapat berpegang teguh pada rencana keuangan saya, walau tiba tiba ada pengeluaran tak terduga
FSE3	Saya mempunyai keahlian dalam membuat perencanaan keuangan pribadi
FSE4	Saya mempunyai kemampuan dalam mengejar tujuan keuangan saya
FSE5	Saya dapat dengan mudah mengatasi kesulitan keuangan

3.4.6 Variabel *Financial Behavior*

Pengukuran variabel *financial behavior* menggunakan skala yang dikembangkan oleh Xiao, (2011). Skala ini mengukur 4 indikator dari *cash management, saving behavior, credit management,* dan *insurance behavior*. Indikator *credit management* tidak digunakan mengingat penetrasi kartu kredit di Indonesia yang sangat kecil. Sehingga, total ada 3 indikator yang digunakan dan 11 item pernyataan untuk mengukur *financial behavior*.

Tabel 7 Pengukuran Variabel *Financial behavior*

Kode	Adaptasi
FB1	Saya membandingkan harga Ketika membeli produk atau jasa
FB2	Saya membayar semua tagihan tepat waktu
FB3	Saya mencatat semua pengeluaran saya
FB4	Saya tidak pernah belanja melebihi budget
FB5	Saya mempunyai atau akan memiliki Tabungan darurat
FB6	Saya menabung setiap mendapatkan uang
FB7	Saya menabung untuk kebutuhan jangka panjang
FB8	Saya membeli obligasi, saham, atau instrumen investasi lain
FB9	Saya mempunyai asuransi kesehatan

FB10	Saya mempunyai asuransi untuk property saya (rumah atau mobil)
FB11	Saya mempunyai asuransi jiwa

3.5 Prosedur Analisis Data

Proses analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua bagian utama yaitu analisis deskriptif dan analisis statistik inferensial. Pada bagian pertama, peneliti melakukan analisis data secara deskriptif. Data responden dikelompokkan berdasarkan usia, jenis kelamin, status pekerjaan, pengalaman bekerja, status pernikahan dan tingkat pendapatan perbulan.

Kedua, setelah analisis deskriptif ini selesai dilakukan, peneliti melakukan analisis statistik inferensial dengan menggunakan *Structural Equation Model-Partial Least Square* (SEM-PLS). Hasil dari uji statistika ini akan membuktikan hipotesis pada penelitian ini.

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Model Pengukuran

3.6.1.1 Uji Validitas

Validitas berkaitan dengan kemampuan suatu peubah untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Validitas dalam penelitian menggambarkan derajat ketepatan alat ukur penelitian dalam mengukur isi sebenarnya yang hendak diukur. Uji validitas adalah uji yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur

yang digunakan mampu mengukur apa yang seharusnya diukur (Sitinjak & Sugiarto, 2006).

3.6.1.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah instrumen terkait sudah dapat digunakan untuk mengumpulkan data. Sebuah kuesioner disebut reliabel jika jawaban dari responden konsisten. Uji reliabilitas bertujuan memastikan bahwa jika dilakukan pengukuran ulang menggunakan indikator yang sama, hasilnya tidak berubah. Dalam penelitian ini, uji reliabilitas dilakukan menggunakan uji statistik *Cronbach Alpha* (α) dengan ketentuan, jika angka α > 0,60, instrument tersebut disebut reliabel dan jika α < 0,60, instrument tersebut disebut tidak reliabel (Sugiyono, 2009). Cronbach alpha dengan nilai > 0,50 juga dapat digunakan (Yamin & Kurniawan, 2009).

3.6.2 Uji Model Struktural

3.6.2.1 Uji Koefisien Jalur *(*Path Coefficient*)*

Uji koefisien jalur (*path coefficient*) mengukur besarnya pengaruh langsung suatu variabel eksogen terhadap variabel endogen tertentu, yang dinyatakan oleh nilai numerik dari koefisien jalur. Uji ini dilakukan untuk mengevaluasi seberapa kuat hubungan antara variabel independent dengan variabel dependen (Keneq, 2020).

3.6.2.2 Uji Koefisien Determinasi *(R-Square)*

Penelitian yang dilakukan oleh (Laily et al., 2023) menjelaskan bahwa uji koefisien determinasi digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana variabel

independen, dapat mempengaruhi variabel dependen yang akan tercermin dalam nilai R-Square. Pengujian R-Square memiliki tiga kriteria evaluasi: nilai R-Square di atas 0,75 menunjukkan model yang kuat, di bawah 0,50 menunjukkan model yang sedang, dan di bawah 0,25 menunjukkan model yang lemah (Hair et al., 2021).

3.6.2.3 Goodness of Fit (Q-Square)

Dalam penelitian ini, *goodness of fit* atau Q-Square digunakan untuk menguji kebaikan model. Studi yang dilakukan oleh Hair et al., (2021) menjelaskan bahwa Q-Square adalah indikator dari model struktural yang dihasilkan dari data sampel yang akurat, di mana tidak digunakan untuk mengestimasi model. Nilai Q-Square harus lebih besar dari nol ($Q^2 > 0$) untuk menunjukkan bahwa hubungan antara variabel independen dan variabel dependen erat. Evaluasi kebaikan model dalam penelitian ini didasarkan pada nilai standar Q-Square yang berkisar antara 0 hingga 1. Hubungan antara variabel independen dan variabel dependen dianggap erat jika nilai Q-Square mendekati 1. Sebaliknya, hubungan dianggap lemah jika nilai Q-Square mendekati 0 atau negatif.

3.6.3 Uji Hipotesis

Menurut Hair et al., (2021) Pengujian hipotesis dilakukan untuk menentukan signifikansi hubungan antar konstruk, yang dilakukan menggunakan koefisien jalur. Hipotesis penelitian dievaluasi melalui analisis P-value dan T-hitung. Nilai signifikansi harus kurang dari 5% atau 0,05 saat melakukan analisis P-value. Nilai T-tabel yang digunakan sebagai acuan untuk pengujian hipotesis adalah 1,96, kemudian analisis T-hitung dilakukan untuk membandingkan nilai T-tabel dengan T-hitung. Pengambilan keputusan terkait analisis T-hitung mengacu

pada pertimbangan berikut. Jika nilai T-hitung lebih besar dari nilai T-tabel, hal ini menunjukkan bahwa variabel independen mempengaruhi variabel dependen, yang berarti hipotesis nol (H0) ditolak dan hipotesis alternatif (Ha) diterima. Jika nilai T-hitung lebih kecil dari nilai T-tabel, hal ini menunjukkan bahwa variabel prediktor tidak mempengaruhi variabel respon, sehingga hipotesis nol (H0) diterima dan hipotesis alternatif (Ha) diterima.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Analisis

4.1.1 Statistik Deskriptif Responden

Mengawali pembahasan data, peneliti akan melakukan analisis jawaban responden terhadap pertanyaan yang ada dalam kuesioner, khususnya bagian kategori demografi responden. Terdapat 379 responden yang mengisi kuesioner. Untuk validitas responden, peneliti hanya menggunakan data dari mereka yang berdomisili di Pulau Jawa dan mempunyai tujuan keuangan. Paparan validitas responden berada dalam **Tabel 7** sebagai berikut.

Tabel 8 Syarat Valid Responden

Domisili	Riwayat Pekerjaan	Punya Tujuan Keuangan	Frekuensi	Persen
Pulau Jawa	Sudah Pernah Bekerja	Iya	242	63,85%
		Tidak	11	2,90%
	Belum Pernah Bekerja	Iya	98	25,86%
		Tidak	2	0,53%
Luar Pulau Jawa	Sudah Pernah Bekerja	Iya	16	4,22%
		Tidak	1	0,26%
	Belum Pernah Bekerja	Iya	9	2,37%
		Tidak	0	0
TOTAL RESPONDEN			379	100%

Berdasarkan tabel diatas, dapat terlihat terdapat 242 responden yang berdomisili di Pulau Jawa, sudah pernah bekerja, dan mempunyai tujuan keuangan, oleh sebab itu, penelitian ini menggunakan data dari 242 responden tersebut. Informasi demografi yang dikumpulkan diantaranya jenis kelamin, usia, status pernikahan, pendidikan terkahir, dan pekerjaan. Berdasarkan hasil penelitian, karakteristik responden dapat dilihat dalam **Tabel 8** berikut ini.

Tabel 8 Karakteristik Demografi Responden

Kategori	Sub-Kategori	Frekuensi	Persen	Tingkat Literasi Keuangan
Jenis Kelamin	Laki-Laki	139	57,44%	69,4%
	Perempuan	103	42,56%	65,2%
Usia	18-30	110	45,45%	67,7%
	31-40	45	18,60%	73,7%
	41-50	30	12,40%	65,6%
	51-60	43	17,77%	64,7%
	61-68	14	5,79%	60,7%
Status Pernikahan	Sudah Menikah	169	69,83%	68,7%
	Belum Menikah	73	30,17%	65,1%
Pendidikan Terakhir	SMA	23	9,50%	61,4%
	Diploma / Sarjana	156	64,46%	69,3%
	Master / Setara S2	51	21,07%	66,0%

Kategori	Sub-Kategori	Frekuensi	Persen	Tingkat Literasi Keuangan
	Doktor / Setara S3	13	4,96%	64,1%
Pekerjaan	Karyawan Swasta/BUMN	114	47,11%	67,2%
	ASN/TNI/Polri	63	26,03%	69,0%
	Wirausaha	57	23,55%	64,9%
	Mahasiswa	8	3,31%	70,8%
	Total	**242**	**100%**	**67,6%**

Terlihat bahwa jenis kelamin responden mayoritas laki-laki, sebanyak 139 orang dan responden perempuan sebanyak 103 orang. Untuk rentang usia didominasi oleh usia 18-30 tahun sebesar 45,04%, 31-40 tahun sebesar 18,60%, 41-50 tahun sebesar 12,81%. 51-60 tahun sebesar 17,77%, dan 61-68 tahun sebesar 5,79%. Mayoritas responden sudah menikah, yakni sebesar 69,83% dan sisanya belum menikah. Untuk kategori pendidikan, 22 responden sudah menyelesaikan pendidiakan SMA, 156 responden sudah menyelesaikan pendidikan Diploma atau Sarjana, 51 responden sudah menyelesaikan pendidikan Master atau setara S2, dan 13 responden sudah menyelesaikan pendidikan Doktor atau setara S3. Dalam kategori pekerjaan, 25,7% bekerja sebagai ASN, 47,5% bekerja sebagai karyawan swasta/BUMN, 23,6% bekerja sebagai wirausaha, dan 3,3% adalah mahasiswa. Data untuk tingkat literasi keuangan akan dijabarkan pada tabel 9 berikut:

Berdasarkan **tabel 8** diatas dapat dilihat bahwa tingkat literasi responden secara total di tingkat 67,6%. Tingkat literasi keuangan laki-laki tidak jauh berbeda dengan tingkat literasi keuangan perempuan, dan berjarak sekitar 4%. Selain itu, terlihat bahwa kelompok usia 31-40 tahun memiliki tingkat literasi keuangan tertinggi dibandingkan kelompok usia lain. Kelompok usia 18-30 menjadi tertinggi kedua di rentang 67,7%. Kelompok usia 41-50 dan 51-60 tidak jauh berbeda di angka 65,7% dan 64,7%, sedangkan kelompok usia 61-68 tertinggal jauh di tingkat 60,7%. Ketertinggalan literasi keuangan ini terjadi dikarenakan kurangnya sosialisasi dari pemerintah ataupun lingkungan mereka. Secara umum dapat diketahui bahwa setelah umur 40 tahun, tingkat literasi keuangan seseorang cukup tertinggal dan perlu diberikan sosialisasi akan pengetahuan keuangan, agar melindungi harta mereka dari penipuan-penipuan yang sering terjadi.

