



PENGARUH *FINANCIAL LITERACY*, *PEER INFLUENCE*, DAN *SELF CONTROL*
TERHADAP *SAVING BEHAVIOR* PADA GENERASI MILENIAL DI KOTA MATARAM

Ni Wayan Anindita Junindra, Burhanudin, Iwan Kusmayadi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Mataram

E-mail : ditanin14@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh *financial literacy*, *peer influence*, dan *self control* terhadap *saving behavior* generasi milenial yang tinggal di Kota Mataram. Penelitian asosiatif dengan pendekatan kuantitatif merupakan jenis penelitian yang digunakan untuk penelitian ini. Generasi Milenial kota Mataram menjadi objek dalam penelitian ini. Adapun Jumlah populasi orang yang termasuk dalam penelitian ini adalah 108.268 orang. Metode *non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling* digunakan untuk memilih sampel sebanyak 100 responden dalam penelitian ini. Kuesioner dengan perhitungan *skala Likert* merupakan instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur variabel. Faktor-faktor yang akan diteliti dalam penelitian ini meliputi *financial literacy* (X1), *peer influence* (X2), *self control* (X3), dan *saving behavior* (Y). Untuk analisis data, pendekatan SEM-PLS digunakan bersama dengan pengukuran *outer* dan *inner* model pada perangkat lunak SmartPLS V.3.0. Temuan penelitian menunjukkan bahwa variabel *financial literacy* dan *self control* tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku *saving behavior* pada generasi milenial yang tinggal di kota Mataram. Namun pada variabel *peer influence* terdapat pengaruh yang signifikan terhadap *saving behavior* generasi milenial di kota Mataram.

Kata kunci : financial literacy; peer influence; self control; dan saving behavior.

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out how financial literacy, peer influence, and self control influence the saving behavior of the millennial generation who live in Mataram City. Associative research with a quantitative approach is the type of research used for this research. The Millennial Generation of the city of Mataram is the object of this research. The total population of people included in this study was 108,268 people. Non-probability sampling method with purposive sampling technique was used to select a sample of 100 respondents in this study. The questionnaire with a Likert scale calculation is a data collection instrument used in this study to measure variables. The factors that will be examined in this study include financial literacy (X1), peer influence (X2), self control (X3), and saving behavior (Y). For data analysis, the SEM-PLS approach was used together with outer and inner model measurements in the SmartPLS V.3.0 software. The research findings show that the financial literacy and self-control variables do not have a significant effect on the saving behavior of the millennial generation who live in the city of Mataram. However, in the peer influence variable, there is a significant influence on the saving behavior of the millennial generation in the city of Mataram.

Keywords : financial literacy; peer influence; self control; and saving behavior.



PENDAHULUAN

Latar Belakang

Era globalisasi saat ini, uang adalah salah satu aspek terpenting dalam kehidupan sehari-hari. Untuk memenuhi kebutuhan, seseorang harus mampu mengelola ekonomi mulai dari perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, serta penyimpanan. Mengingat pada beberapa tahun yang lalu masyarakat dunia termasuk di Indonesia mengalami guncangan ketidakstabilan ekonomi akibat terjadinya wabah virus pandemi Covid-19 yang menjadi ancaman bagi setiap negara. Akibat ketidakstabilan keuangan ini, menyadarkan masyarakat bahwa pentingnya memiliki dana darurat yaitu hasil menyimpan sebagian asset untuk digunakan apabila terjadi kebutuhan mendesak yang tidak terduga. Oleh karena itu, bank dipercaya sebagai lembaga keuangan khususnya dalam hal menabung yang memainkan peran penting dalam kehidupan banyak orang saat ini. Selain kepentingan individu, turut andil dalam hal menabung oleh masyarakat pada lembaga keuangan yaitu bank maka sama halnya turut andil dalam membangun negara.

