

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Indonesia menjadi negara dengan penduduk terbanyak nomor 4 di dunia sehingga menjadikan Indonesia sebagai negara berkembang yang juga memiliki usia kerja yang cukup untuk memenuhi lapangan pekerjaan tidak hanya di negeri sendiri, tapi juga mengisi lapangan pekerjaan di berbagai pelosok negara di dunia. menurut IDN Times, penduduk dengan usia kerja di Indonesia akan mencapai 282 juta jiwa pada tahun 2024, dan akan terus meningkat sampai tahun 2045 sebanyak 317 juta jiwa sesuai dengan data BPS tahun 2018. Hal inilah yang dinamakan bonus demografi. Pada akhirnya, fenomena ini menghantarkan Indonesia pada problematika baru sekaligus keuntungan yang signifikan, apabila diperdayakan dengan baik. Dilansir oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Kepala Pusat Penelitian (P2) Kependudukan LIPI, Dra. Haning Romdiati, MA mengatakan bonus demografi dalam kurun waktu 2020-2030 akan membuat Indonesia menikmati apa yang disebut window of opportunity, di mana rasio ketergantungan sangat rendah (sekitar 44 persen). Pada kurun waktu tersebut, jumlah penduduk Indonesia berkisar antara 268 juta jiwa (2020) dan 293 juta jiwa (2030). Jumlah penduduk usia produktif pada kurun waktu yang sama adalah 198,5 juta dan 200,3 juta jiwa. Disebut sebagai

window opportunity karena kondisi tersebut baru berupa potensi yang aktualisasinya tergantung pada banyak faktor.¹

Salah satu tantangan bagi penduduk usia kerja dalam menghadapi perkembangan zaman adalah soal kemajuan teknologi. Kemajuan teknologi memberikan fitur kemudahan yang signifikan bagi masyarakat sebagai pengguna teknologi dalam hal hampir apapun yang terkait dengan kebiasaan masyarakat. Di satu sisi, kemudahan ini memberikan banyak manfaat bagi masyarakat; menghemat biaya, membuka lapangan pekerjaan baru, meningkatkan pengetahuan akan teknologi dan sebagainya. Di sisi lain, kebiasaan ini kemudian berlanjut pada sikap konsumtif masyarakat yang kian tinggi sehingga mempengaruhi produktifitas masyarakat.

Fenomena konsumtif masyarakat Indonesia khususnya Jakarta dapat tercermin dari bagaimana mereka menabung. Peneliti menganggap bahwa individu yang memiliki pengelolaan tabungan yang baik (dalam hal ini menabung) berarti ia sudah memiliki perencanaan di masa depan. Sampai saat ini, belum ada literatur yang menjelaskan secara detail tingkat tabungan masyarakat khususnya di Jakarta. Namun, peneliti menemukan banyak berita yang dapat peneliti jadikan fenomena sosial yang melihat bagaimana kondisi konsumtif masyarakat secara umum dilihat dari tingkat tabungan mereka. Misalnya berita dari Liputan 6 yang memberitakan turunnya daya

¹ Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), “Optimalkan Manfaat Bonus Demografi Untuk Kemajuan Indonesia”, diakses dari <http://lipi.go.id/siaranpress/single/optimalkan-manfaat-bonus-demografi-untuk-kemajuan-indonesia/13602>, pada tanggal 18 Agustus 2020

tabung masyarakat pada penabung dibawah Rp. 500 juta di triwulan IV 2019.² Kemudian berita yang diangkat Kompas pada tahun 2016 tentang penurunan indeks keyakinan konsumen (IKK).³ Maka dari itulah, untuk dapat menghadapi tantangan yang akan dihadapi penduduk usia kerja, sangat diperlukan perbaikan dari dasarnya agar solusi yang digunakan dapat sampai pada akar permasalahan dari menurunnya tingkat tabungan masyarakat. Perbaikan ini dapat dimulai dari pola pikir masyarakat.

Pola pikir berperan dalam mengawali langkah-langkah yang akan diambil individu supaya hal-hal yang diinginkan tercapai. Berkembangnya teknologi yang kemudian merubah berbagai aspek kehidupan bermasyarakat akan merubah cara pandang individu (pola pikir) dalam menghadapi berbagai tantangan kehidupan yang berkaitan erat pada kemudahan teknologi. Misalnya, orang yang dulu enggan untuk membeli barang tersier (mewah) karena ongkos untuk membelinya terlalu mahal sekarang berpikir dua kali karena kemudahan yang diberikan teknologi atas berkembangnya industri jual-beli online membuat orang tersebut merasa mudah dan tidak mengeluarkan biaya yang besar. Sehingga, pola pikir masyarakat yang tadinya berfokus pada kegiatan menyimpan, berubah menjadi kegiatan konsumtif karena

² Angga Yuniar, "Pendapatan Tumbuh Melambat, Jumlah Tabungan di Bawah Rp 500 Juta Turun" diakses dari <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4161500/pendapatan-tumbuh-melambat-jumlah-tabungan-di-bawah-rp-500-juta-turun> pada tanggal 18 Juni 2020

³ Sakina Rakhma Diah Setiawan, "Tabungan Masyarakat Cenderung Menurun, Pinjaman Cenderung Meningkat" diakses dari <https://money.kompas.com/read/2016/10/06/215639126/tabungan.masyarakat.cenderung.menurun.pinjaman.cenderung.meningkat> pada tanggal 18 Juni 2020

aspek external yang mempengaruhi. Pola pikir yang kokoh dibutuhkan dalam menangani tantangan-tantangan yang berdasar pada nafsu, agar aspek ekonomi yang lain dapat terselamatkan.

Generasi Milenial dipilih peneliti sebagai pembuka dari bonus demografi yang akan kita hadapi. Generasi Milenial dikemukakan Graeme Codrington & Sue Grant-Marshall, Penguin, (2004) mengelompokkan generasi umur 24 – 39 tahun, atau generasi yang lahir pada interval tahun 1981 – 1996 (dalam hal ini, dapat dikatakan pula sebagai penduduk usia kerja). Generasi Milenial sangat cocok untuk peneliti gunakan sebagai subjek prediksi dari bonus demografi yang akan dihadapi. Sehingga, berhasil tidaknya generasi ini dalam menghadapi perubahan zaman, generasi ini akan menjadi contoh bagi zaman dimana bonus demografi hadir di Indonesia. Generasi milenial yang peneliti ambil harus sudah memiliki pekerjaan. Dalam hal ini, memiliki pekerjaan berarti sudah memiliki penghasilan tetap. Hal ini dilakukan agar peneliti dapat mengukur perilaku menabung masyarakat sesuai dengan pola pikir yang dimiliki mereka karena sudah memiliki keuangan yang tetap.