Dalam ruang lingkup status pernikahan, mereka yang sudah menikah mempunyai tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi dibandingkan mereka yang belum menikah. Tetapi perbedaan itu tidak terlalu ekstrem, dengan hanya berbeda 3%. Mereka yang sudah menikah sudah mempunyai tanggungan keluarga, baik suami/istri/anak dan mereka yang belum menikah bisa jadi mempunyai tanggungan keluarga seperti orang tua atau adik/kakak. Terlebih lagi mereka yang belum menikah berada di kelompok usia dibawah 30 tahun. Semua kelompok yang memiliki tanggungan terhadap keluarga akan mempelajari cara untuk mengelola keuangan dan secara tidak langsung akan meningkatkan tingkat literasi keuangan mereka.

Dalam ruang lingkup pendidikan terkakhir, hanya responden dengan pendidikan di tingkat SMA tertinggal cukup jauh sekitar 8% dari tingkat tertinggi, yaitu Diploma/Sarjana di tingkat 69%. Hal ini dapat terjadi dikarenakan kurangnya pemahaman akan pentingnya literasi keuangan, atau kurangnya rasa akan manfaat yang akan diterima jika memahami pengetahuan keuangan.

Untuk ruang lingkup pekerjaan, mahasiswa, karyawan dan ASN/TNI/Polri berada di tingkat diatas rata-rata, tingkat literasi keuangan wirausaha hanya tertinggal 2%. Secara umum, seseorang yang mempunyai pekerjaan akan belajar bagaimana untuk mengelola keuangan mereka, dan secara tidak langsung akan meningkatkan tingkat literasi keuangan mereka. Mahasiswa walau tidak mempunyai pekerjaan yang memberikan pendapatan, mempunyai tingkat literasi yang tinggi dikarenakan eksposur pada pengetahuan keuangan di sosial media dan keahlian mereka untuk mendapatkan informasi yang tidak terbatas di internet.

Secara keseluruhan, tingkat literasi keuangan tertinggi dapat terlihat pada seseorang dengan usia 31-40 tahun, berjenis kelamin laki-laki, sudah menikah, sudah lulus pendidikan sarjana, dan bekerja sebagai karyawan. Hal ini dapat dijelaskan karena, sebagai seorang laki-laki dia memiliki kewajiban untuk menafkahi keluarganya, terlebih di rentang usia 31-40 tahun, seseorang sudah mempunyai keluarga dan mempunyai anak. Dengan kewajiban yang besar, laki-laki akan terdorong untuk mengetahui bagaimana dia dapat menjaga agar keluarganya tetap ternafkahi, terjaga, serta aman secara finansial dan hal ini dapat diperoleh dengan adanya pengetahuan dari literasi keuangan.

4.1.2 Statistik Deskriptif Variabel

Statistik deskriptif dari variabel penelitian ditujukan untuk evaluasi nilai rata-rata setiap variabel. Skala likert dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi beberapa kriteria sebagai berikut:

- Skor terendah skala likert: 1
- Skor tertinggi skala likert: 5
- Interval = (5-1) / 5 = 0,8

Tabel 9 Kriteria Rata - Rata Skala Likert

Keterangan	Rentang Rata-Rata Skor Penilaian
Sangat Tidak Setuju	1,00 – 1,80
Tidak Setuju	1,81 – 2,60
Netral	2,61 – 3,40
Setuju	3,41 – 4,20
Sangat Setuju	4,21 – 5,00

4.1.2.1 Financial Goal Specificity

Menurut hasil penelitian, uji analisis deskriptif mengenai *financial goal specificity* dapat diuraikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 10 Analisis Deskriptif *Goal Specificity*

Kode	Pengukuran	Rata – Rata	Keterangan

GS1	Saya mengetahui apa yang harus saya lakukan dalam kehidupan.	4,26	Sangat Setuju
GS2	Saya mengetahui tujuan keuangan yang harus saya raih.	4,19	Setuju
GS3	Jika saya mempunyai lebih dari satu tujuan keuangan, maka saya mengetahui mana yang lebih penting.	4,16	Setuju
Rerata		4,20	Setuju

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui rata-rata jawaban responden *financial goal specificity* yaitu "Setuju" dengan rata-rata skor 4,20. Item pengukuran GS1, yaitu "Saya mengetahui apa yang harus saya lakukan dalam kehidupan" mempunyai rata-rata terbesar, yakni 4,26.

4.1.2.2 Financial Goal Difficulty

Menurut hasil penelitian, uji analisis deskriptif mengenai *financial goal difficulty* dapat diuraikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 11 Analisis Deskriptif *Goal Difficulty*

Kode	Pengukuran	Rata – Rata	Keterangan

GD1	Saya merasa tertekan dalam mengejar tujuan keuangan saya.	2,09	Tidak Setuju
GD2	Tujuan keuangan saya sangat susah untuk dicapai.	2,27	Tidak Setuju
GD3	Tujuan saya seringkali meleset dari penetapan awal.	2,33	Tidak Setuju
Rerata		**2,23**	**Tidak Setuju**

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui rata-rata jawaban responden *financial goal difficulty* yaitu "Tidak Setuju" dengan rata-rata skor 2,23. Item pengukuran GD2, yaitu "Tujuan saya seringkali meleset dari penetapan awal" mempunyai rata-rata terbesar, yakni 2,33.

4.1.2.3 Goal Commitment

Menurut hasil penelitian, uji analisis deskriptif mengenai *goal commitment* dapat diuraikan sebagai berikut.

Tabel 12 Analisis Deskriptif *Goal Commitment*

Kode	Pengukuran	Rata – Rata	Keterangan
GC1*	Sejujurnya, saya tidak peduli apakah saya dapat	1,66(4,34)	Sangat Tidak Setuju

	meraih tujuan saya atau tidak*		
GC2*	Cukup mudah dalam membuat saya menyerah mengejar tujuan keuangan saya*	1,73(4,27)	Sangat Tidak Setuju
GC3*	Ketidaktahuan akan apa yang harus saya hadapi dalam meraih tujuan membuat niat saya turun*	1,96(4,04)	Tidak Setuju
GC4	Menurut saya tujuan keuangan ini baik untuk dicapai	4,31	Sangat Setuju
Rerata		**4,24**	**Sangat Setuju**

Tanda * menyatakan bahwa item pertanyaan bersifat *reverse coded,* sehingga nilai 1 dinilai 5, 2 dinilai 4, 3 dinilai 3, 4 dinilai 2, dan 5 dinilai 1. Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui rata-rata jawaban responden goal commitment yaitu "Setuju" dengan rata-rata skor 4,24. Item pengukuran GC4, yaitu "Menurut saya tujuan keuangan ini baik untuk dicapai" mempunyai rata-rata terbesar, yakni 4,31.

4.1.2.4 Social Influence

Menurut hasil penelitian, uji analisis deskriptif mengenai *social influence* dapat diuraikan dalam tabel berikut ini

Tabel 13 Analisis Deskriptif Social Influence

Kode	Pengukuran	Rata-Rata	Keterangan
SI1A	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk menabung	3,43	Setuju
SI1B	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk belanja dengan bijak	3,50	Setuju
SI1C	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk berinvestasi	3,60	Setuju
SI1D	Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk merencanakan keuangan	3,58	Setuju
SI2A	Orang terdekat saya menabung	3,55	Setuju

SI2B	Orang terdekat saya belanja dengan bijak	3,53	Setuju
SI2C	Orang terdekat saya berinvestasi	3,51	Setuju
SI2D	Orang terdekat saya merencanakan keuangan	3,60	Setuju
SI3A	Teman saya menyuruh saya untuk menabung	3,40	Netral
SI3B	Teman saya menyuruh saya untuk belanja dengan bijak	3,38	Netral
SI3C	Teman saya menyuruh saya untuk berinvestasi	3,45	Setuju
SI3D	Teman saya menyuruh saya untuk merencanakan keuangan	3,34	Netral
SI4A	Keluarga saya menyuruh saya untuk menabung	3,81	Setuju
SI4B	Keluarga saya menyuruh saya untuk belanja dengan bijak	3,79	Setuju
SI4C	Keluarga saya menyuruh saya untuk berinvestasi	3,64	Setuju

SI4D	Keluarga saya menyuruh saya untuk merencanakan keuangan	3,86	Setuju
Rerata		3,56	Setuju

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui rata-rata jawaban responden *social influence* yaitu "Setuju" dengan rata-rata skor 3,56. Item pengukuran SI4D, yaitu "Keluarga saya menyuruh saya untuk merencanakan keuangan" mempunyai rata-rata terbesar, yakni 3,86.

4.1.2.5 Financial Self Efficacy

Menurut hasil penelitian, uji analisis deskriptif mengenai *financial self-efficacy* dapat diuraikan dalam berikut ini.

Tabel 14 Analisis Deskriptif *Financial self-efficacy*

Kode	Adaptasi	Rata – Rata	Nilai
FSE1	Saya percaya diri bahwa saya dapat mengelola keuangan saya	4,17	Setuju
FSE2	Saya dapat berpegang teguh pada rencana keuangan saya, walau tiba tiba ada pengeluaran tak terduga	3,99	Setuju

FSE3	Saya mempunyai keahlian dalam membuat perencanaan keuangan pribadi	3,83	Setuju
FSE4	Saya mempunyai kemampuan dalam mengejar tujuan keuangan saya	3,91	Setuju
FSE5	Saya dapat dengan mudah mengatasi kesulitan keuangan	3,85	Setuju
Rerata		**3,95**	**Setuju**

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui rata-rata jawaban responden *financial self-efficacy* yaitu "Setuju" dengan rata-rata skor 3,95. Item pengukuran FSE_1, yaitu "Saya percaya diri bahwa saya dapat mengelola keuangan saya" mempunyai rata-rata terbesar, yakni 4,17.

4.1.2.6 Financial Behavior

Menurut hasil penelitian, uji analisis deskriptif mengenai *financial behavior* dapat diuraikan dalam berikut ini.