Menurut Triani (2017) tabungan dapat didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan bersih individu. Hal tersebut dikarenakan tabungan juga merupakan pendapatan dikurangi konsumsi pribadi, di sisi lain, perilaku menabung merupakan kebiasaan yang muncul sebagai konsekuensi dari keputusan untuk memprioritaskan masa depan di atas masa kini. Dengan kata lain, perilaku menabung seseorang dapat dilihat sebagai campuran dari keyakinan mereka tentang kebutuhan masa depan mereka, pilihan yang mereka buat tentang tabungan mereka, dan aktivitas yang mereka lakukan untuk menabung serta mengantisipasi akan terjadinya kendala sehingga memerlukan dana darurat di kemudian hari.

Namun, seiring dengan perkembangan zaman membuat masyarakat terutama yang berkaitan dengan gaya hidup memperlihatkan bahwa generasi milenial tampak memiliki perbedaan yang signifikan dengan generasi sebelumnya. Saat ini, generasi milenial yang saat ini memiliki rentang usia antara 25-40 tahun seringkali disebut sebagai generasi yang paling susah menabung akibat terpengaruh perilaku konsumtif yang membuat seseorang enggan untuk mengaplikasikan sebagian pendapatannya untuk ditabung. Sehingga, pengetahuan dari sisi keuangan sangat menarik untuk ditingkatkan mengingat kondisi ekonomi selalu dinamis yang memicu perubahan-perubahan akibat beberapa aspek seperti trend teknologi, trend ekonomi global dan regional, serta trend kondisi sosial maupun kondisi politik. Faktor

psikologis dan demografis merupakan faktor yang diduga dapat memengaruhi perilaku menabung (Firlianda, 2019). Berikut merupakan beberapa faktor yang diduga dapat mempengaruhi perilaku yang berkaitan dengan menabung yakni: Literasi keuangan, disiplin diri, sosialisasi keuangan yang diterima dari orang tua dan kenalan, niat menabung, religiusitas, serta pendapatan.

Penulis studi ini berusaha untuk mengidentifikasi sejumlah faktor yang berpotensi memiliki dampak pada perilaku menabung generasi milenial. Pertama, tingkat literasi keuangan mungkin saja menjadi faktor yang mempengaruhi kecenderungan mereka untuk menabung, selain itu memiliki literasi mengenai keuangan pribadi sangat penting untuk terhindar dari masalah keuangan (Yushita, 2017). Seseorang mungkin berada dalam situasi keuangan yang sulit karena berbagai alasan, termasuk kurangnya pendapatan dan kelalaian keuangan, seperti penggunaan kredit yang tidak tepat dan kegagalan mengelola keuangan. Hak masyarakat untuk menggunakan produk dan/atau jasa keuangan yang disediakan oleh lembaga jasa keuangan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi adalah yang kami maksud ketika berbicara tentang inklusi keuangan. (OJK, 2016). Kedua, faktor yang diduga mempengaruhi keinginan seseorang untuk menabung adalah *peer influence* (teman sebaya). Manusia tidak dapat hidup sendiri jika tidak ada lingkungan psikologis (spiritual), meskipun secara biologis dan fisiologis memungkinkan kelestarian manusia pada tataran kehidupan vegetatif. (Firlianda, 2019). Faktor ketiga yang dianggap memengaruhi perilaku menabung adalah pengendalian diri. Kontrol diri mengacu pada kemampuan seseorang untuk membuat keputusan tentang menabung atau membelanjakan uang. Masyarakat selalu dihadapkan pilihan mengenai keinginan dan kebutuhan hidupnya. Setiap orang yang memiliki kontrol/pengendalian diri yang sehat tentu saja selalu berhati-hati saat membuat keputusan terkait keuangan. Sebagian besar masyarakat akan cenderung memilih untuk memasukkan uangnya dalam tabungan agar meningkatkan kesejahteraan hidup di masa depan dan tabungan tersebut nantinya akan digunakan sebagai dana cadangan ketika sewaktu-waktu terjadinya kebutuhan yang mendesak (Dalin et al., 2020).