Penelitian ini kurang lebih ingin menjelaskan bagaimana pola pikir generasi milenial terhadap pola pikir mereka dalam menabung. Akan dipergunakan untuk apa saja tabungan yang mereka miliki ketika mereka sudah bekerja. Generasi milenial sendiri dapat juga diklasifikasikan menjadi penduduk usia kerja dengan usia yang menjanjikan untuk membentuk diri pada pekerjaan yang digelutinya. Subjek

penelitian adalah generasi milenial yang sudah bekerja yang sudah memiliki penghasilan tetap. Hal ini dilakukan untuk melihat apakah mereka yang sudah bekerja ini sudah melakukan perilaku menghemat atau belum. Peneliti juga akan mendeskripsikan bagaimana mereka memaknai perilaku mereka dalam menabung dan sebesar apa manfaat yang mereka dapatkan. Generasi Milenial akan peneliti ambil dari penduduk usia kerja yang tinggal di Jakarta. Lokasi ini ditentukan peneliti mengingat Jakarta adalah kota metropolitan yang aktif dalam dunia bisnis.

Sebagai penutup, penelitian ini hadir untuk mendeskripsikan fenomena kemajuan teknologi ditengah masyarakat. Fenomena ini hadir sebagai penyebab dari serangkaian perubahan aktifitas manusia menuju suatu kemudahan yang apabila tidak diatur dengan baik, akan mengalami problematika baru di masyarakat. Makadari itulah, penelitian ini juga hadir sebagai pengingat bahwa kegiatan "menyimpan" itu penting.

1.2 Rumusan Masalah

Setelah dijelaskan tentang latar belakang penelitian ini. Peneliti mencoba untuk merumuskan masalah yang akan jadikan dasar dalam penelitian. Peneliti merumuskan bahwa pola pikir adalah dasar pemikiran yang menjadikan fondasi individu untuk memutuskan apa-apa yang akan dilakukan pada saat sebelum melakukan kegiatan menabung, saat melakukan kegiatan menabung, dan untuk apa

tabungan dilakukan. Sehingga pertanyaan yang dapat ditelusuri dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh antara pola pikir masa depan milenial terhadap perilaku menabung?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

A. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur apakah terdapat pengaruh antara pola pikir mereka terhadap perilaku mereka dalam menabung pada masyarakat milenial dengan rentang usia 24 – 39 tahun.

B. Manfaat Penelitian

Penelitian ini berusaha mendeskripsikan fenomena yang terjadi ditengah masyarakat yang sering digeluti namun seakan tidak terlalu diperhatikan. Sehingga menimbulkan tingkatan kewaspadaan atau kepekaan yang minim. Maka penelitian ini berusaha memberikan manfaat bagi peneliti sendiri, bagi dunia akademis dan bagi masyarakat :

a. Bagi Peneliti

Peneliti meganggap, bahwa perilaku menabung sangat penting dalam menunjang kebutuhan mendesak yang tidak dapat diukur atau tidak dapat diperhitungkan kapan akan dibutuhkan. Menabung juga hadir sebagai jendela demi mencapai kebebasan finansial di hari tua. Sehingga peneliti berharap, dengan hasil penelitian ini, peneliti dapat memiliki pengetahuan baru terhadap menabung, dan menjadikannya contoh bagi peneliti dalam menyebarkan ilmu yang peneliti dapat kepada orang banyak.

b. Bagi Akademis

Pada sebuah artikel yang menjelaskan tentang hakekat Ilmu Sosiologi dan Ilmu Ekonomi, sangat erat hubungan diantara keduanya karena menyangkut tentang bagaimana manusia sebagai individu hidup dalam ruang lingkup masyarakat. Namun, para pemikir-pemikir sosiolog kontemporer maupun ekonom kotemporer kadangkala berseberangan dalam mengonsepsikan ilmu pengetahuan mereka masing-masing. Sehingga kajian Sosiologi Ekonomi sebagai ilmu turunan dalam rumpun Sosiologi dan Ekonomi pernah terjadi vakum. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi jendela baru pada ilmu turunan Sosiologi Ekonomi sehingga memperkaya referensi dan Ilmu Sosiologi dapat melihat pada ruang lingkup Ilmu Ekonomi secara luas, begitupun

sebaliknya. Selain itu, dengan hadirnya penelitian ini, diharapkan perilaku menabung pada ranah sosiologi dapat dikembangkan sampai pada tingkat makro.

c. Bagi Masyarakat

Karena penelitian ini ditujukan kepada masyarakat, manfaat penelitian ini hadir sebagai bentuk penyadaran bagi masyarakat milenial yang terbiasa untuk menghabiskan uangnya lebih banyak daripada disisihkan untuk ditabung. Patut diperhatikan juga karena pola pikir dapat membentuk perilaku dalam menabung sehingga diperlukan mindset yang kukuh untuk mengamankan masa depan yang lebih baik bagi individu maupun relasi individu didalam lingkungan masyarakat.

1.4 Tinjauan Penelitian Sejenis

Telah banyak studi literatur yang membahas tentang tabungan dan perilaku masyarakat dalam menabung. Misalnya studi yang menjelaskan tentang penelitian mikro yang memfokuskan jumlah sedikit atau banyak jumlah tabungan seseorang yang dipengaruhi oleh jumlah pendapatan yang dimilikinya. Selanjutnya studi penelitian makro yang banyak melihat pola menabung masyarakat dalam skala yang lebih luas, perusahaan, lembaga pemerintahan, kota, sampai pada negara. Sebagai pembuka, peneliti mencoba untuk membuka cakrawala baru tentang studi yang berkaitan dengan menabung. Menganalisis dari perspektif sosiologis untuk menjelaskan apa dan bagaimana pola pikir dapat mempengaruhi perilaku dalam

menabung. Penelitian ini seraya menjelaskan hal yang paling mendasar dari seseorang dalam upaya melakukan penyimpanan atau merencanakan keuangan. Beberapa studi literatur mencoba menjelaskan perilaku menabung masyarakat pada berbagai subjek penelitian. Diantaranya, faktor demografi-sosial-ekonomi masyarakat.

Studi literatur pertama berjudul “Perilaku Menabung Kelompok Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) di Perkotaan dan Perdesaan: Sebuah Kajian Awal”. Studi ini menitikberatkan asumsinya dalam teori ekonomi bahwa tabungan akan muncul apabila pengeluaran konsumsi lebih kecil dibanding pendapatan. Dengan begitu dapat memunculkan persepsi bahwa pendapatan harus muncul pada titik tertentu agar tabungan dapat dilakukan. Hal ini kemudian menjadikan masyarakat berpikir bahwa menabung bukan suatu keharusan. Karena pada prinsipnya, tabungan dapat dilakukan apabila jumlah pendapatan lebih besar dari konsumsi yang digunakan. Penelitian ini membahas fenomena yang menyatakan bahwa keputusan menabung seseorang tidak hanya dapat disimpulkan dari besar kecilnya pendapatan seseorang tersebut. Namun, terdapat faktor lain yang memicu seseorang tersebut untuk memilih memiliki tabungan.