Tabel 15 Analisis Deskriptif *Financial behavior*

Kode	Adaptasi	Rata -Rata	Keterangan

FB1	Saya membandingkan harga ketika membeli produk atau jasa	4,24	Sangat Setuju
FB2	Saya membayar semua tagihan tepat waktu	4,21	Sangat Setuju
FB3	Saya mencatat semua pengeluaran saya	3,78	Setuju
FB4	Saya tidak pernah belanja melebihi budget	3,77	Setuju
FB5	Saya mempunyai atau akan memiliki tabungan darurat	4,14	Setuju
FB6	Saya menabung setiap mendapatkan uang	3,99	Setuju
FB7	Saya menabung untuk kebutuhan jangka panjang	4,15	Setuju
FB8	Saya membeli obligasi, saham, atau instrumen investasi lain	3,72	Setuju
FB9	Saya mempunyai asuransi Kesehatan yang dapat diandalkan	3,82	Setuju

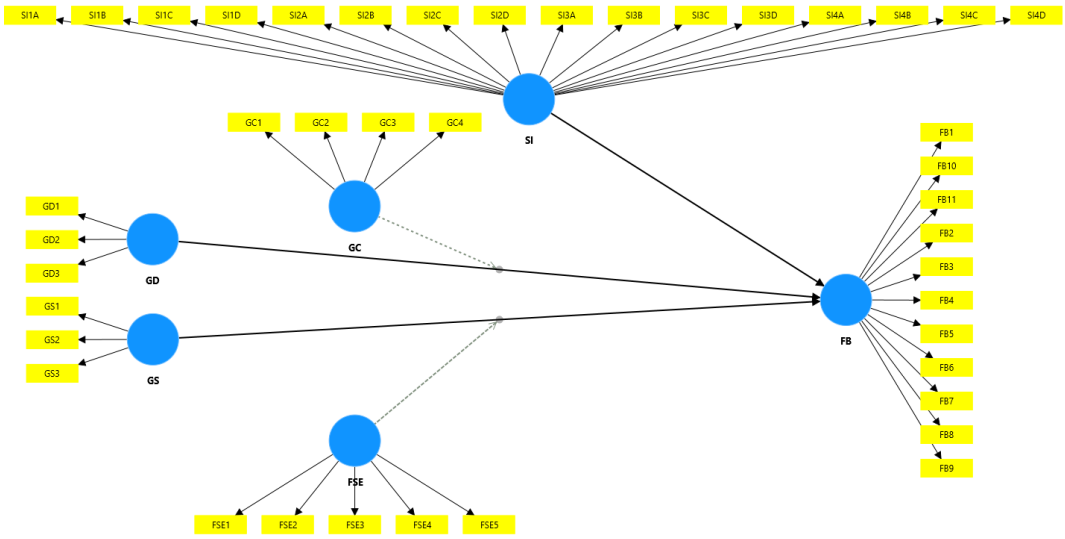
FB10	Saya mempunyai asuransi untuk property saya (rumah atau mobil)	3,11	Netral
FB11	Saya mempunyai asuransi jiwa	3,50	Setuju
Rerata		**3,85**	**Setuju**

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui rata-rata jawaban responden *financial behavior* yaitu "Setuju" dengan rata-rata skor 3,85. Item pengukuran FB_1, yaitu "Saya membandingkan harga ketika membeli produk atau jasa" mempunyai rata-rata terbesar, yakni 4,24.

4.1.3 Hasil Pengujian Model Pengukuran Refleksif

4.1.3.1 Uji Validitas Konvergen Awal

Berdasarkan hasil penelitian, hasil uji validitas konvergen ditampilkan pada **Gambar 6** berikut ini.



Gambar 6 Model Pengukuran Awal

Berdasarkan gambar di atas, data uji validitas konvergen dapat dideskripsikan dalam bentuk *Outer Loading* pada **Tabel 16** dan *Reliability Cronbach Alpha* dan *AVE value* pada **Tabel 17** sebagai berikut.

Tabel 16 *Outer loading* Model Pengukuran Awal

	FB	FSE	GC	GD	GS	SI	GC x GD	FSE x GS
FB1	0.370							
FB10	0.619							
FB11	0.497							
FB2	0.444							
FB3	0.722							
FB4	0.632							
FB5	0.755							
FB6	0.689							
FB7	0.626							
FB8	0.686							
FB9	0.651							
FSE1		0.771						
FSE2		0.729						
FSE3		0.768						
FSE4		0.709						
FSE5		0.768						
GC1			0.769					
GC2			0.747					
GC3			0.783					
GC4			-0.109					
GD1				0.743				
GD2				0.754				
GD3				0.812				
GS1					0.844			
GS2					0.828			
GS3					0.840			
SI1A						0.682		
SI1B						0.727		
SI1C						0.661		
SI1D						0.705		
SI2A						0.716		
SI2B						0.723		

SI2C						0.730		
SI2D						0.742		
SI3A						0.654		
SI3B						0.622		
SI3C						0.617		
SI3D						0.598		
SI4A						0.724		
SI4B						0.762		
SI4C						0.742		
SI4D						0.820		
FSE x GS								1.000
GC x GD							1.000	

Sumber: Data primer diolah (2024)

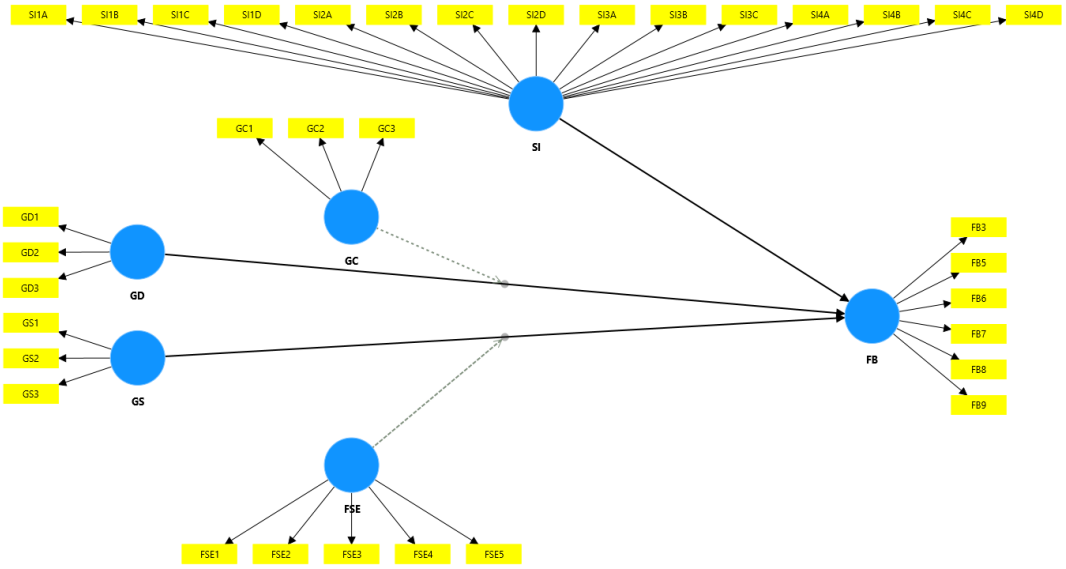
Tabel 17 *Reliability* Awal

	Cronbach's alpha	**Composite reliability (rho_a)**	**Composite reliability (rho_c)**	**Average variance extracted (AVE)**
FB	0.832	0.852	0.868	0.383
FSE	0.805	0.809	0.865	0.562
GC	0.552	0.612	0.683	0.444
GD	0.666	0.685	0.814	0.594
GS	0.796	0.831	0.876	0.702
SI	0.935	0.947	0.940	0.495

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan data di atas, banyak indikator tidak memenuhi kriteria minimum *outer loadings* > 0,5. Beberapa variabel juga tidak memenuhi kriteria reliability, melihat nilai AVE < 0,5 dan cronbach alpha < 0,5. Sehingga diperlukan perbaikan model penelitian dengan cara menghilangkan indikator yang bermasalah.

4.1.3.2 Uji Validitas Konvergen Perbaikan



Gambar 7 Model Pengukuran Perbaikan

Dalam model perbaikan ini, indikator GC4, SI3D, FB1, FB2, FB4, FB10, dan FB 11 dihapus untuk mendapatkan nilai validitas dan reliabilitas yang lebih baik. Model perbaikan ini memiliki nilai dari *outer loading* yang dapat dilihat pada **Tabel 19** dan *reliability* pada **Tabel 20.**

Tabel 18 *Outer Loading* Perbaikan

	FB	FSE	GC	GD	GS	SI	GC x GD	FSE x GS
FB3	0.726							
FB5	0.795							
FB6	0.753							
FB7	0.716							
FB8	0.704							
FB9	0.617							
FSE1		0.772						
FSE2		0.722						
FSE3		0.769						
FSE4		0.710						
FSE5		0.770						

GC1			0.817					
GC2			0.778					
GC3			0.747					
GD1				0.748				
GD2				0.758				
GD3				0.806				
GS1					0.847			
GS2					0.827			
GS3					0.838			
SI1A						0.691		
SI1B						0.735		
SI1C						0.684		
SI1D						0.719		
SI2A						0.721		
SI2B						0.726		
SI2C						0.728		
SI2D						0.736		
SI3A						0.655		
SI3B						0.627		
SI3C						0.626		
SI4A						0.719		
SI4B						0.757		
SI4C						0.722		
SI4D						0.810		
GC x GD							1.000	
FSE x GS								1.000

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan hasil uji *outer loading*, hampir semua indikator memenuhi kriteria minimum *outer loading* > 0,70 dan terdapat indikator yang masih dibawah 0,7. Namun indikator yang berada dalam rentang 0,5 - 0,7 masih dapat diperhitungkan dengan mempertimbangkan reliabilitas yang ada dari sisi AVE.

Tabel 19 Reliabilitas Perbaikan

	Cronbach's alpha	**Composite reliability (rho_a)**	**Composite reliability (rho_c)**	**Average variance**

				extracted (AVE)
FB	0.814	0.821	0.866	0.520
FSE	0.805	0.811	0.865	0.561
GC	0.681	0.685	0.824	0.610
GD	0.666	0.680	0.815	0.595
GS	0.796	0.835	0.875	0.701
SI	0.931	0.941	0.939	0.507

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel memenuhi nilai minimum AVE > 0,50 dan dinyatakan valid.

4.1.3.3 Uji Validitas Diskriminan

Pengujian validitas diskriminan didasarkan pada *Fornell – Larcker Criterion* dan *Cross Loadings*. **Tabel 21** menunjukkan hasil pengukuran berdasarkan *Fornell – Larcker Criterion*

Tabel 20 *Fornell-Larcker Criterion*

	FB	FSE	GC	GD	GS	SI
FB	0.721					
FSE	0.706	0.749				
GC	0.238	0.297	0.781			
GD	-0.498	-0.531	-0.160	0.771		
GS	0.194	0.167	0.090	-0.049	0.837	
SI	0.251	0.122	0.032	-0.030	0.100	0.712

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa hasil setiap variabel memiliki nilai yang lebih besar daripada variabel dibawahnya. Misalnya nilai FB (*Financial behavior*) memiliki nilai 0,708 lebih besar dibandingkan variabel dibawahnya, sebagai contoh baris GC pada nilai 0,563. Begitupun dengan nilai FL (*financial literacy*) dengan nilai 0,718, variabel FSE dengan nilai 0,752, variabel GC dengan

nilai 0,809, variabel GD dengan nilai 0,794 dan variabel GS dengan nilai 0,824. Masing masing dari variabel tersebut memiliki nilai terbesar pada kolomnya. Pengukuran selanjutnya pada **Tabel 22** merupakan hasil dari *cross loading*.