Berikut merupakan tabel yang menggambarkan jumlah penduduk yang terdapat di Kota Mataram pada tahun 2021.

Tabel 1.1. Jumlah Penduduk Kota Mataram Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin pada Tahun 2021.



Kelompok Umur (Tahun)	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
0-4	16.313	15.158	31.471
5-9	21.346	19.727	41.073
10-14	21.064	19.684	40.748
15-19	17.686	17.070	34.756
20-24	18.328	17.268	35.596
25-29	17.983	17.561	35.544
30-34	17.716	18.191	35.907
35-39	18.008	18.809	36.817
40-44	16.563	17.605	34.168
45-49	14.369	15.483	29.852
50-54	12.575	13.340	25.915
55-59	9.521	10.076	19.597
60-64	7.041	7.715	14.756
65-69	4.937	5.221	10.158
70-74	2.779	3.558	6.337
>75	2.925	4.253	7.178
Jumlah	219.154	220.719	439.873

Sumber : Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil 2022.

Berdasarkan fenomena yang telah dipaparkan, Yustisia (2016) dalam penelitiannya menemukan perbedaan karakteristik penduduk berdasarkan umur (generasi). Terdapat 439.873 jiwa penduduk di Kota Mataram dan 24,6% yaitu sebanyak 108.268 jiwa diantaranya merupakan generasi milenial yang menjadi subjek penelitian kali ini.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka tujuan dari penelitian ini yakni: Apa pengaruh *financial literacy*, *peer influence*, dan *self control* terhadap *saving behavior* pada generasi milenial di Kota Mataram.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh *financial literacy*, *peer influence*, dan *self control* terhadap *saving behavior* pada generasi milenial di Kota Mataram.

KAJIAN PUSTAKA

Grand theory dalam penelitian ini yaitu Teori Perilaku Terencana (*Theory Of Planned Behavior*). Jogyanto (2007) berpendapat bahwa teori perilaku terencana bertanggung jawab untuk menjelaskan bagaimana niat perilaku individu dipengaruhi oleh pendapat perilaku, norma subyektif, dan persepsi

tentang kemampuan untuk mengendalikan perilaku.

a. Sikap Terhadap Perilaku (*Attitude Toward the Behavior*)

Untuk melakukan perilaku yang ditentukan, maka seseorang akan belajar dari proses evaluasi keyakinan, atau dengan kata lain emosi positif atau negatif. Azwar (2015) mengungkapkan bahwa sikap terhadap perilaku individu merupakan konsekuensi dari penilaian setiap orang, yang memungkinkan untuk sampai pada kesimpulan tentang perilaku baik dan buruk, perilaku positif dan negatif, perilaku menyenangkan dan tidak menyenangkan sebagai tanggapan yang mungkin terjadi terhadap keadaan atau hal tertentu. Sikap terhadap perilaku yang dipandang positif maka dikemudian hari akan dimanfaatkan sebagai keputusan seseorang untuk menuntunnya dalam bertindak dalam kehidupannya, oleh karena itu penting halnya untuk memiliki sikap tersebut.

b. Norma Subjektif (*Subjektif Norm*)

Keyakinan seseorang terhadap pandangan yang dipegang oleh individu lain, yang karenanya memengaruhi keputusan mereka untuk terlibat atau tidak melakukan tindakan yang dipersoalkan, merupakan definisi dari norma subjektif. Persepsi individu tentang pentingnya orang-orang di sekitarnya akan menentukan apakah dia akan mendukung mereka atau tidak sesuatu yang terkait dengan perilaku tertentu dalam hidupnya hal ini akan dipengaruhi oleh norma subjektif.