Temuan penelitian menyatakan bahwa terdapat banyak faktor yang melatarbelakangi keputusan suatu keluarga dalam menabung. Penelitian ini juga menemukan bahwa perempuan memiliki kecenderungan yang lebih tinggi untuk

melakukan tabungan. Kecenderungan ini tetap terlihat baik bagi masyarakat yang berdomisili di perkotaan maupun di pedesaan. Temuan kedua, penelitian ini adalah mayoritas responden berpendidikan rendah. Menjadi hal yang wajar apabila pendidikan yang rendah mempengaruhi pendapatan. Selanjutnya temuan mengenai status pernikahan yang mayoritas sudah menikah dan temuan pendapatan yang mayoritas memiliki pendapatan sebesar Rp, 100.000,- per minggu. Untuk alasan menabung masyarakat berpenghasilan rendah sebagian besar responden menyatakan bahwa mereka menabung dengan motivasi untuk mengamankan masa depan. Contohnya adalah pertimbangan untuk memperoleh dana pinjaman di masa depan atau untuk persiapan pensiun.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat ketidaklinieran antara fluktuasi penghasilan dengan tabungan pada masyarakat berpenghasilan rendah pada kedua koperasi. Hal ini menunjukkan bahwa penghasilan seseorang bukan satu-satunya faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam menabung. Perlu diperhatikan bahwa motivasi menabung pada masyarakat berpenghasilan rendah sangat dipengaruhi oleh rasa kekhawatiran ibu-ibu anggota koperasi akan apa yang akan menimpa dia dan keluarga mereka kelak. Hal ini mengindikasikan bahwa merupakan suatu keharusan untuk memiliki tabungan untuk meng-*counter* segala kejadian yang bersifat mendadak, lalu kemudian, mengamankan masa depan.

Selanjutnya studi literatur tersebut memiliki kelanjutannya dalam menjelaskan faktor-faktor yang terdapat pada perilaku menabung masyarakat berpenghasilan rendah. Dalam studi literatur berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Menabung Masyarakat Berpenghasilan Rendah”. Faktor-faktor tersebut diantaranya terdapat kemudahan dalam menabung di koperasi, kemudian jarak antara tempat tinggal dengan koperasi yang dekat, dan tingkat kredit suku bunga yang rendah menjadi faktor alasan masyarakat berpenghasilan rendah menabung. Bila dilihat dari kajian teoritiknya, studi ini membahas berbagai perilaku menabung. Diantaranya, studi ini mengutip penelitian Hugget dan Ventura (1995) yang menemukan bahwa tabungan yang tinggi berasal dari penghasilan tinggi dan tabungan rendah berasal dari penghasilan rendah. Kemudian motif menabung yang tidak hanya mengakumulasi asset, tapi juga untuk menstabilkan tingkat konsumsi sepanjang hidup yang sejalan dengan penelitian Desatros (1909). Ketersediaan akses yang mudah juga menjadi faktor penentu seseorang menabung sesuai dengan penelitian Aportela (1999). Kajian-kajian teoritik ini terlebih dahulu telah dilakukan penelitian sehingga menghasilkan kesimpulan yang sedemikian rupa memberikan persepsi baru bahwa penghasilan tidak menjadi faktor penentu besar kecilnya tabungan.

Penelitian berikutnya berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Menabung di Kalangan Mahasiswa”. Studi ini ingin melihat bagaimana perilaku menabung pada tahap kalangan dewasa awal, dalam hal ini adalah mahasiswa.

Penelitian ini ingin melihat faktor apa yang paling berperan dalam menggerakkan keinginan mahasiswa untuk menabung. Dalam penelitian ini, peneliti membahas sebuah teori yang diperkenalkan oleh Icek Ajzen pada tahun 1991 bernama *Theory of Planned Behavior*. Secara umum, teori ini menjelaskan mengapa seseorang melakukan tindakan tertentu. Dalam teori ini terdapat tiga konsep fundamental yang mendasari seseorang dalam melakukan sesuatu. Di antaranya sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Sikap terhadap perilaku merujuk pada kondisi seseorang merespon suatu perilaku dan mengevaluasinya menjadi hal yang positif atau negatif untuk ditiru atau diikuti. Norma subjektif mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Seperti misalnya orang tua yang senang memberi “kode” kepada anaknya untuk melakukan sesuatu seperti belajar, atau bisikan teman yang mempertanyakan status hubungan seseorang untuk harus memiliki pacar. Untuk kontrol perilaku yang dirasakan mengacu pada persepsi orang tentang kemampuan mereka dalam melakukan perilaku tertentu.

Penelitian ini menggunakan hipotesis yaitu terdapat empat faktor yang mempengaruhi secara signifikan seseorang dalam menabung pada kalangan mahasiswa. Diantaranya melek finansial, teman sebaya, orang tua, dan kontrol diri. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jumlah responden 221 kepada mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa secara parsial melek finansial, sosialisasi orang tua, dan kontrol diri berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Dilain pihak untuk teman sebaya secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung.

Terdapat perbedaan yang mencolok pada hasil temuan studi literatur pertama dan ketiga. Seperti yang kita tahu bersama pada studi literatur pertama mayoritas responden memiliki pendidikan yang rendah sehingga memiliki pendapatan yang rendah dan mempengaruhi jumlah tabungan, namun bukan menjadi alasan mereka untuk tidak menabung karena faktor-faktor yang sudah dijelaskan. Pada studi literatur ketiga menjelaskan bahwa seseorang yang memiliki melek finansial yang tinggi maka dengan tinggi pula persentase seseorang tersebut akan memilih untuk menabung. Berarti, apakah perlu memiliki pengetahuan finansial yang tinggi untuk menabung? Padahal masyarakat dengan pendidikan rendah tetap menabung. Studi ketiga mengutip pengertian Anthes (2000) yang mendefinisikan melek finansial sebagai kemampuan membaca, menganalisis, mengelola dan berkomunikasi tentang kondisi keuangan pribadi yang memengaruhi materi kesejahteraan. Mungkin kita dapat kategorikan masyarakat berpenghasilan rendah memiliki kesadaran melek finansial yang ditunjukkan pada tindakan mereka untuk menabung. Namun, apakah pendidikan tentang melek finansial ini sudah diajarkan oleh pendidikan formal? Karena tidak mungkin melek finansial dapat muncul dalam diri seseorang dengan sendirinya.

Diperlukan suatu fenomena yang akhirnya membuat mereka menabung. Misalnya seseorang yang berpendidikan rendah terkena bencana alam. Karena seseorang tersebut tidak memiliki pengalaman dalam mengelola keuangan, mereka akhirnya tidak punya tabungan untuk bertahan dan akhirnya menyesal. Belajar dari peristiwa yang dialami membuat ia mempunyai keinginan untuk menabung. Dengan fenomena seperti ini apakah relevan apabila kita sangkut pautkan perilaku menabung dengan melek finansial? Mungkin iya untuk beberapa kasus, tapi perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk menjelaskan fenomena tersebut diatas. Inti dari penjelasan peneliti ingin melihat apakah terdapat keinginan menabung yang muncul dari diri sendiri, terlepas entah seseorang memiliki pendapatan yang tinggi atau rendah.