Tabel 21 *Cross Loading*

	FB	FSE	GC	GD	GS	SI	GC x GD	FSE x GS
FB3	0.726	0.560	0.124	-0.383	0.107	0.142	-0.110	-0.106
FB5	0.795	0.569	0.205	-0.445	0.168	0.214	-0.039	-0.190
FB6	0.753	0.474	0.148	-0.304	0.132	0.283	-0.099	-0.250
FB7	0.716	0.410	0.111	-0.253	0.234	0.194	-0.060	-0.166
FB8	0.704	0.575	0.212	-0.403	0.078	0.149	-0.056	-0.174
FB9	0.617	0.425	0.225	-0.327	0.142	0.100	-0.086	-0.189
FSE1	0.569	0.772	0.240	-0.402	0.169	0.044	-0.129	-0.158
FSE2	0.451	0.722	0.209	-0.280	0.068	0.128	-0.059	-0.107
FSE3	0.544	0.769	0.237	-0.418	0.123	0.071	-0.136	-0.020
FSE4	0.471	0.710	0.249	-0.332	0.224	0.079	-0.076	-0.115
FSE5	0.588	0.770	0.186	-0.522	0.049	0.142	-0.081	-0.181
GC1	0.203	0.265	0.817	-0.128	0.086	0.098	0.072	-0.028
GC2	0.169	0.192	0.778	-0.112	0.108	0.073	0.080	-0.007
GC3	0.184	0.234	0.747	-0.134	0.019	-0.100	0.055	-0.047
GD1	-0.365	-0.370	-0.043	0.748	-0.088	-0.044	0.178	0.148
GD2	-0.304	-0.312	-0.073	0.758	-0.027	-0.065	0.221	0.058
GD3	-0.456	-0.509	-0.223	0.806	-0.005	0.021	0.061	0.219
GS1	0.199	0.191	0.173	-0.134	0.847	0.042	-0.051	-0.247
GS2	0.110	0.066	0.025	-0.018	0.827	0.072	0.035	-0.196
GS3	0.154	0.126	-0.014	0.063	0.838	0.146	-0.017	-0.230
SI1A	0.192	0.094	0.035	-0.021	-0.015	0.691	0.084	-0.065
SI1B	0.197	0.120	0.064	-0.054	0.079	0.735	0.056	-0.098
SI1C	0.160	0.056	0.014	0.049	0.060	0.684	0.039	-0.105
SI1D	0.156	0.080	0.018	0.104	0.143	0.719	0.078	-0.093
SI2A	0.198	0.069	0.001	-0.087	0.135	0.721	0.045	-0.103
SI2B	0.144	0.101	0.051	-0.024	0.113	0.726	0.091	0.003
SI2C	0.192	0.141	0.025	-0.023	0.153	0.728	0.002	-0.059
SI2D	0.138	0.119	0.044	-0.058	0.184	0.736	-0.020	-0.070
SI3A	0.147	-0.025	-0.038	0.006	0.037	0.655	0.006	0.004
SI3B	0.089	0.002	0.035	0.006	0.157	0.627	0.005	-0.055
SI3C	0.044	-0.067	-0.021	0.047	0.185	0.626	-0.034	-0.001
SI4A	0.137	0.001	-0.056	0.014	-0.078	0.719	0.043	-0.035
SI4B	0.174	0.100	0.034	-0.031	0.002	0.757	0.059	-0.075

SI4C	0.266	0.163	0.051	-0.079	0.049	0.722	0.015	-0.051
SI4D	0.231	0.122	0.020	-0.039	0.019	0.810	0.026	-0.107
GC x GD	-0.102	-0.131	0.088	0.184	-0.023	0.051	1.000	-0.130
FSE x GS	-0.247	-0.157	-0.036	0.197	-0.273	-0.092	-0.130	1.000

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa setiap variabel memiliki nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan indikator variabel lainnya. Oleh karena itu, secara diskriminan, semua variabel penelitian dinyatakan valid.

4.1.3.4 Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini didasarkan pada nilai *Cronbach Alpha* dan *Composite Reliability.*

Tabel 22 Uji Reliabilitas

	Cronbach's alpha	**Composite reliability (rho_a)**	**Composite reliability (rho_c)**
FB	0.814	0.821	0.866
FSE	0.805	0.811	0.865
GC	0.681	0.685	0.824
GD	0.666	0.680	0.815
GS	0.796	0.835	0.875
SI	0.931	0.941	0.939

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa variabel FB, FSE, GC, GD, GS, dan SI memenuhi nilai *cronbach's alpha* ≥ 0,6 dan nilai *composite reliability* ≥ 0,60 dan dinyatakan reliabel.

4.1.4 Hasil Pengujian Model Pengukuran Formatif

Pengujian ini dilakukan dengan melihat nilai toleransi setiap indikator (VIF). Dalam hal ini nilai harus lebih tinggi dari 0,20 dan lebih rendah dari 5. Jika tidak, maka dipertimbangkan untuk menghilangkan indikator, menggabungkan indikator menjadi satu indeks, atau menciptakan konstruksi tingkat tinggi untuk mencapai masalah kolinearitas.

Tabel 23 Hasil Uji VIF

	VIF
FB3	1.686
FB5	1.823
FB6	1.803
FB7	1.694
FB8	1.546
FB9	1.430
FSE1	1.613
FSE2	1.541
FSE3	1.629
FSE4	1.475
FSE5	1.562
GC1	1.394
GC2	1.396
GC3	1.238
GD1	1.296
GD2	1.403
GD3	1.247
GS1	1.415
GS2	2.161
GS3	2.035
SI1A	2.568
SI1B	2.615
SI1C	2.524
SI1D	2.381
SI2A	2.417
SI2B	2.587
SI2C	2.833
SI2D	2.547

SI3A	3.097
SI3B	3.201
SI3C	2.176
SI4A	4.030
SI4B	3.906
SI4C	2.439
SI4D	4.936
GC x GD	1.000
FSE x GS	1.000

Sumber: Data primer diolah (2024)

Dapat diketahui dari **tabel 24**, seluruh nilai toleransi setiap indikator (VIF) lebih tinggi dari 0,20 dan kurang dari nilai 5. Sehingga dapat dikatakan bahwa seluruh variabel memenuhi syarat dan dapat diterima untuk digunakan serta tidak ada masalah dalam uji kolinearitas antar indikator.

4.1.5 Hasil Analisis Model Struktural

Analisis struktur model dilakukan melalui lima tes pengujian, yaitu *path coefficient* (pengujian jalur koefisien), *coefficient determination* (determinasi koefisien R^2), *T-test bootstrapping*, *effect size*, dan *goodness of fit* (relevansi prediktif /Q^2)

4.1.5.1 Uji *Coefficient Determination* (R^2)

Berdasarkan hasil uji penelitian, uji R^2 ditampilkan pada **Tabel 25** sebagai berikut.

Tabel 24 Hasil Uji *Coefficient Determination*

	R-square	R-square adjusted
FB	0.563	0.550

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa variabel FB (*financial behavior*) mempunyai nilai R-square 0,563 yang dimana variabel FB mendapatkan pengaruh 56% dari variabel *financial self-efficacy*, *goal commitment*, *financial goal difficulty*, *financial goal specificity*, *social influence* dan moderasi dari *goal commitment* dan *financial self-efficacy*.

4.1.5.2 Uji *Effect* (f^2)

Pengujian ini dilakukan untuk memprediksi pengaruh variabel tertentu terhadap variabel lainnya dalam struktur model dengan nilai ambang batas sekitar 0,02 untuk pengaruh kecil, 0,15 untuk menengah, dan 0,35 untuk pengaruh besar. Hasil uji *effect* dapat dilihat pada **Tabel 26** sebagai berikut.

Tabel 25 Hasil Uji *Effect*

	FB
FSE	0.469
GC	0.002
GD	0.041
GS	0.004
SI	0.059
GC x GD	0.001
FSE x GS	0.020

Sumber: Data primer diolah (2024)

Hasilnya menunjukkan bahwa pengujian f^2 terhadap 7 jalur untuk *financial behavior* variabel *financial self-efficacy* memiliki pengaruh besar, variabel *social influence*, dan *goal difficulty* memiliki pengaruh kecil.

4.1.5.3 Uji *Goodness of Fit* (Q^2)

Pengujian ini dilakukan untuk mengevaluasi seberapa baik model menjelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen.

Berdasarkan hasil penelitian, nilai Q-square ditampilkan pada **Tabel 27** sebagai berikut.

Tabel 26 Hasil Uji Goodness of Fit

	Q^2predict
FB3	0.292
FB5	0.349
FB6	0.250
FB7	0.163
FB8	0.326
FB9	0.186

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan hasil pengujian Q-square yang terdapat pada tabel di atas, terlihat bahwa kedua variabel dependepen, yaitu *financial behavior* dan *financial self-efficacy* memiliki nilai Q^2 yang lebih besar dari nol (Q^2 >0). Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel dependen tersebut memiliki kemampuan untuk melakukan prediksi.

4.1.5.4 Uji Hipotesis

Berdasarkan hasil penelitian, hasil uji *path coefficient* ditampilkan pada **Tabel 28** sebagai berikut.

Tabel 27 Hasil Uji *Path Coefficients*

Hipotesis		Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (|O/STDEV|)	P values
No	**Jalur**					
H1	**GS -> FB**	0.045	0.048	0.044	1.023	0.306
H2	**GD -> FB**	-0.162	-0.164	0.056	2.912	0.004
H3	**SI -> FB**	0.163	0.175	0.050	3.246	0.001

Hipotesis		Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (|O/STDEV|)	P values
No	**Jalur**					
H4	**FSE x GS -> FB**	-0.071	-0.066	0.048	1.497	0.134
H5	**GC x GD -> FB**	-0.022	-0.014	0.054	0.404	0.686
	FSE -> FB	0.564	0.559	0.049	11.445	0.000
	GC -> FB	0.034	0.043	0.050	0.677	0.498

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa semua hipotesis yang berkaitan langsung dianggap valid dan signifikan. Hasil uji hipotesesis dijelaskan sebagai berikut.