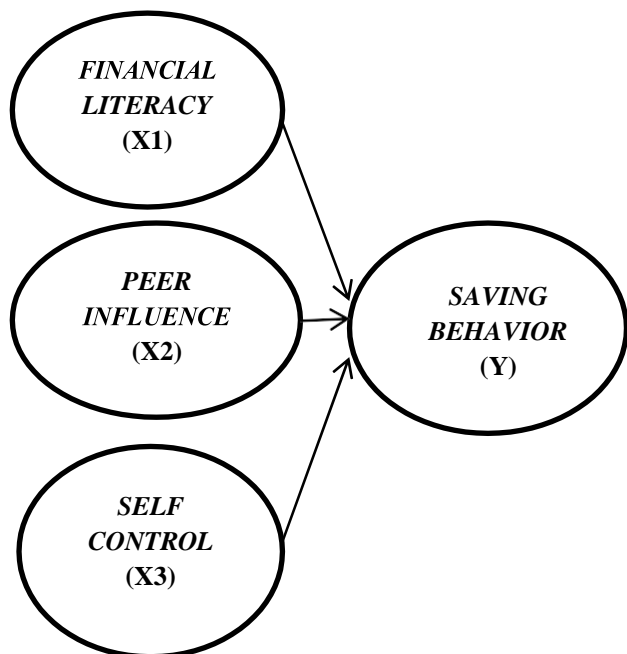
c. Persepsi Kontrol Perilaku (*Perceived Behavioral Control*)

Kontrol perilaku dapat diartikan sebagai keyakinan individu terhadap sumber daya dan peluang untuk mengantisipasi sesuatu yang dihadapi agar dapat berperilaku. Oleh karena itu, keyakinan individu berasal dari pengalamannya sebelumnya, tetapi keyakinan tersebut juga dimungkinkan dipengaruhi oleh informasi, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan mengamati pengalaman orang lain untuk mempengaruhi minat individu terhadap sebuah perilaku tersebut.

Pada penelitian ini penulis menggunakan 3 variabel yang diduga dapat memengaruhi *saving behavior*. Lewis et al., (1995) mengemukakan bahwa perilaku menabung adalah hasil dari keputusan untuk melihat menyisihkan uang untuk tujuan atau aspirasi sebagai tindakan rutin. Keputusan ini mungkin merupakan produk dari proses pengambilan keputusan. Perilaku menabung biasanya dilakukan oleh sebagian masyarakat ketika adanya surplus pendapatan apabila konsumsi telah terpenuhi. Perilaku menabung berkembang menjadi kombinasi sebuah kebutuhan di masa depan, pilihan tentang menabung, dan tindakan tentang menabung. Literasi keuangan menjadi cerminan salah satu konsep pada *Theory Of Planned*

Behavior yaitu konsep sikap terhadap perilaku (*Attitude Towards The Behavior*). Melek Finansial didefinisikan sebagai kumpulan pengetahuan tentang aspek manajemen keuangan pribadi serta istilah yang digunakan untuk menggambarkan bagaimana melakukannya dengan baik (Garman et al., 2006). Pemahaman terkait dengan keuangan yang luas, tabungan, investasi, dan asuransi hal inilah yang dimaksud dengan istilah "Literasi Keuangan". Lebih lanjut Otto (2009) mengemukakan bahwa Istilah "teman sebaya" mengacu pada sekelompok anak yang seumuran antara satu dengan yang lainnya serta yang terlibat dalam hubungan sosial yang simetris dan timbal balik. Berbeda dengan ikatan yang dimiliki anak dengan orang tuanya, ikatan yang dimiliki anak dengan teman sebayanya cenderung semakin kuat seiring bertambahnya usia.. Seseorang dengan pengendalian diri yang kuat memilih menabung atau menabung untuk hal-hal yang positif dan dapat mendatangkan keuntungan (Verina, 2018). Orang dengan self control yang tinggi lebih mampu mengatur keuangannya, lebih efisien dan lebih hemat belanja, Akibatnya, mereka lebih cenderung menghemat uang daripada membelanjakannya untuk hal-hal yang tidak terlalu penting bagi mereka.