Literatur keempat merupakan literatur yang membahas perilaku menabung dalam kalangan karyawan di Malaysia. Literatur ini berjudul "Personal Saving Behavior among Malaysian Employees: Socio Demographic Comparison". Sebanyak 2246 responden ikut berpartisipasi dalam penelitian ini. Responden kemudian dipilih berdasarkan pekerjaan mereka, yaitu karyawan yang bekerja pada sektor swasta dan karyawan yang bekerja pada sektor negeri. Hasil penelitian menyatakan bahwa sebagian besar responden belum memiliki cukup pengetahuan atas literasi finansial. Menurut literatur ini, melek finansial sangat berperan penting dalam menjelaskan sikap seseorang dalam menabung. Penelitian menanggapi bahwa dengan melek

finansial, seseorang dapat merencanakan keuangannya dengan baik, salah satunya dengan menabung. Padahal, dapat kita tarik hasil penelitian pada studi literatur pertama, bahwa dengan pendidikan yang rendah tidak menghentikan masyarakat berpenghasilan rendah untuk menabung.

Menyambung pada literatur pertama, sebuah tesis juga membahas perilaku menabung pada ibu-ibu rumah tangga keluarga miskin di 12 kecamatan dan 28 kelurahan di wilayah kota bogor. Tesis ini berjudul “Perilaku Menabung Ibu Rumah Tangga "Keluarga Miskin" Peserta Program Ikhtiar Lembaga Keuangan Mikro Syariah Berbasis Kelompok Di Bogor, Jawa Barat”. Penelitian ini melihat karakteristik individu, kondisi ekonomi, dan perilaku menabung ibu rumah tangga "keluarga miskin" peserta program ikhtiar di bogor. Dalam penelitian ini, peneliti melihat bahwa sikap menabung ibu keluarga miskin pada tesis ini menunjukkan dorongan yang besar, terutama pada biaya pendidikan anak. Kemudian dorongan menabung untuk menghadapi musibah yang datang mendadak. Persepsi ini kemudian menjelaskan alasan peneliti untuk mengangkat pengaruh dari persepsi-persepsi atau pola pikir tersebut dalam perilaku menabung.

Pada skripsi berjudul “Pengaruh Orientasi Waktu dan Literasi Keuangan terhadap Perilaku Menabung Pada Mahasiswa”, responden memiliki tujuan menabung untuk kebutuhan substitusi. Pada penelitian ini, sebanyak hampir 90 persen mahasiswa laki-laki menabung untuk kebutuhan tertentu sedangkan perempuan

sebesar 95,5 persen. Untuk kebutuhan masa depan hanya sebesar 51,9 persen pada mahasiswa laki-laki dan 46,2 persen perempuan. Hal ini menunjukkan sebuah pola pikir pada mahasiswa yang kebanyakan memilih untuk menanggihkan tabungannya untuk masa depan dan memilih untuk meningkatkan konsumsi substitusi penunjang kebutuhan sehari-hari. Hal ini dapat dikatakan wajar karena mahasiswa belum memiliki kewajiban untuk bekerja dan menganggap bahwa pekerjaan akan mereka dapatkan suatu hari nanti sehingga menabung untuk masa depan dapat dimulai ketika mereka mendapatkan pekerjaan.

Peneliti juga mencari jurnal pola pikir sebagai penguatan kerangka teori yang diangkat peneliti. Penelitian tentang pola pikir dipaparkan oleh Blackwelled dan kawan-kawan.⁴ Dalam Penelitian ini, peneliti melibatkan peserta didik tingkat menengah. Penelitian ini berusaha melihat pengaruh antara kepercayaan diri peserta didik soal kemampuan diri mereka terhadap pencapaian yang mereka terima. Ditemukan bahwa para peserta didik yang sedang menempuh pendidikannya di kelas tujuh, terdapat hubungan kuat antara kecerdasan dan pencapaiannya pada mata pelajaran matematika. Begitupun pada peserta didik pada kelas delapan. Peserta didik yang memiliki pola pikir yang berkembang memiliki perubahan pada diri dan peningkatan pada pencapaian matematika. Sedangkan peserta didik yang yang

⁴ Dalam Emily Mofield dan Megan Parker Peters, Op.Cit., Hal 5

memiliki pola pikir yang tetap cenderung sulit mencapai peningkatan dalam mata pelajaran matematika.

Sebagai penutup, penelitian ini memang memiliki banyak kesamaan dengan studi-studi ekonomi. Perbedaan yang signifikan terjadi pada teori yang ingin diambil. Misalnya, disatu sisi teori ekonomi mengedepankan perilaku individu untuk meraih keuntungan yang sebesar-besarnya, sedangkan teori sosiologi memandang perilaku individu, dan melihat pola perilaku yang terjadi didalamnya. Namun, fakta bahwa sosiologi dan ekonomi memiliki hubungan yang sangat kuat terkait individu dalam masyarakat tidak dapat dielakkan lagi. Hal ini kemudian menjadi alasan peneliti untuk melihat fenomena ekonomi untuk menjelaskannya pada ranah sosiologi.

Setelah dijabarkan secara mendalam tinjauan penelitian sejenis sebagai referensi peneliti dalam melaksanakan penelitian ini, peneliti kemudian membuat tabel perbandingan sebagai pembatas dan pembeda antara penelitian yang ingin dilaksanakan dengan penelitian yang sudah ada. Tabel ini juga merupakan rangkuman bagi pembaca agar dapat lebih mudah melihat perbedaan dari tiap-tiap penelitian.