1. Hasil uji hipotesis 1 menghasilkan $H0_1$ diterima / HA_1 ditolak, ini menunjukkan bahwa *financial goal specificity* tidak berpengaruh kepada *financial behavior* secara signifikan. Terbukti nilai P-value lebih dari 0.05 (P-Value > 0,05) yakni 0.306 dan nilai T-Value kurang dari 1,96 (T-Value < 1,96) yakni 1,023. **Dapat disimpulkan hipotesis 1 (H1) ditolak.**
2. Hasil uji hipotesis 2 menghasilkan $H0_2$ ditolak / HA_2 diterima, ini menunjukkan bahwa *financial goal difficulty* berpengaruh kepada *financial behavior* secara negatif dan signifikan. Terbukti nilai P-value kurang dari 0.05 (P-Value < 0,05) yakni 0.004 dan nilai T-Value lebih dari 1,96 (T-Value > 1,96) yakni 2,912. **Dapat disimpulkan hipotesis 2 (H2) diterima.**
3. Hasil uji hipotesis 3 menghasilkan $H0_2$ ditolak / HA_2 diterima, ini menunjukkan bahwa *social influence* berpengaruh kepada *financial*

behavior secara positif dan signifikan. Terbukti nilai P-value kurang dari 0.05 (P-Value < 0,05) yakni 0.001 dan nilai T-Value lebih dari 1,96 (T-Value > 1,96) yakni 3,246. **Dapat disimpulkan hipotesis 3 (H3) diterima**

4. Hasil uji hipotesis 4 menghasilkan $H0_4$ ditolak / HA_4 diterima, ini menunjukkan bahwa variabel *financial self-efficacy* tidak memoderasi hubungan *financial goal specificity* dengan *financial behavior* secara signifikan. Terbukti nilai P-value lebih dari 0.05 (P-Value > 0,05) yanki 0.134 dan nilai T-Value kurang dari 1,96 (T-Value < 1,96) yakni 1,497. **Dapat disimpulkan hipotesis 4 (H4) diterima.**
5. Hasil uji hipotesis 5 menghasilkan $H0_5$ diterima / HA_5 ditolak, ini menunjukkan bahwa variabel *goal commitment* tidak memoderasi hubungan *financial goal difficulty* dengan *financial behavior* secara signifikan. Terbukti nilai P-value lebih dari 0.05 (P-Value > 0,05) yanki 0.686 dan nilai T-Value kurang dari 1,96 (T-Value < 1,96) yakni 0,404. **Dapat disimpulkan hipotesis 5 (H5) ditolak.**

4.2 Pembahasan dan Diskusi Hasil

4.2.1 Pengaruh *Financial Goal Specificity* terhadap *Financial Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *financial goal specificity* tidak berpengaruh secara signifikan pada variabel *financial behavior*. Ini berarti, tingkat spesifik sebuah tujuan tidak dapat meningkatkan perilaku keuangan seseorang. Terdapat beberapa penjelasan yang muncul dalam hal ini. Tujuan keuangan merupakan tujuan yang mempunyai banyak cara untuk dicapai. Tujuan

keuangan yang spesifik bisa jadi tidak hanya diraih dengan cara berperilaku keuangan yang baik. Responden pada penelitian ini adalah seseorang yang sudah bekerja. Oleh karena itu, mereka bisa jadi condong untuk bekerja lebih keras untuk dapat mencapai tujuan keuangan mereka. Dengan kerja keras yang mereka lakukan, mereka akan mendapatkan imbalan yang lebih besar dari tempat mereka bekerja. Rasa aman bahwa mereka akan terus berpenghasilan dapat memberikan mereka perasaan bahwa mereka tidak perlu berperilaku keuangan yang baik untuk dapat meraih tujuan keuangan mereka.

Dalam penelitian ini tujuan keuangan spesifik tidak diukur dalam waktu pencapaian tujuan mereka. Tujuan keuangan yang lebih lama untuk dicapai bisa jadi akan mengurangi minat seseorang untuk berperilaku keuangan yang baik, dikarenakan tidak adanya *feedback* langsung yang mereka dapatkan ataupun kurangannya kedisiplinan yang baik. Mengingat bahwa mayoritas responden berusia lebih dari 30 tahun, tujuan keuangan mereka sudah lebih condong kearah jangka panjang dan bukan lagi jangka pendek seperti pembelian smartphone baru atau menabung untuk uang berlibur. Hal ini bukan berarti bahwa mayoritas responden tidak menabung, tetapi lebih kepada, mayoritas sudah mempunyai tabungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan yang mendadak atau keinginan yang tiba-tiba. Terlebih tujuan jangka pendek dapat dicapai dengan mengikuti jalan yang lebih efektif, yaitu bekerja lebih keras. Argumen ini berdasarkan pada hasil penelitian bahwa tujuan jangka panjang dan spesifik dapat mengurangi efek dari *goal-setting* (Kanfer & Ackerman, 1989).

Jika dilihat secara mendasar, hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian penelitian yang dilakukan oleh Hirsch et al., (2018) dan Lunenburg, (2011), bahwa *goal specificity* dapat meningkatkan kinerja. Tetapi jika diinvestigasi lebih dalam lagi, hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wood & Locke, (1990), yang menyatakan bahwa tujuan spesifik tidak berpengaruh pada kinerja saat pekerjaan tersebut bersifat kompleks.

4.2.2 Pengaruh *Financial Goal Difficulty* terhadap *Financial Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *financial goal difficulty* memiliki pengaruh negatif dan signifikan dalam hubungannya dengan *financial behavior*. Efek negatif ini berasal dari adanya rasa frustasi, kehilangan motivasi, atau adanya suatu rasa bahwa tujuan akan sulit dicapai. Sebagai hasilnya, seseorang akan merasa lelah secara mental untuk meraih tujuan keuangan mereka. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa dalam konteks mencapai tujuan keuangan, tujuan keuangan yang susah dapat memiliki efek negatif.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Locke et al., (1981), bahwa tujuan yang susah dapat menyebabkan kinerja terkait dengan pencapaian tujuan menurun dibandingkan tujuan yang mudah, jika tidak mempunyai strategi penyelesaian rintangan yang baik. Penelitian lain yang mendukung hasil berasal dari Oldham, (1975) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh negatif dan signifikan dari *goal difficulty* terhadap kinerja yang relevan.

4.2.3 Pengaruh *Social Influence* terhadap *Financial Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *social influence* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *financial behavior* seseorang. Penelitian ini membuktikan teori dari *social cognitive theory*, bahwasanya pengaruh sosial memainkan peran penting dalam perilaku seseorang melalui interaksi, motivasi, proses pembelajaran dan cognitive mereka. *Social cognitive theory* juga menekankan bahwa manusia akan selalu belajar dan mengadaptasi perilaku di sekitar mereka. Sebagai contoh, seseorang yang berada dalam lingkungan yang suka berinvestasi akan memiliki kecenderungan untuk berinvestasi pula. Penelitian ini memberikan hasil bahwa pengaruh lingkungan yang terdiri dari pengaruh media online, teman, orang terdekat dan orang tua terbukti memberikan pengaruh positif terhadap perilaku keuangan seseorang.

Hasil ini didukung oleh penelitian dari Yanto et al., (2021), yang menyatakan bahwa pengaruh media dan teman dapat meningkatkan perilaku keuangan seseorang. Penelitian di Semarang juga menemukan bahwa sosialisasi keuangan yang berasal dari orang tua, pendidikan, teman, dan media dapat meningkatkan perilaku keuangan seseorang (Ameliawati & Setiyani, 2018). Hasil penelitian ini juga didukung bahwa pengaruh dari orang tua dapat meningkatkan perilaku keuangan seseorang (Khawar & Sarwar, 2021).

4.2.4 Pengaruh Moderasi *Financial Self-Efficacy* terhadap Hubungan *Financial Goal Specificity* dengan *Financial Behavior*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *financial self-efficacy* tidak memoderasi hubungan antara *financial goal specificity* dengan *financial behavior*.

Walaupun variabel *financial self-efficacy* mempengaruhi langsung secara positif variabel *financial behavior*, efek dari moderasi *financial self-efficacy* tidak ditemukan terhadap hubungan antara *financial goal specificity* dan *financial behavior*. Tujuan keuangan adalah tujuan yang bersifat kompleks. Banyak cara untuk meraih tujuan keuangan dan banyak aktivitas yang terkait dalam meraih tujuan keuangan. Fungsi dari moderasi efikasi diri dalam meningkatkan kinerja dalam meraih tujuan keuangan adalah memberikan adanya pembuatan strategi, kepercayaan diri, dan kegigihan. Dalam hal ini *financial self-efficacy* bisa jadi tidak memberikan fungsi fungsi tersebut untuk meningkatkan pengaruh *financial goal specificity* dengan *financial behavior.*

Efek *self-efficacy* tidak selalu positif dan tidak selalu pasti dalam teori *goal setting*. Kecondongan efek negatif didukung oleh penelitian dari Vancouver et al., (2001), yang menyatakan bahwa dalam kondisi tertentu *self-efficacy* dapat memberikan efek negatif.

4.2.5 Pengaruh Moderasi *Goal Commitment* terhadap Hubungan *Financial Goal Difficulty* dengan *Financial Behavior*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *goal commitment* tidak memoderasi hubungan *financial goal difficulty* dengan *financial behavior* secara signifikan. Pengaruh variabel *goal commitment* terhadap variabel *financial behavior* juga tidak signifikan. Ini berarti bahwa komitmen atas tujuan keuangan seseorang tidak mempengaruhi perilaku keuangan seseorang dan tidak mempengaruhi hubungan tingkat kesukaran tujuan keuangan dengan perilaku keuangan. Secara teknis ini terjadi dikarenakan tingginya komitmen atas tujuan

keuangan yang dimiliki oleh responden. Tidak adanya variasi komitmen yang rendah berakibat pada tidak adanya komparasi akan adanya perbedaan tinggi rendahnya komitmen (Klein et al., 1999). Secara teoritis, melihat data yang sudah diberikan responden, dengan rerata tingkat kesukaran di rentang 2,33 atau tidak setuju, hal ini memberikan gambaran bahwa responden tidak mempunyai tujuan keuangan yang sulit. Oleh karena itu, hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Locke & Latham, (2019) bahwa efek dari komitmen akan terlihat apabila tujuan itu sulit untuk dicapai. Penilitian ini juga selaras dengan penelitian dari (Teymoorian, 2018), yang tidak menemukan hubungan moderasi tingkat komitmen tujuan dengan tingkat kesukaran tujuan dan kinerja yang relevan.

BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hasil dalam penelitian ini menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. *Financial goal specificity* tidak berpengaruh secara signifikan mempengaruhi *financial behavior*. Hal ini dikarenakan tujuan keuangan memiliki banyak cara untuk dicapai, kurangnya kedisiplinan dan pengaruh dari rasa aman akan keberlanjutan sumber penghasilan mereka.
2. *Financial goal difficulty* dapat secara negatif mempengaruhi *financial behavior*. Dalam kata lain, semakin susah tujuan keuangan seseorang dapat membuat orang untuk menurunkan perilaku keuangan seseorang. Oleh sebab itu, tujuan keuangan harus dipetakan secara bertahap memperhatikan kondisi seseorang. Untuk dapat meningkatkan perilaku keuangan seseorang, seseorang dapat menetapkan tujuan keuangan yang menurut dia dapat dicapai, sehingga dia tidak terasa terbebani dan kewalahan dengan proses yang harus dia lalui.
3. *Social influence* dapat secara positif mempengaruhi *financial behavior.* Seseorang yang berada dalam lingkungan yang berperilaku keuangan yang baik, maka dia akan lebih condong memiliki perilaku keuangan yang baik pula. Hal ini dikarenakan bahwa manusia akan selalu belajar dan menerima umpan balik atas perilaku mereka dari lingkungan, yang terdiri dari teman, media online, orang terdekat, dan orang tua.
4. *Financial self-efficacy* tidak dapat meningkatkan hubungan antara *financial goal specificity* dan *financial behavior,* meskipun variabel *financial self-*

efficacy secara signifikan dan positif meningkatkan variabel *financial behavior*. Efek moderasi *financial self-efficacy,* seperti pengaturan strategi, tidak terlihat pada penelitian ini, dikarenakan tujuan keuangan yang bervariasi dan kompleks.

5. *Goal commitment* tidak memoderasi hubungan antara *financial goal difficulty* dengan *financial behavior*. Pada penelitian ini komitmen yang relatif tinggi disandingkan dengan tujuan yang relatif mudah, oleh karena itu, efek komitmen atas tujuan tidak terlihat pada penelitian ini.

5.2 Keterbatasan dan Saran

Penelitian ini telah dilakukan sesuai dengan pedoman dan prosedur kaidah penelitian. Namun terdapat beberapa keterbatasan yang perlu dicatat and diperbaiki dalam penelitian mendatang. Beberapa aspek yang perlu dikembangan dan ditingkatkan meliputi:

1. Penelitian ini masih menggabungkan beberapa kategori demografi menjadi satu. Penelitian selanjutnya perlu dikerucutkan untuk kategori demografi yang lebih spesifik, sebagai contoh di kalangan masyarakat urban atau pedesaan, ataupun kalangan mahasiswa atau pekerja. Sehingga efek dari *goal setting* dalam *financial goal* dapat lebih diinvestigasi.
2. Penelitian ini menggunakan pengukuran indikator yang relatif mencangkup banyak aspek. Peneliti selanjutnya dapat mencoba untuk mengerucutkan variabel *social influence* dan juga *financial behavior* untuk dapat mengetahui efek *goal setting* lebih dalam untuk konteks *financial goal*.

DAFTAR REFERENSI

Abdullah, S. M. (2019). Social Cognitive Theory : A Bandura Thought Review published in 1982-2012. *PSIKODIMENSIA*, *18*(1), 85. https://doi.org/10.24167/psidim.v18i1.1708

Adi, B. J., & Sulistyawati, A. (2023, April 13). *Gen Z dan Milenial Lebih Suka Berutang, Ini Tips Hindari Perilaku Konsumtif*. https://bisnis.solopos.com/gen-z-dan-milenial-lebih-suka-berutang-ini-tips-hindari-perilaku-konsumtif-1598156

Ahdiat, A. (2024, June 10). *Jumlah dan Nilai Transaksi Terkait Judi Online di Indonesia per Tahun (2017-2023)*. https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/06/10/judi-online-kian-marak-transaksinya-tembus-ratusan-triliun

Allgood, S., & Walstad, W. B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic Inquiry*, *54*(1), 675–697. https://doi.org/10.1111/ecin.12255

Alpha JWC. (2023, August 7). *Catat! Ini Cara Menghitung Valuasi Perusahaan Startup*. https://www.alphajwc.com/id/cara-menghitung-valuasi-perusahaan-startup/

Ameliawati, M., & Setiyani, R. (2018). The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable. *KnE Social Sciences*, *3*(10), 811. https://doi.org/10.18502/kss.v3i10.3174

Aprilia, Z. (2024, May 6). *5 Tahun Terakhir Transaksi Judi Online Warga RI Melonjak 8.136,77%*. CNBC Indonesia. https://www.cnbcindonesia.com/market/20240506193944-17-536198/5-tahun-terakhir-transaksi-judi-online-warga-ri-melonjak-813677

Audia, P. G., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2000). THE PARADOX OF SUCCESS: AN ARCHIVAL AND A LABORATORY STUDY OF STRATEGIC PERSISTENCE FOLLOWING RADICAL ENVIRONMENTAL CHANGE. *Academy of Management Journal*, *43*(5), 837–853. https://doi.org/10.2307/1556413

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, *37*(2), 122–147. https://doi.org/10.1037/0003-066X.37.2.122

biworldwide.com. (n.d.). *What is gamification?* Retrieved July 18, 2024, from https://www.biworldwide.com/gamification/what-is-gamification/

Boomsma, A. (1985). Nonconvergence, improper solutions, and starting values in lisrel maximum likelihood estimation. *Psychometrika*, *50*(2), 229–242. https://doi.org/10.1007/BF02294248

Browning, M., & Lusardi, A. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, *34*(4), 1797–1855.

CFPB. (2017). *CFPB Financial Well-Being Scale*. https://sjdm.org/dmidi/files/CFPB_Financial_Well-Being_Scale_Technical_Report.pdf

Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). *An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students*. *7*(2), 107–128.

de Vries, H. (2017). An Integrated Approach for Understanding Health Behavior; The I-Change Model as an Example. *Psychology and Behavioral Science International Journal*, *2*(2). https://doi.org/10.19080/pbsij.2017.02.555585

Earley, P. C., & Perry, B. C. (1987). Work plan availability and performance: An assessment of task strategy priming on subsequent task completion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *39*(3), 279–302. https://doi.org/10.1016/0749-5978(87)90025-2

Faturohman, T., Megananda, T. B., & Ginting, H. (2024). Improving financial wellbeing in Indonesia: the role of social media as a mediating factor in financial behavior. *Cogent Social Sciences*, *10*(1). https://doi.org/10.1080/23311886.2024.2319374

Firli, A., & Dwiandari, S. K. (2023). Determinants of Financial Management Behavior Among Productive Age in Bandung City. *Review of Integrative Business & Economics Research*, *13*(2), 158–175.

Forbes, J., & Kara, S. M. (2010). Confidence mediates how investment knowledge influences investing self-efficacy. *Journal of Economic Psychology*, *31*(3), 435–443. https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.012

Ford, M. (1992). *Motivating Humans: Goals, Emotions, and Personal Agency Beliefs*. SAGE Publications, Inc. https://doi.org/10.4135/9781483325361

gamified.uk. (n.d.). *52 Gamification Mechanics and Elements*. Retrieved July 18, 2024, from https://www.gamified.uk/user-types/gamification-mechanics-elements/

Gunawan, H. (2024, April 4). *Pinjol Makin Merangsek*. https://datanesia.id/pinjol-makin-merangsek/

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*. Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7

Herawati, N. T., Candiasa, I. M., Yadnyana, I. K., & Suharsono, N. (2020). Factors that influence financial self-efficacy among accounting students in Bali. *Journal of International Education in Business*, *13*(1), 21–36. https://doi.org/10.1108/JIEB-02-2019-0010

Hirsch, B., Nitzl, C., & Reemts, S. (2018). The neglected mediating role of self-efficacy in the goal setting process in local public administrations. *Journal of Business Economics*, *88*(1), 41–63. https://doi.org/10.1007/s11573-017-0863-7

Hollenbeck, J. R., & Klein, H. J. (1987). Goal Commitment and the Goal-Setting Process: Problems, Prospects, and Proposals for Future Research. In *Journal of Applied Psychology* (Vol. 72, Issue 2).

Hollenbeck, J. R., & Klein, H. J. (1989). An Empirical Examination of the Antecedents of Commitment to Difficult Goals. In *Journal of Applied Psychology* (Vol. 74, Issue 1).

Insightfinancialnetwork. (n.d.). *Financial Term- Financial Goals*. Retrieved July 20, 2024, from https://insightfinancialnetwork.com/glossary/financial-goals-definition/

JONES, G., & CALE, A. (1997). Goal difficulty, anxiety and performance. *Ergonomics*, *40*(3), 319–333. https://doi.org/10.1080/001401397188170

Kanfer, R., & Ackerman, P. L. (1989). Motivation and cognitive abilities: An integrative/aptitude-treatment interaction approach to skill acquisition. *Journal of Applied Psychology*, *74*(4), 657–690. https://doi.org/10.1037/0021-9010.74.4.657

Kelman, H. C. (1974). Further Thoughts on the Processes of Compliance, Identification, and Internalization. In *Social Power and Political Influence*.

Keneq, B. (2020). Penerapan Analisis Jalur (Path Analysis) Terhadap Faktor Faktor yang Mempengaruhi Prestasi Belajar Siswa. *Jurnal Diferensial*, *2*(2).

Khairwal, D. (2024, May 22). *Top 10 Emerging Technologies in the Financial Services Industry in 2022*. https://www.shine.com/blog/top-10-emerging-technologies-in-the-financial-services-industry-in-2022

Khalek, A. A., & Ismail, S. H. S. (2015). Why Are We Eating Halal – Using the Theory of Planned Behavior in Predicting Halal Food Consumption among Generation Y in Malaysia. *International Journal of Social Science and Humanity*, *5*(7), 608–612. https://doi.org/10.7763/ijssh.2015.v5.526

Khawar, S., & Sarwar, A. (2021). Financial literacy and financial behavior with the mediating effect of family financial socialization in the financial institutions of Lahore, Pakistan. *Future Business Journal*, *7*(1), 27. https://doi.org/10.1186/s43093-021-00064-x

Klein, H. J., Wesson, M. J., Hollenbeck, J. R., & Alge, B. J. (1999). Goal Commitment and the Goal-Setting Process: Conceptual Clarification and Empirical Synthesis. In *Journal of Applied Psychology* (Vol. 84, Issue 6).

Kumar, J., Rani, V., Rani, G., & Sarker, T. (2023). Determinants of the financial wellbeing of individuals in an emerging economy: an empirical study. *International Journal of Bank Marketing*, *41*(4), 860–881. https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2022-0475

Laily, Z., Setiawati, I., & Indriasari, I. (2023). ANALISIS JALUR FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUASAN KERJA DAN KINERJA KARYAWAN DI PT. SAI APPAREL INDUSTRIES SEMARANG. *JURNAL EKONOMI PENDIDIKAN DAN KEWIRAUSAHAAN*, *11*(1), 65–84. https://doi.org/10.26740/jepk.v11n1.p65-84

Latham, G. P., & Locke, E. A. (1991). *Self-Regulation through Goal Setting*. https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90021-K

Laursen, B. (2018). Peer Influence. In W. M. Bukowski, B. Laursen, & K. H. Rubin (Eds.), *Handbook of peer interactions, relationships, and groups* (2nd ed., pp. 447–469). The Guilford Press.