Kerangka konseptual



METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan menggabungkannya dengan teknik berdasarkan data hipotesis untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *financial literacy*, *peer influence*, dan *self control* terhadap *saving behavior* generasi milenial di kota Mataram terkait dengan menabung. Penelitian ini

menggunakan metodologi asosiatif, yang kemudian digunakan dalam penelitian ini untuk menjelaskan hubungan sebab akibat dan pengaruh elemen eksogen seperti *financial literacy* (X1), *peer influence* (X2), dan *self control* (X3) pada variabel endogen, yaitu *saving behavior* (Y) yang diukur oleh penguji. hipotesis. Jumlah populasi sebanyak 108.268 dengan sampel mencapai seratus orang. Adapun *Nonprobability sampling* yang dikombinasikan dengan pendekatan *purposive sampling* digunakan sebagai teknik menentukan responden dalam penelitian ini,

Menurut Sugiyono (2009) Sumber data primer dan sekunder adalah dua kategori sumber data. Data primer digunakan untuk menguji hipotesis tentang faktor yang mempengaruhi *saving behavior*, termasuk literasi keuangan, sosialisasi orang tua, dan pengendalian diri di kalangan milenial di Kota Mataram menggunakan kuesioner *G-form* yang sebarluaskan melalui media *WhatsApp*. Adapun skala likert digunakan pada Penelitian ini dalam kuesioner untuk mengubah data dari faktor yang sudah ada sebelumnya menjadi perhitungan data. Selanjutnya, sumber data sekunder untuk penelitian ini yaitu Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Nusa Tenggara Barat, jurnal ilmiah, dan studi kepustakaan yang relevan.

Metode Analisis Data

Metode SEM-PLS digunakan untuk analisis data, dan pengukuran *outer* dan *inner* model yang tersedia dalam program SmartPLS V.3.0.

Model Pengukuran (Outer Model)

Penilaian model pengukuran dikendalikan oleh dua indikator yakni validitas dan reabilitas. Model pengukuran menggunakan algoritma Smart PLS.

Uji Validitas Konvergen

Indikator dianggap valid ketika *loading faktor* positif dan lebih besar dari $> 0,7$. *loading faktor* menunjukkan bobot setiap indikator atau item yang digunakan untuk menilai suatu variabel tertentu.

Variabel	Indikator	Loading factor	Ket.
<i>Saving Behavior</i>	SB1	0.828	Valid
	SB2	0.741	Valid
	SB3	0.748	Valid
	SB4	0.716	Valid
	SB5	0.828	Valid
	SB6	0.731	Valid
<i>Financial Literacy</i>	FL1	0.785	Valid
	FL2	0.725	Valid
	FL3	0.853	Valid
	FL4	0.727	Valid
	FL5	0.844	Valid
	FL6	0.824	Valid
<i>Peer</i>	PI1	0.857	Valid

Sumber: Hasil Output SmartPLS, 2023

Tabel 1.2 Uji Validitas

<i>Influence</i>	PI2	0.819	Valid
	PI3	0.798	Valid
	PI4	0.744	Valid
	PI5	0.738	Valid
	PI6	0.723	Valid
	PI7	0.719	Valid
	<i>Self Control</i>	SC1	0.819
SC2		0.779	Valid
SC3		0.829	Valid
SC4		0.777	Valid
SC5		0.785	Valid

Sumber: Hasil Output SmartPLS, 2023

Uji Validitas Diskriminan

Tabel 1.3 Uji Validitas Diskriminan

	<i>Financial Literacy</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Saving Behavior</i>	<i>Self Control</i>
<i>Financial Literacy</i>	0.795			
<i>Peer Influence</i>	0.109	0.773		
<i>Saving Behavior</i>	0.156	0.284	0.767	
<i>Self Control</i>	0.533	0.058	0.137	0.798

Berdasarkan Tabel 1.3 tersebut menunjukkan bahwa nilai diagonal = akar AVE dan nilai lainnya = korelasi. Teknik pengujian menunjukkan bahwa variabel laten memiliki validitas diskriminan yang sangat baik jika nilai akar AVE > korelasi antar variabel laten.

Reliabilitas Cronbach Alpha dan Komposit digunakan juga untuk reliabilitas SmartPLS. Jika nilai Cronbach Alpha dan Composite Reliability > 0,7, maka hal tersebut dapat dianggap reliabel.