Tabel 1.1
Tabel Perbandingan

No	Judul/Sumber Referensi	Permasalahan	Metode Penelitian	Konsep/Teori	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	<i>Perilaku Menabung Kelompok Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) di Perkotaan Dan Perdesaan: Sebuah Kajian Awal</i>	Terdapat masyarakat berpenghasilan rendah yang memiliki tabungan. Berbanding terbalik dengan teori ekonomi yang berpendapat sebaliknya.	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> • <i>marginal propensity</i> • <i>Permanent Income Hypothesis</i> • <i>Life Cycle Hypothesis</i> 	Keputusan menabung dan jumlah tabungan ditentukan oleh banyak faktor. Hal ini terjadi baik di perkotaan maupun di perdesaan. Bukan hanya faktor pendapatan	Memiliki pandangan yang sama akan alasan menabung tidak hanya datang dari faktor pendapatan	Penelitian ini secara terperinci menjelaskan bagaimana individu menentukan pilihannya untuk menabung
2.	<i>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Menabung Masyarakat Berpenghasilan Rendah</i>	Penelitian ini mengidentifikasi tentang apa motivasi yang dibangun untuk menabung, apa nilai sosial yang dianut sebagai alasan untuk menabung, dan bagaimana pola menabung masyarakat berpenghasilan rendah	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> • <i>marginal propensity</i> • <i>Permanent Income Hypothesis</i> • <i>Life Cycle Hypothesis</i> 	Masyarakat memiliki kecerendungan untuk selalu menyisihkan sebagian sumber dayanya. Dalam kata lain, tidak harus selalu uang yang menjadi objek sumber daya	Memiliki banyak faktor alasan masyarakat menabung	Penelitian ini menjelaskan secara mendetail motivasi menabung masyarakat pada perspektif individu

3.	<i>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Menabung di Kalangan Mahasiswa</i>	Rendahnya literasi akan pengetahuan keuangan dan posisi tabungan yang mengalami pertumbuhan menurun dari 2009-2013, terutama di Provinsi Jawa Tengah	Kuantitatif	<i>Theory of Planned Behavior</i>	Melek finansial, sosialisasi dari orang tua, pengaruh rekan-rekan, dan kontrol diri secara bersamaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku tabungan.	Penelitian ini melihat perilaku menabung dikalangan mahasiswa.	Tidak menjelaskan bagaimana faktor-faktor tersebut hadir pada tiap-tiap individu sehingga akhirnya membuat mereka ingin menabung
4.	<i>Personal Saving Behavior among Malaysian Employees: Socio Demographic Comparison</i>	Motivasi menabung lemah terjadi pada masyarakat angkatan pekerja	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financial Literacy</i> • <i>Demographic Factor</i> • <i>Saving Behavior</i> 	Hasil penelitian mengindikasikan perbedaan yang signifikan dari perilaku finansial terhadap umur, pendidikan, pendapatan, dan pengetahuan keuangan.	Unit analisisnya sama yaitu pegawai atau karyawan swasta	Hanya spesifik memandang bahwa pengaruh menabung hanya dari satu aspek saja
5.	<i>Pengaruh Orientasi Waktu dan Literasi Keuangan terhadap Perilaku Menabung</i>	Lemahnya keinginan akan menyisihkan uang dalam kalangan mahasiswa	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> • Perilaku menabung • Orientasi waktu • Literasi keuangan 	Orientasi waktu dan literasi keuangan tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku	Sama-sama membahas perilaku menabung. Dalam penelitian	Unit analisisnya adalah mahasiswa yang mana belum dapat

					menabung.	ini, dibahas secara spesifik konsep perilaku menabung	dilihat pola pikir yang matang karena belum memiliki penghasilan
6.	<i>Perilaku Menabung Ibu Rumah Tangga "Keluarga Miskin" Peserta Program Ikhtiar Lembaga Keuangan Mikro Syariah Berbasis Kelompok di Bogor, Jawa Barat</i>	Masyarakat yang memiliki sikap boros cenderung tidak cermat, tidak hemat, dan kurang tertib dalam menyisihkan sebagian sumber daya yang mereka miliki	Kuantitatif	<i>Theory of Planned Behavior</i>	Faktor-faktor yang berpengaruh nyata terhadap perilaku menabung adalah sikap menabung, norma subyektif, norma agama, Program Ikhtiar dan ekonomi keluarga.	Memiliki banyak faktor alasan masyarakat menabung	Unit analisis yang berbeda yaitu ibu-ibu rumah tangga dan berfokus pada program yang diangkat
7.	<i>Implicit Theories of Intelligence Predict Achievement Across an Adolescent Transition: A Longitudinal Study and an Intervention</i>	Dua studi mengeksplorasi peran teori implisit kecerdasan dalam prestasi matematika remaja	Kualitatif	<i>Mindset Theory</i> (Teori Pola Pikir)	Keyakinan bahwa kecerdasan dapat ditempa (teori inkremental) diprediksikan meningkat sementara keyakinan bahwa kecerdasan adalah tetap (entitas teori) memprediksi lintasan datar	Mempelajari Pola Pikir	Cakupan terhadap pengaruh perilaku menabung

1.5 Kerangka Teori

A. Pola Pikir

Untuk memahami maksud dari pola pikir, istilah ini dapat dibagi pada segi makna. Pola adalah bentuk atau patron atau model atau juga cara. Sedangkan pikir atau pikiran adalah sumber pikiran dan memori atau pusat kesadaran yang menghasilkan pikiran, perasaan, ide, dan penyimpanan. Dengan begitu, dapat dikatakan bahwa pola pikir adalah kepercayaan atau sekumpulan kepercayaan atau cara berpikir yang memengaruhi perilaku dan sikap seseorang yang akhirnya menentukan level keberhasilan atau nasib hidupnya.

Di luar negeri, konsep pola pikir diperkenalkan. Konsep pola pikir paling terkenal diusung oleh Dweck, karena gagasan *mind-set* yang berasal dari idenya tentang teori-diri, yang menjelaskan bahwa individu memiliki kepercayaan implisit tentang kemampuan pribadi yang tetap (teori entitas) atau dapat diubah (teori inkremental).⁵ Konsep pola pikir ini banyak digunakan para peneliti lain untuk menjelaskan pengaruh pola pikir terhadap motivasi dan pencapaian seseorang.

Untuk dapat memahami pemikiran Dweck, peneliti memberikan contoh pada ilustrasi berikut:

⁵ Dalam Emily Mofield dan Megan Parker Peters, "Understanding Underachievement: Mind-Set, Perfectionism, and Achievement Attitudes Among Gifted Students" (USA, Lipscomb University) Hal 5

“Suatu hari, kamu menghadiri kelas yang sangat kamu suka. Saat itu, dosen membagikan hasil ujian tengah semester dan kamu mendapat nilai yang jelek. Kamu terpukul atas nilai yang kamu terima. Ketika hendak pulang, kamu mendapat tilang oleh polisi yang sedang berpatroli dan melihat kendaraan yang kamu parkir di tempat yang tidak seharusnya. Kamu frustrasi, kemudian mencoba menelepon sahabat kamu. Namun responnya sangat menjengkelkan.”⁶

Pada ilustrasi ini, Dweck melempar sebuah pertanyaan “Respon apa yang akan anda berikan?”. Respon yang diberikan pembaca dapat dijadikan petunjuk untuk memilah pola pikir apa yang dimiliki pembaca saat ini. Apabila respon pembaca menganggap bahwa ilustrasi tersebut membuat mereka terpukul, merasa kalah, dan tidak percaya diri menghadapi ujian akhir semester, maka dapat dikatakan bahwa pembaca memiliki pola pikir yang tetap. Pada sisi yang lain, apabila pembaca merasa bahwa ilustrasi tersebut membuat mereka memikirkan sisi positif dan memaafkan diri atas segala hal yang terjadi, maka pola pikir pembaca akan mengarah pada perubahan.