Laursen, B., & Veenstra, R. (2021). Toward understanding the functions of peer influence: A summary and synthesis of recent empirical research. In *Journal of Research on Adolescence* (Vol. 31, Issue 4, pp. 889–907). John Wiley and Sons Inc. https://doi.org/10.1111/jora.12606

Ledysia, S. (2023, August 22). *Perilaku Konsumtif Gen Z Berawal dari Didikan yang Salah*. https://www.bloombergtechnoz.com/detail-news/13191/perilaku-konsumtif-gen-z-berawal-dari-didikan-yang-salah

Lee, K. (2011). The role of media exposure, social exposure and biospheric value orientation in the environmental attitude-intention-behavior model in adolescents. *Journal of Environmental Psychology*, *31*(4), 301–308. https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2011.08.004

Lim, J.-L. (2023). *T20, M40, B40 Household Income Update 2023*. https://www.mef.org.my/Attachments/MSN20230731a.pdf

Liu, L., & Zhang, H. (2021). Financial literacy, self-efficacy and risky credit behavior among college students: Evidence from online consumer credit. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, *32*. https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100569

Locke, E. A. (1996). Motivation through conscious goal setting. In *Applied & Preventive Psychology* (Vol. 5). Cambridge University Press.

Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, *57*(9), 705–717. https://doi.org/10.1037/0003-066X.57.9.705

Locke, E. A., & Latham, G. P. (2019). The development of goal setting theory: A half century retrospective. *Motivation Science*, *5*(2), 93–105. https://doi.org/10.1037/mot0000127

Locke, E. A., Saari, L. M., Shaw, K. N., & Latham, G. P. (1981). Goal Setting and Task Performance: 1969-1980. In *Psychological Bulletin* (Vol. 90).

Locke, E., & Latham, G. (1990). *A Theory of Goal Setting and Task Performance*. PrenticeHall.

Lunenburg, F. C. (2011). *Goal-Setting Theory of Motivation* (Vol. 15).

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, *52*(1), 5–44. https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5

Moussaïd, M., Kämmer, J. E., Analytis, P. P., & Neth, H. (2013). Social influence and the collective dynamics of opinion formation. *PLoS ONE*, *8*(11). https://doi.org/10.1371/journal.pone.0078433

Nasrullah, R. (2015). *Media Sosial: Perspektif Komunikasi, Budaya, dan Sosioteknologi*. Simbiosa Rekatama Media.

Nickerson, C. (2024, February 2). *Albert Bandura's Social Cognitive Theory*. https://www.simplypsychology.org/social-cognitive-theory.html

Nugroho, T. W., Rahman, M. S., Toiba, H., Andriatmoko, N. D., Hartono, R., & Shaleh, M. I. (2023). Does financial literacy matter for village-owned enterprises' (VOEs) performance? Evidence from East Java Indonesia. *Cogent Social Sciences*, *9*(2). https://doi.org/10.1080/23311886.2023.2263945

OECD. (2016). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*. https://www.asisa.org.za/media/ajdbsei4/oecd-infe-international-survey-of-adult-financial-literacy-competencies-1.pdf

Oldham, G. R. (1975). The Impact of Supervisory Characteristics on Goal Acceptance. *Academy of Management Journal*, *18*(3), 461–475. https://doi.org/10.2307/255677

Park, N., Kim, Y. C., Shon, H. Y., & Shim, H. (2013). Factors influencing smartphone use and dependency in South Korea. *Computers in Human Behavior*, *29*(4), 1763–1770. https://doi.org/10.1016/j.chb.2013.02.008

Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. *The Journal of Consumer Affairs*, *39*(2).

Puspadini, M. (2023, August 18). *49% Warga RI Sandwich Generation, Ikuti 4 Hal ini Biar Kaya*. CNBC Indonesia. https://www.cnbcindonesia.com/market/20230818065543-17-463958/49-warga-ri-sandwich-generation-ikuti-4-hal-ini-biar-kaya

Rahmalia, N. (2023, September 29). *5 Cara Simpel Menghitung Valuasi Bisnis dan Manfaatnya*. https://www.paper.id/blog/berita-acara-umkm/menghitung-valuasi-bisnis/

Rahman, M., Isa, C. R., Masud, M. M., Sarker, M., & Chowdhury, N. T. (2021). The role of financial behaviour, financial literacy, and financial stress in explaining the financial well-being of B40 group in Malaysia. *Future Business Journal*, *7*(1). https://doi.org/10.1186/s43093-021-00099-0

Rahman, M., Nursyabilah, I., Astuti, P., Syam, M. I., Mukramin, S., & Kurnawati, W. O. I. (2023). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pembelajaran. *Journal on Education*, *05*(03).

Rahmana, A. I. (2024, May 16). *OJK Catat Utang Paylater Tembus Rp 6,13 Triliun*. Kontan Keuangan. https://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-catat-utang-paylater-tembus-rp-613-triliun

Schwahn, L. (2023, July 18). *Financial Goals: Definition and Examples*. https://www.nerdwallet.com/article/finance/financial-goals-definition-examples

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach* (7th ed.). Wiley.

Singh, D., Barreda, A. A., Kageyama, Y., & Singh, N. (2019). The Mediating Effect of Financial Self-Efficacy on the Financial Literacy-Behavior Relationship: A Case of Generation Y Professionals. *The Economics and Finance Letters*, *6*(2), 120–133. https://doi.org/10.18488/journal.29.2019.62.120.133

Sitinjak, T. J. R., & Sugiarto. (2006). *Lisrel*. Graha Ilmu.

Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, *35*(4), 969–980. https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2012.02.002

spinify. (n.d.). *Why Gamification is Important & Its Benefits*. Retrieved July 18, 2024, from https://spinify.com/blog/why-gamification-is-important/

Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* . Alfabeta.

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif* (1st ed.). Alfabeta.

Tamplin, T. (2024, March 7). *Financial Goals*. https://www.financestrategists.com/financial-advisor/financial-planning/financial-goals/

Teymoorian, P. S. (2018). *Examining the moderating roles of need for achievement and goal commitment on self-efficacy, goal difficulty and performance*. AlliantInternationalUniversity.

Vancouver, J. B., Thompson, C. M., & Williams, A. A. (2001). The changing signs in the relationships among self-efficacy, personal goals, and performance. *Journal of Applied Psychology*, *86*(4), 605–620. https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.4.605

Wood, R., & Locke, E. A. (1990). Goal setting and strategy effects on complex tasks. *Organizational Behavior*, *12*, 73–109.

Xiao, J. J. (2011). The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation. In *Journal of Financial Counseling and Planning* (Vol. 22, Issue 1). http://afcpe.org/journal-articles.php?volume=387&article=403Availableat:http://afcpe.org/journal-articles.php?volume=387&article=403

Xiao, J. J. (2018). Applying Behavior Theories to Financial Behavior. In *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 69–81). Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6_5

Yahya, A. N. (2024, June 26). *Transaksi Judi "Online" Meningkat, Kuartal I 2024 Tembus Rp 101 Triliun*. https://nasional.kompas.com/read/2024/06/26/22321221/transaksi-judi-online-meningkat-kuartal-i-2024-tembus-rp-101-triliun

Yamin, S., & Kurniawan, H. (2009). *Structural Equation Modeling*. Salemba Infotek.

Yanto, H., Ismail, N., Kiswanto, K., Rahim, N. M., & Baroroh, N. (2021). The roles of peers and social media in building financial literacy among the millennial generation: A case of indonesian economics and business students. *Cogent Social Sciences*, *7*(1). https://doi.org/10.1080/23311886.2021.1947579

Yosephine. (2023, January 27). *Apa Itu Generasi Sandwich? Penyebab dan Cara Mengatasinya!* https://rey.id/blog/keuangan/mengenal-generasi-sandwich/

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Section 1 (pembukaan dan profil responden)

Pengaruh *Financial goal* terhadap *Financial Behavior*, pendekatan model teori *Goal Setting Theory*

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i,

Perkenalkan saya Kemal Arif Rahman, mahasiswa S1 Manajemen Universitas Islam Indonesia. Saat ini saya sedang melakukan penelitian berjudul "Pengaruh *Financial goal* terhadap *Financial behavior*, ekstensi model teori Goal Setting Theory dan Theory of Planned Behavior". Berkenaan dengan hal ini, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk dapat meluangkan waktu mengisi kuesioner ini sebagai data yang saya perlukan untuk menyelesaikan penelitian tugas akhir. Segala data yang akan diisikan dijamin kerahasiannya dan hanya akan digunakan untuk kepentingan akademis.

Wassalamualaikum Warahamtullahi Wabarakatuh

Hormat Saya,

Kemal Arif Rahman

1. Nama/Inisial
2. Jenis Kelamin
    a. Laki-laki

b. Perempuan

3. Usia
    a. 18-30
    b. 31-40
    c. 41-50
    d. 51-60
    e. 60+
4. Apakah anda sudah pernah bekerja / mempunyai pekerjaan
    a. Sudah pernah bekerja / mempunyai pekerjaan
    b. Belum pernah bekerja
5. Pekerjaan
    a. Karyawan Swasta/BUMN
    b. ASN/TNI/Polri
    c. Wirausaha
    d. Pelajar/Mahasiswa
    e. Pensiunan
    f. Other (bisa diisi)
6. Pendapatan rata-rata per bulan
    a. Kurang dari Rp 2.000.000
    b. Rp 2.000.000 – Rp 6.000.000
    c. Rp 6.000.000 – Rp 10.000.000
    d. Lebih dari Rp 10.000.000
7. Status Pernikahan

a. Sudah Menikah

b. Belum Menikah

8. Pendidikan Terakhir

a. SD/SMP/SMA

b. Diploma/Sarjana (D1/D2/D3/D4/S1)

c. Master (S2) / Setara S2

d. Doktor (S3) / Setara S3

9. Berikut merupakan contoh dari tujuan keuangan, apakah anda sedang mempunyai salah satu tujuan keuangan dibawah ini?

Financial Goal / Tujuan Keuangan			
Spesifik		**Abstrak**	
Pembelian Barang Sekunder/ Tersier/Mewah	Merenovasi rumah/mobil/ motor/barang beharga	Financial Freedom	Hidup tanpa hutang
Kegiatan Keagamaan	Berlibur di luar negeri	Akumulasi kekayaan	Financial independence
Mempunyai dana darurat	kegiatan lain lain yang membutuhkan banyak uang	Pensiun dengan nyaman	Kualitas hidup meningkat

a. Iya

b. Tidak

10. Jika anda berkenan, mohon mengisi nomor telepon dibawah ini, 3 orang yang beruntung akan mendapatkan saldo E-Money masing masing Rp 100.000 (tidak wajib diisi)

Section 2 (pernyataan, skala likert)

Pengukuran *Financial goal*

Silakan Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan penilaian pada item pertanyaan dibawah ini dengan memberikan TITIK pada pilihan yang dianggap paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pertanyaan berikut mempunyai 5 alternatif jawaban. Pilihlah salah satu dari kelima alternatif pilihan jawaban berikut. Tidak ada jawaban benar/salah.