Uji Reliabilitas

Tabel 1.4 Uji Reliabilitas

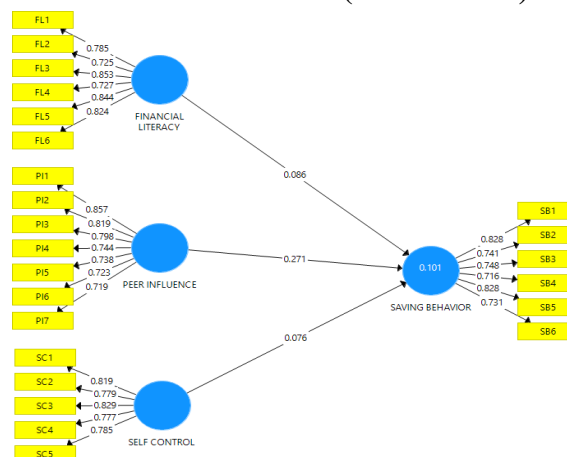
Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
<i>Saving Behavior</i>	0.860	0.895	0.588
<i>Financial Literacy</i>	0.889	0.911	0.632
<i>Peer Influence</i>	0.887	0.912	0.597
<i>Self Control</i>	0.864	0.897	0.637

Sumber : Hasil Output SmartPLS, 2023

Tabel 1.4 menunjukkan bahwa *Cronbach Alpha* > 0,7 dan nilai *composite reliability* keseluruhan variabel penelitiannya > 0,7. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa semua variabel penelitian memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi karena data menunjukkan

bahwa setiap variabel memenuhi kriteria composite reliabilitas dan Cronbach Alpha. Selain *loading factor*, nilai AVE digunakan untuk menilai validitas konvergen. Terlihat bahwa nilai AVE > 0,5 menunjukkan bahwa indikator tersebut memiliki validitas konvergen cukup baik.

Model Struktural (*Inner Model*)



Gambar 1.1 Model Struktural

Sumber: Hasil Output SmartPLS, 2023

Nilai R-square dari setiap variabel laten dependen merupakan hal pertama yang harus diperhatikan dalam menganalisis model PLS struktural. Untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan dari sederet variabel laten independen tertentu terhadap variabel laten yang diteliti, dapat digunakan variasi nilai R-square (Ghozali, 2013).

Tabel. 1.5 hasil perkiraan R Square dengan menggunakan PLS

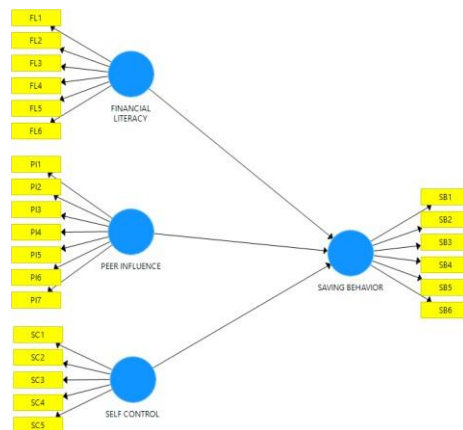
	R Square	Adjusted R Square
<i>Saving Behavior</i>	0.101	0.073

Sumber : Hasil Output SmartPLS, 2023

Saving behavior memiliki nilai adjusted R Square sebesar 0,073 seperti terlihat pada tabel 1.5. Dapat disimpulkan bahwa nilai adjusted R-square dari variabel *saving behavior* adalah sebesar 0,073, sesuai dengan data yang disajikan pada tabel 1.5. Konsisten dengan data, variabel *financial literacy*, *peer influence*, dan *self contro* menunjukkan angka 7,3% dari variabel *saving behavior*, sedangkan variabel lainnya tidak termasuk dalam penelitian ini.