Penelitian tentang pola pikir juga dipaparkan oleh Blackwelled dan kawan-kawan.⁷ Dalam Penelitian ini, peneliti melibatkan peserta didik tingkat menengah. Penelitian ini berusaha melihat pengaruh antara kepercayaan diri peserta didik soal

⁶ Carol Dweck, “Mindset: The New Psychology of Success”, 2006. Ballantine Books. Hal, 7

⁷ Dalam Emily Mofield dan Megan Parker Peters, Op.Cit., Hal 5

kemampuan diri mereka terhadap pencapaian yang mereka terima. Ditemukan bahwa para peserta didik yang sedang menempuh pendidikannya di kelas tujuh, terdapat hubungan kuat antara kecerdasan dan pencapaiannya pada mata pelajaran matematika. Begitupun pada peserta didik pada kelas delapan. Peserta didik yang memiliki pola pikir yang berkembang memiliki perubahan pada diri dan peningkatan pada pencapaian matematika. Sedangkan peserta didik yang memiliki pola pikir yang tetap cenderung sulit mencapai peningkatan dalam mata pelajaran matematika.

Menangkap penjelasan Dweck tentang konsep *mind-set*-nya, peneliti memaparkan dimensi yang ada. Pertama, bahwa individu memiliki kepercayaan implisit tentang kemampuan pribadi yang tetap. Pada dimensi ini, individu menganggap bahwa kepercayaan diri tentang kemampuan pribadinya bersifat tetap dan akan selalu begitu. Kritik yang tertuju pada dirinya akan dianggap sebagai gangguan dan akan cenderung dihindari. Pola pikir yang tetap cenderung untuk mudah menyerah, berusaha menghindari tantangan yang tidak sesuai kemampuan, memandang bahwa usaha membawa pada kesia-siaan atau yang lebih buruk, dan merasa terancam ketika melihat kesuksesan orang lain.

Kedua, bahwa individu memiliki kepercayaan implisit tentang kemampuan pribadi yang dapat diubah. Pada dimensi ini, individu memiliki kepercayaan pribadi yang lunak pada dirinya. Kritik yang tertuju padanya akan dianggap sebagai timbal balik dari segala perilaku dan sikap yang ia tujukan. Sehingga membuat dia maju dan

berkembang. Pola pikir yang dapat diubah ini cenderung untuk menghadapi tantangan, bertahan dalam menghadapi kemunduran, melihat usaha sebagai jalur untuk menempa diri, belajar dari kritik orang lain, dan menemukan pelajaran dari kesuksesan seseorang dan mulai berkembang dari sana.

B. Teori Pilihan Rasional

Pada dasarnya individu memiliki pilihan atas preferensi yang dimilikinya. Konsentrasi pemahaman pilihan rasional berada pada aktor sebagai individu pemilik akal tempat bekerjanya berbagai pilihan-pilihan dengan pertimbangan yang rasional. Individu sebagai pemegang kendali atas pilihan, memiliki kuasa atas pilihan dari berbagai preferensi yang ditawarkan. Hal ini menunjukkan bahwa pada akhirnya, manusia pasti memiliki tujuan atas pilihan yang dia ambil. Teori rasional didukung oleh sumber daya (utilitas) sebagai objek pilihan aktor, misalnya uang, fasilitas, dan institusi. Kemudian, teori ini dijelaskan secara detail oleh Jon Elster dengan menggunakan pendekatan lintas disiplin ilmu untuk menjelaskan teori ini dalam ruang lingkup mikro dalam bukunya berjudul *Reason and Rationality*.

Untuk menjelaskan teori ini, Elster menyimpulkan bahwa terdapat campur tangan atas kepercayaan, keinginan, emosi, dan informasi (pengetahuan individu) pada individu sebagai bagian dari perilaku manusia dalam menganalisa atau memilih

preferensi tertentu.⁸ Analisa ini merupakan perwujudan dari lemahnya prediksi -atas versi *homo economicus*- sebagai sifat manusia yang berusaha untuk selalu mendapat keuntungan. Elster kemudian mengkritik ilmu sosial yang berfokus terhadap perilaku manusia untuk menjelaskan teori pilihan rasional. Ia mengatakan bahwa ilmu sosial tidak dapat merangkul standar rasionalitas berupa studi empiris (eksperimen) atas bukti yang mendukung bahwa pilihan rasional itu terjadi. Walaupun ada, itupun sangat sedikit sekali. Lebih lanjut, menurut Elster, pilihan rasional telah gagal untuk menjelaskan relevansi dari “niat” dibalik rumitnya perilaku manusia. Maka dari itulah, Elster menggunakan pendekatan perspektif *trans-diciplinary* (lintas disiplin ilmu)⁹ yang bertujuan untuk mengisi kekosongan dalam asumsi dasar dari standar pilihan rasional.

Dengan menempatkan konsep “niat” (*reason*) sebagai fokus utama pemikiran, konsep ini selanjutnya menuntun kita pada pemikiran bahwa “keinginan” dan “kepercayaan” terhadap sesuatu menjadi dasar dari kondisi mental manusia dalam melakukan tindakan rasional. Hal ini terjadi karena pada dasarnya, manusia sangat erat dengan sifat mereka atas “memuaskan keinginan semampu mungkin” sebagai hasil dari aksi yang telah mereka pilih. Satu hal yang perlu dicatat, bahwa keinginan

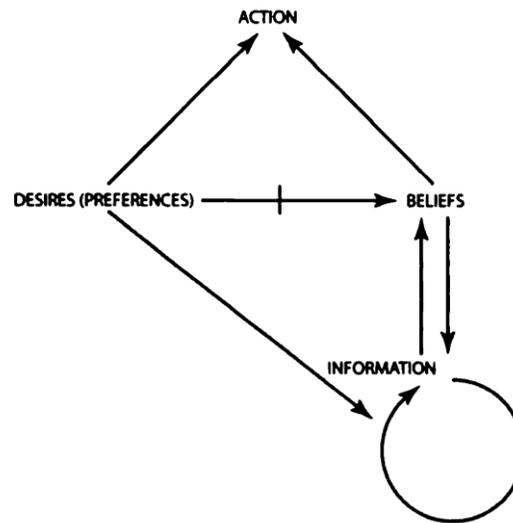
⁸ Jon Elster, *Reason and rationality* (Princeton University Press, 2009)

⁹ Transdisiplin merupakan pendekatan kolektif yang memanfaatkan pengetahuan dan kemampuan analisis manusia dalam memahami sistem yang lebih besar dan kompleks. Untuk lebih jelas, lihat Batmang, B., “PENDEKATAN TRANSDISIPLINER (Suatu Alternatif Pemecahan Masalah Pendidikan”, 2016. *Al-Ta'dib*, 9(2), Hal 44

dapat menjadi tidak masuk akal dari sisi pragmatis, maupun sisi instrinsik. Hal ini berarti bahwa alam bawah sadar menggerakkan individu untuk mencegah mereka dari memperoleh tujuan. Misalnya pada kasus pilihan inter-temporal¹⁰ yang terjadi pada individu. Cara mereka dalam mengulur-ngulur waktu demi mencapai suatu tujuan tampaknya terlihat dlebih-lebihkan daripada yang seharusnya dilakukan. Individu secara sengaja memunculkan tujuan-tujuan baru sebagai pendukung tujuan utama yang menjadi kurang bermanfaat ketika dilakukan dan lebih memilih menolak untuk langsung mengerjakan tujuan utama yang sedari awal sudah memiliki manfaat yang lebih besar.