1 = Sangat tidak setuju

2 = Tidak setuju

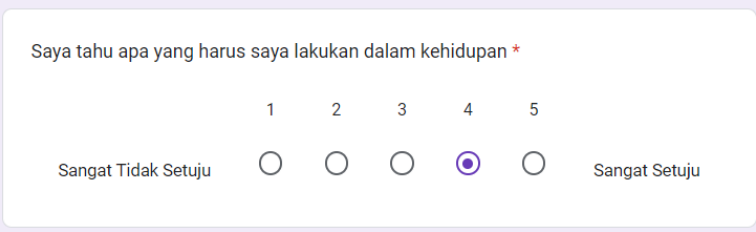
3 = Netral

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

1. Saya mengetahui apa yang harus saya lakukan dalam kehidupan.
2. Saya mengetahui tujuan keuangan yang harus saya raih.
3. Jika saya mempunyai lebih dari satu tujuan keuangan, saya tahu mana yang lebih penting
4. Saya merasa tertekan dalam mengejar tujuan keuangan saya.
5. Tujuan keuangan saya sangat susah untuk diraih.
6. Tujuan saya seringkali meleset dari penetapan awal.

Contoh



Section 3 (pernyataan, skala likert)

Pengukuran *Goal Commitment*

Silakan Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan penilaian pada item pertanyaan dibawah ini dengan memberikan TITIK pada pilihan yang dianggap paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pertanyaan berikut mempunyai 5 alternatif jawaban. Pilihlah salah satu dari kelima alternatif pilihan jawaban berikut. Tidak ada jawaban benar/salah.

1 = Sangat tidak setuju

2 = Tidak setuju

3 = Netral

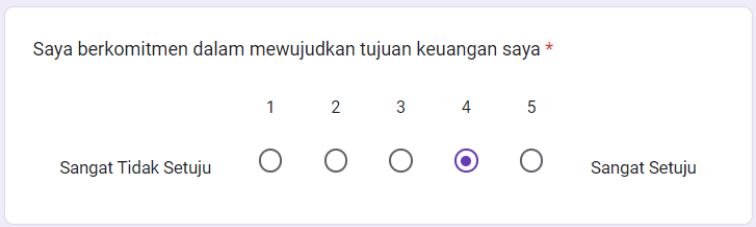
4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

1. Sejujurnya, saya tidak peduli apakah saya dapat meraih tujuan saya atau tidak
2. Cukup mudah dalam mebuat saya menyerah untuk mengejar tujuan keuangan

3. Ketidaktahuan akan apa yang harus saya hadapi dalam meraih tujuan keuangan membuat niat saya turun
4. Menurut saya, tujuan keuangan ini baik untuk dicapai.

Contoh



Section 4 (pertanyaan, benar 1 poin, salah 0 poin)

Pada bagian ini Bapak/Ibu/Saudara/i dihadapi dengan pertanyaan terkait dengan keuangan. Saudara/i dapat memilih salah satu jawaban yang anda rasa benar.

1. Jika anda mempunyai saldo tabungan bernilai Rp 1.000.000, dan bunga bank adalah 3% per tahun. Setelah 5 tahun, berapa banyak saldo tabungan anda, jika anda biarkan tanpa diambil?
    a. Lebih dari Rp 1.030.000
    b. Tepat Rp 1.030.000
    c. Kurang dari Rp 1.030.000
2. Bayangkan anda memiliki tabungan sebesar Rp 1.000.000 dengan bunga 20% per tahun dan anda tidak pernah mengambil uang atau bunga dari rekening tersebut. Setelah 5 tahun, berapa banyak uang yang akan anda miliki secara total?
    a. Lebih dari Rp 2.000.000

b. Tepat Rp 2.000.000

c. Kurang dari Rp 2.000.000

3. Bayangkan jika bunga pada tabungan anda 3% per tahun dan inflasi 4% per tahun. Setelah 1 tahun, uang tabungan yang anda miliki bernilai?

   a. Lebih dari hari ini

   b. Sama seperti hari ini

   c. Kurang dari hari ini

4. Jika teman anda saat ini mendapatkan uang kaget sebesar Rp 100.000.000 dan saudara anda 3 tahun yang akan datang mendapatkan uang kaget Rp 100.000.000. Siapa yang lebih kaya dikarenakan uang kaget tersebut?

   a. Teman Saya

   b. Saudara Saya

   c. Sama

5. Misalkan pada tahun 2025 pendapatan anda naik 2 kali lipat, tetapi harga semua barang juga naik 2 kali lipat. Berapa banyak barang yang bisa anda beli pada tahun 2025 dibandingkan dengan hari ini?

   a. Lebih dari hari ini

   b. Sama seperti hari ini

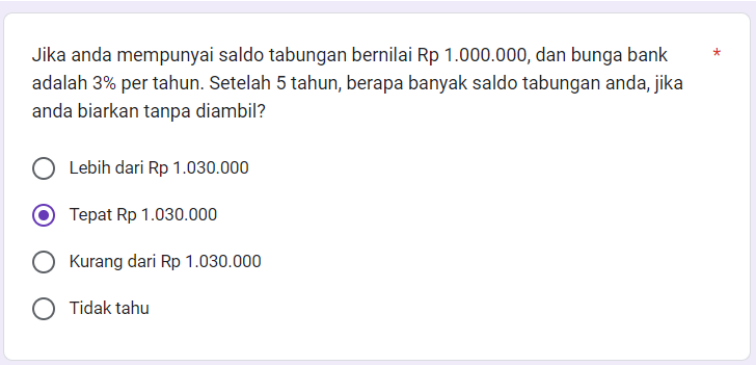
   c. Kurang dari hari ini

6. Bayangkan anda ingin membeli Handphone seharga Rp 7.000.000. Anda akan mendapatkan diskon 10% dari toko A, tetapi jika anda membeli dari toko B, anda akan mendapatkan diskon Rp 1.000.000. Dari toko mana anda akan membeli?

a. Toko A

b. Toko B

Contoh



Pengukuran Social Influence

Silakan Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan penilaian pada item pertanyaan dibawah ini dengan memberikan TITIK pada pilihan yang dianggap paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pertanyaan berikut mempunyai 5 alternatif jawaban. Pilihlah salah satu dari kelima alternatif pilihan jawaban berikut. Tidak ada jawaban benar/salah.

Baris merupakan aktivitas. Kolom merupakan pilihan jawaban.

Isi semua aktivitas(baris) satu pilihan jawaban (kolom) yang sesuai kondisi anda.

1. Media sosial dapat mempengaruhi saya untuk
    a. Menabung
    b. Bijak Berbelanja
    c. Berinvestasi
    d. Merencanakan keuangan

2. Orang terdekat saya berperilaku
    a. Menabung
    b. Bijak Berbelanja
    c. Berinvestasi
    d. Merencanakan keuangan
3. Teman saya menyuruh saya untuk
    a. Menabung
    b. Bijak Berbelanja
    c. Berinvestasi
    d. Merencanakan keuangan
4. Keluarga saya menyuruh saya untuk
    a. Menabung
    b. Bijak Berbelanja
    c. Berinvestasi
    d. Merencanakan keuangan

Contoh



Keluarga saya menyuruh saya untuk: *

Baris merupakan aktivitas. Kolom merupakan pilihan jawaban.
Pilih jawaban pada setiap aktivitas yang sesuai dengan kondisi anda.
/ Isi semua aktivitas(baris) satu pilihan jawaban (kolom) yang sesuai kondisi anda.

	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
1. Menabung	○	○	○	○	◉
2. Berbelanja dengan pintar	○	○	○	◉	○
3. Berinvestasi	○	○	◉	○	○
4. Merencanakan keuangan	○	◉	○	○	○

Section 6 (pernyataan, skala likert)

Pengukuran *Financial self-efficacy*

Silakan Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan penilaian pada item pertanyaan dibawah ini dengan memberikan TITIK pada pilihan yang dianggap paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pertanyaan berikut mempunyai 5 alternatif jawaban. Pilihlah salah satu dari kelima alternatif pilihan jawaban berikut. Tidak ada jawaban benar/salah.

1 = Sangat tidak setuju

2 = Tidak setuju

3 = Netral

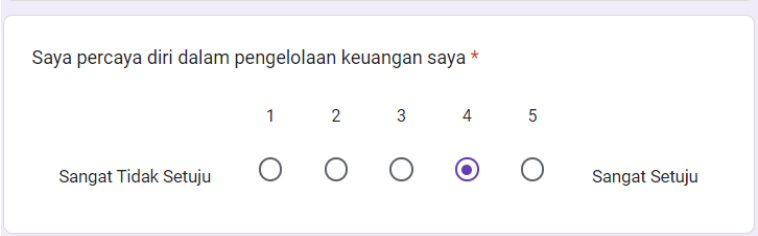
4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

1. Saya percaya diri dalam pengelolaan keuangan saya

2. Saya dapat berpegang teguh pada rencana keuangan saya, walau tiba tiba ada pengeluaran tak terduga
3. Saya ahli membuat perencanaan keuangan pribadi
4. Saya mempunyai kemampuan untuk mengejar tujuan keuangan saya
5. Saya dapat dengan mudah mengatasi kesulitan keuangan

Contoh



Section 7 (pernyataan, skala likert)

Pengukuran *Financial behavior*

Silakan Bapak/Ibu/Saudara/i memberikan penilaian pada item pertanyaan dibawah ini dengan memberikan TITIK pada pilihan yang dianggap paling sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Pertanyaan berikut mempunyai 5 alternatif jawaban. Pilihlah salah satu dari kelima alternatif pilihan jawaban berikut. Tidak ada jawaban benar/salah.

1 = Sangat tidak setuju

2 = Tidak setuju

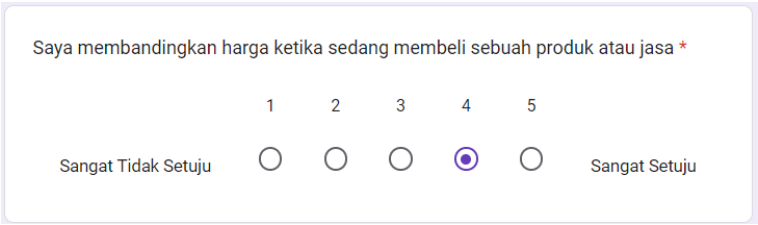
3 = Netral

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

1. Saya membandingkan harga ketika sedang membeli sebuah produk atau jasa
2. Saya membayar semua tagihan tepat waktu
3. Saya mencatat semua pengeluaran saya
4. Saya tidak pernah belanja melebihi budget
5. Saya mempunyai tabungan darurat
6. Saya menabung setiap kali mendapatkan uang
7. Saya menabung untuk kebutuhan jangka Panjang
8. Saya membeli obligasi, saham, atau instrument investasi lainnya
9. Saya mempunyai asuransi kesehatan yang dapat diandalkan
10. Saya mempunyai asuransi uang dan harta benda (mobil, rumah, dll)
11. Saya mempunyai asuransi jiwa

Contoh



Lampiran 2. Data Hasil Kuesioner