Predictive Relevance (Q Square)

Relevansi Prediktif adalah tes yang menentukan kualitas data yang diamati. Itu dibuat dengan menggunakan metode *blindfolding* mata berdasarkan nilai Q-square. Jika nilai Q Square > 0 maka nilai observasi dinyatakan baik, sedangkan jika nilai Q Square < 0 maka dapat dikatakan nilai observasi kurang baik.



Gambar 1.2 Predictive relevance

Sumber : Hasil Output SmartPLS, 2023

Berdasarkan Gambar 4.2 diatas maka dapat disimpulkan bahwa :

Tabel 1.6 Predictive relevance

Variabel	Q ² (=1-SSE/SSO)	Keterangan
<i>Saving Behavior</i>	0.044	Memiliki nilai predictive relevance

Sumber: Hasil Output Smart PLS, 2023

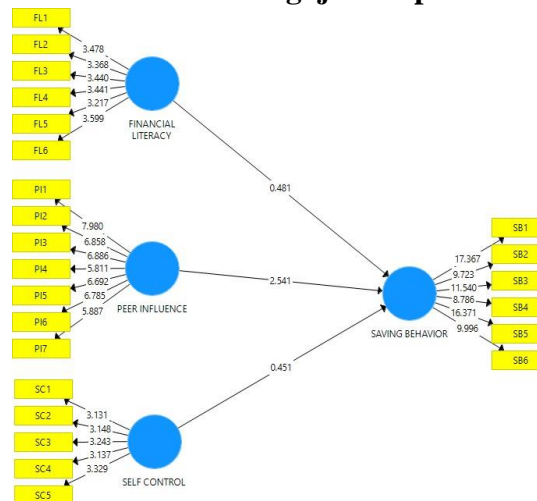
Data Tabel 1.6 tersebut menunjukkan bahwa nilai Q-square variabel dependen > dari 0. Hasilnya, nilai observasi penelitian ini baik karena nilai Q-square > nol.

Hasil Pengujian Hipotesis

Hasil pengujian hipotesis digunakan untuk menetapkan hubungan antara variabel penelitian. Perangkat lunak PLS digunakan dalam model struktural. Pengujian hipotesis langsung didasarkan pada gambaran output dan nilai-nilai yang ditemukan dalam

koefisien jalur output. Pengujian hipotesis secara langsung didasarkan pada asumsi bahwa faktor eksogen berpengaruh signifikan terhadap variabel endogen dan memiliki nilai-p < 0,05 (ambang batas signifikansi = 5%).

Gambar 1.3 Pengujian Hipotesis



Sumber : Hasil Output SmartPLS, 2023

Tabel 1.7 Pengujian Hipotesis

	Sampel Asli (O)	Rata-rata Sampel (M)	Standar Deviasi (STDEV)	T Statistik (O/STDEV)	P-Values
<i>Financial Literacy</i>	0.086	0.082	0.179	0.481	0.631
<i>Peer Influence</i>	0.271	0.286	0.106	2.541	0.011
<i>Self Control</i>	0.076	0.095	0.167	0.451	0.652

Sumber : Hasil Output SmartPLS, 2023

Hasil dari tabel 1.7 menunjukkan bahwa :

- Nilai koefisien hubungan antara literasi keuangan dengan *financial literacy* sebesar 0,086, dengan sig = 0,631 (sig > 0,05), dan nilai t-statistik sebesar 0,481 < t- tabel

1,984. Berdasarkan temuan ini, terlihat bahwa *financial literacy* tidak dipengaruhi secara signifikan oleh *saving behavior*. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan bahwa *financial literacy* memiliki pengaruh signifikan terhadap

saving behavior ditolak.

- Nilai koefisien pengaruh pengaruh teman sebaya terhadap perilaku menabung adalah 0,271 dengan sig = 0,011 (sig 0,05) dan nilai t-statistik sebesar 2,541 > t- tabel 1.984. Temuan ini menunjukkan bahwa *peer influence* mempengaruhi *behavior*. Hipotesis yang mengungkapkan *peer influence* secara signifikan dipengaruhi oleh *saving behavior* diterima.
- Pengaruh *self control* terhadap *saving behavior* menunjukkan bahwa nilai koefisien sebesar 0.076, sig = 0.652 (sig > 0.05) dan nilai t-statistik sebesar 0.451 <

t- tabel 1.984. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *self control* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*. Hipotesis yang mengungkapkan bahwa *self control* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *saving behavior* ditolak.