¹⁰ Pilihan antarwaktu (*Intertemporal choices*) adalah keputusan yang melibatkan pertimbangan antara biaya dan manfaat pada periode waktu yang berbeda. Untuk lebih jelas, lihat Kharisma, B., “*Time Discounting dan Time Preference: Suatu Tinjauan Kritis*”, 2019, E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Hal 183

Skema 1.5.B
Pilihan Rasional Elster



**(Sumber: Jon Elster, *Reason and Rationality*, Princeton University Press, 2009,
Hal 15)**

Pada skema 1.5.B terlihat bagaimana tindakan bisa terjadi menurut pandangan Elster. Sebuah tindakan berasal dari preferensi dan kepercayaan yang dimiliki individu atas hasil dari pengolahan informasi yang dimiliki mereka, sehingga memengaruhi tindakan rasional yang akan dipilih. Informasi diperoleh dari kepercayaan individu atas sesuatu yang kemudian akan kembali pada kepercayaan sebagai bentuk informasi baru kepada mereka. Preferensi kemudian menambah informasi individu atas sesuatu sehingga berpengaruh juga terhadap kepercayaan yang dimiliki, sehingga pada akhirnya tindakan terbentuk.

Usaha dalam mencapai sesuatu dapat disangkut-pautkan pada persepsi individu terhadap pilihan yang menghalangi tujuan dan hubungan yang dibangun oleh orang lain ketika individu tersebut dituntut untuk memaknakan nilai dari tindakan yang dilakukannya. Lebih jauh lagi, penjelasan psikologis dapat digunakan untuk menjelaskan fenomena *Weakness of Will* yang memengaruhi perilaku dan keputusan ketika dihadapkan pada suatu pilihan. Para pemikir kemudian menyimpulkan, dan Elster menyempurnakan, bahwa terdapat perbedaan yang dapat dilihat dari individu yang melihat dunia dan “dirinya”. Pada kesimpulan ini, sangat cocok untuk mengutip penjelasan Seneca. Ia menyumbang pandangan filosofis yang menarik sehingga Elster dapat meletakkan penjelasan Seneca pada pemikirannya.

Elster menaruh perhatian besar terhadap sifat kealiamahan atas kepercayaan lewat psikologi dan fenomena emosional yang secara sistematis memengaruhi perilaku manusia. Motivasi difokuskan untuk mengklarifikasi bagaimana individu secara terus-menerus tanpa rasionalitas faktual, ingin percaya dengan ketakutan dan keinginan. Sangat tepat untuk menelusuri peran “harapan” dalam sistem kepercayaan individu secara umum. Ilusi, di lain pihak, diyakini sebagai bentuk esensial dalam menjelaskan kekeliruan individu dalam memaknai sesuatu, sebagai kaitan atas bukti yang digunakan dalam pilihan motivasi (hanya berpikir bahwa kepercayaan didasarkan atas ramalan).

Disini, Elster bersikeras menjelaskan atas peran informasi (pengetahuan individu) sebagai variabel penggerak agen rasional. Ia menekankan peran ini pada karakteristik proses perencanaan (kadang mirip pada proses “lingkaran setan”) dalam membuat keputusan setelah memperkirakan untung-rugi dalam membuat penelitian. Tidak ada bukti ilmiah dari segi psikologis maupun sisi ekonomi yang dapat memperlihatkan bahwa proses perencanaan ini dikontrol oleh metode optimalisasi atau segala macam pemikiran rasional. Proses ini membawa Elster pada perspektif “keterikatan rasionalitas”, dan dalam waktu yang sama perspektif ini mengembangkan rasionalitas itu sendiri. Elster mengembangkan perspektif ini secara luas dalam ranah ilmiah. Misalnya ketika dihadapkan pada serangkaian kepentingan yang disebut dengan “non-indirection principle” mekanisme ini terjadi ketika tindakan pertama sebagai awalan dibawa sebagai pembuka untuk tindakan selanjutnya.

Elster membuktikan bahwa orang-orang tidak perlu menggunakan ancang-ancang untuk melakukan tindakan mencapai tujuan. Mereka hanya tinggal melakukannya langsung karena dibarengi oleh tidak hanya pilihan rasional, tapi juga pilihan emosionalnya. Ia memberikan contoh ketika orang diberi solusi untuk bergerak maju dari menyalahi diri, yang menghalanginya dari mencapai tujuan akan benar-benar menolak solusi itu karena sifat alami atas “menyalahi diri” mereka. Prinsip seperti itu yang memperlihatkan adanya rasional dan emosional yang

seringkali diabaikan oleh individu ketika tindakannya dilakukan secara berbeda (misalnya ketika Elster mengutip perilaku karyawan Jerman dan Norwegia “mereka terlalu bangga untuk menerima bantuan dari masyarakat sebagai tambahan gaji mereka, tetapi yang menerima harus mengizinkan masyarakat untuk membayar tarif listrik yang lebih rendah untuk tujuan mempertahankan pekerjaan”).

Atas dasar berbagai ide yang dicontohkan, ia menggarisbawahi peran pilihan adaptasi dan yang tidak dalam menyimpulkan model BDI (Belief-Desire-Intention; Kepercayaan-Keinginan-Niat) dan untuk menjelaskan bahwa tindakan rasional tidak dapat menjelaskan perilaku individu. Emosi diyakini sebagai bagian dari skema BDI karena ia memengaruhi empat dasar skema. Elster mengadopsi drama musikal milik Stendhal, *On Love*, (Sindrom Stendhal adalah penyakit psikosomatik yang menyebabkan jantung berdebar dan secara umum kelainan emosional) dan menjelaskan bahwa ketika emosi terbangun dari pendapat seseorang tentang “imajinasi berubah menjadi kenyataan”.