- Nilai koefisien pengaruh *self control* terhadap *saving behavior* sebesar 0,076, sig = 0,652 (sig > 0,05), sengan nilai t- statistik sebesar 0,451 t-tabel 1,984. Maka hasil ini menunjukkan bahwa *self control* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*. Hipotesis yang menyatakan bahwa *self control* secara signifikan mempengaruhi *saving behavior* ditolak.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian statistik penelitian terhadap variabel-variabel yang memengaruhi *Saving Behavior* Generasi Milenial di Kota Mataram, maka dapat diambil kesimpulan yaitu *financial literacy* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Saving Behavior* Generasi Milenial di Kota Mataram. Hipotesis yang mengungkapkan bahwa *financial literacy* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* ditolak. Hal tersebut dapat terjadi akibat adanya ketimpangan atau ketidaksamaan persepsi responden mengenai variabel *financial literacy* terhadap variabel *saving behavior* maka dalam hal ini *financial literacy* secara statistik tidak signifikan. *Peer influence* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*. Hipotesis yang mengungkapkan bahwa *peer influence* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* diterima dan dalam hal ini *peer influence* secara statistik signifikan. *Self control* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*. Hipotesis yang mengungkapkan bahwa *self control* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior* ditolak. Hal tersebut dapat terjadi akibat adanya ketimpangan atau ketidaksamaan persepsi

responden mengenai variabel *self control* terhadap variabel *saving behavior* Maka dalam hal ini *self control* secara statistik tidak signifikan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, diharapkan para penulis yang menggunakan teori serupa dapat lebih menyempurnakannya dengan memperhatikan proses pengumpulan data, menyesuaikan ukuran perilaku menabung, memperhatikan teknik pengambilan sampel, dll. Penting juga untuk memperhatikan penggunaan metode demi hasil perkembangan penelitian ke arah yang lebih baik.

Menurut temuan penelitian ini, teman sebaya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kecenderungan untuk menabung. Masyarakat diharapkan dapat saling mempengaruhi secara positif dan memberikan nasehat kepada rekan-rekannya, terutama dalam kaitannya dengan pengelolaan keuangan. Namun di sisi lain, *financial literacy* dan *self control* memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap perilaku menabung (*saving behavior*). Oleh karena itu, dengan adanya hasil penelitian



ini, diharapkan masyarakat umum dapat memiliki pemahaman yang lebih baik pengetahuan keuangan serta tindakan untuk mengontrol diri dengan baik sehingga menyadarkan masyarakat bahwa sangat penting menerapkan perilaku menabung (*saving behavior*) guna memenuhi kebutuhan mendesak maupun untuk kebutuhan di masa depan.

control. *INT J PSYCHOL*, 39(5-6), 470-470.

Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Triani, M. (2017). *Analisis Saving Behaviour pada Mahasiswa S1 di Kota Padang* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ANDALAS).

DAFTAR PUSTAKA

Azwar, S. 1995. *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Dalin, M., Zulaika, S., & Listiadi, A. (2020). Literasi Keuangan, Uang Saku, Kontrol Diri, dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Volume 8, Number 2, Tahun 2020, pp. 137-146.

Firlianda, F. (2019). *Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku menabung pada mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta* (Bachelor's thesis, Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).

Garman T.E. Forgue R.E. *Personal Finance* (8th ed.). Boston: Houghton Mifflin Company, 2006.

Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Jogiyanto. (2007). *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi.

Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. (1995). *The new economic mind. The social psychology of economic behaviour*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.

Otto, P. E., Davies, G., Chater, N., & Stott, H. (2004). *How to save more: Tools for self-*