Elster memperlihatkan bagaimana emosi memengaruhi kepercayaan dan representasi mental individu pada realitas. Lebih jauh lagi, emosi dapat menjadi fundamental karena ia merangkai pentingnya tindakan tertentu sambil menunda tindakan lain. Meskipun begitu, Elster menekankan bahwa kepentingan (*desire*) adalah kondisi perasaan yang berbeda dibandingkan dengan ketidaksabaran, yang mengarah pada umpan balik yang secara cepat lebih baik. Di sisi lain, kepentingan

memengaruhi kepemilikan informasi yang mungkin akan menjadi sangat diperlukan pada kasus ketika menunda-nunda menjadi sangat berbahaya. Keinginan dan motivasi adalah pusat dari skema Elster, yang penting dan lebih tertanam pada sifat individu, sementara keinginan dan motivasi dapat di atur oleh penilaian ketertarikan diri dari orang lain.

C. Perilaku Menabung

Menabung menurut undang-undang No.10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, ialah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan /atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam konteks ekonomi, tabungan didefinisikan sebagai sisa pendapatan setelah dikurangi konsumsi selama periode waktu tertentu.¹¹ Dalam menabung, tidak lepas dari sikap disiplin individu dalam menyisihkan uangnya. Entah disisihkan pada waktu-waktu tertentu, jumlah tertentu dari nominal yang ditabung, atau pada saat kapan hasil tabungan akan digunakan. Hal tersebut merupakan perilaku-perilaku individu yang melekat dalam kondisi menabung, atau dapat dikatakan sebagai perilaku menabung.

Secara sosiologis, pengertian menabung sangat erat berhubungan dengan pola perilaku masyarakat. Apabila disangkut pautkan dengan teori-teori sosiologi yang ada,

¹¹ Browning & Lusardi 1996; Warneryd 1999 dalam Dwi Setiyani Utami dan Hari Sirine “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Menabung Di Kalangan Mahasiswa” Volume 19 No. 1, April 2016, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada Yogyakarta Hal, 31

misalnya teori kelas Marx, kita akan menemukan bahwa menabung adalah upaya masyarakat untuk mempertahankan kelas sosialnya atau salah satu upaya untuk meningkatkan taraf kelas sosialnya. Apabila kita melihat teori kritis Freud, menabung adalah ego individu dalam upaya membangun sistem pertahanan (super ego) untuk mengalahkan hawa nafsu (id). Lebih lanjut apabila melihat dengan teori kritis Bordieu, menabung adalah salah satu dari empat capital (ekonomi, sosial, budaya, simbolik) yang mempengaruhi arena dan habitus. Namun, ketiga teori yang peneliti jelaskan merupakan pendapat peneliti dan belum memiliki penelitian lebih lanjut dalam melihat pola perilaku menabung pada individu.

Para peneliti telah banyak mengangkat tema tentang perilaku menabung. Di Indonesia sendiri, penelitian terhadap perilaku menabung salah satunya banyak digunakan sebagai pendukung program-program menabung seperti penelitian oleh Hilda Leilani Masniarita Pohan dan kawan-kawan (2014). Mereka menggunakan penelitian tentang perilaku menabung untuk melihat faktor apa yang akhirnya membuat masyarakat berpenghasilan rendah untuk menabung. Ada juga tesis yang dibuat oleh Mukhamad Yasid (2010), yang menggunakan penelitiannya untuk mendeskripsikan perilaku ibu rumah tangga "keluarga miskin" peserta Program Ikhtiar (Suatu program pemberdayaan), faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perilaku menabung tersebut serta pengaruh Program Ikhtiar terhadap perilaku menabung. Penelitian lain adalah skripsi yang dibuat oleh Fitri Cuanda (2019) yang

penelitiannya bertujuan untuk menganalisis pengaruh orientasi waktu dan literasi keuangan terhadap perilaku menabung pada mahasiswa. Literatur terakhir yang dikumpulkan oleh peneliti adalah milik Beta Ubaya Nindyaa dan Supramono (2018) yang penelitiannya bertujuan untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi minat dan perilaku menabung rumah tangga di PKK berdasarkan *Theory of Planned Behavior*.

Oleh Yasid (2010), perilaku menabung didefinisikan sebagai: kapan menabung, mengapa menabung dan meramalkan sebelum kegiatan menabung dilakukan. Definisi perilaku menabung juga merupakan jawaban atas pertanyaan: siapa yang menabung? bagaimana mereka menabung, kapan mereka menabung, dimana mereka menabung dan mengapa mereka menabung? Dengan demikian, dimensi perilaku menabung seseorang mencakup: waktu menabung (kapan), alasan menabung (mengapa), cara menabung (bagaimana). Oleh Hilda Leilani dan kawan-kawan (2014), perilaku menabung dimaknai serupa dengan perilaku konsumsi. Hal ini karena dilihat dari penggunaan penghasilan, tabungan adalah sisi lain dari konsumsi.

Pada penelitian yang dibuat oleh Yasid (2010) dan Beta Ubaya dan Supramono (2018), mereka menggunakan Teori *Planned of Behavior* oleh Ajzen untuk menjelaskan perilaku seseorang dalam melakukan perencanaan. Pada teori ini, faktor utama penentu dari suatu perilaku individu adalah minat untuk menampilkan

perilaku tertentu (Ajzen: 1991).¹² Oleh Fishbein dan Ajzen (1975) Teori *Planned of Behavior* menyatakan bahwa perilaku seseorang dapat diprediksi dari minat. Sementara, minat dipengaruhi oleh dua faktor, yang pertama berhubungan dengan faktor pribadi, dalam hal ini sikap dan kedua yang berhubungan dengan pengaruh sosial atau subjective norms.¹³ Berdasarkan *Theory Planned Behavior*, niat atau *intention* dapat dibangkitkan melalui dua cara, yaitu: 1) determinan utama norma subyektif dan atau persepsi atas suatu, 2) dengan mengubah relatif ketiga determinan Perubahan menghasilkan perilaku. Dengan secara langsung dengan perilaku. mempunyai kesadaran terhadap perilaku dan niat tidak berubah sebelum suatu perilaku dilakukan (Ajzen 1991).¹⁴

Lebih lanjut penelitian yang dilakukan oleh Hani Sirine dan Dwi Setiyani Utami (2016) membahas Teori *Planned of Behavior* secara detail. Ia menjabarkan teori ini dalam 3 konsep utama : sikap terhadap perilaku (*attitude towards the behaviour*), norma subjektif (*subjective norm*) dan kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioural control*). Sikap terhadap perilaku mengacu pada tingkat di mana seseorang membentuk evaluasi positif atau negatif terhadap perilaku. Sementara itu, norma subjektif mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk

¹² Dalam Beta Ubaya dan Supramono, "Perilaku menabung rumah tangga di program pembinaan kesejahteraan keluarga berbasis minat" Vol. 21 No. 1, April 2018, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Hal 45

¹³ Ubaya dan Supramono, Loc.Cit

¹⁴ Dalam Mukhamad Yasid, "Perilaku Menabung Ibu Rumah Tangga 'Keluarga Miskin' Peserta Program Ikhtiar Lembaga Keuangan Mikro Syariah Berbasis Kelompok Di Bogor, Jawa Barat" Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor (2010), Hal 28

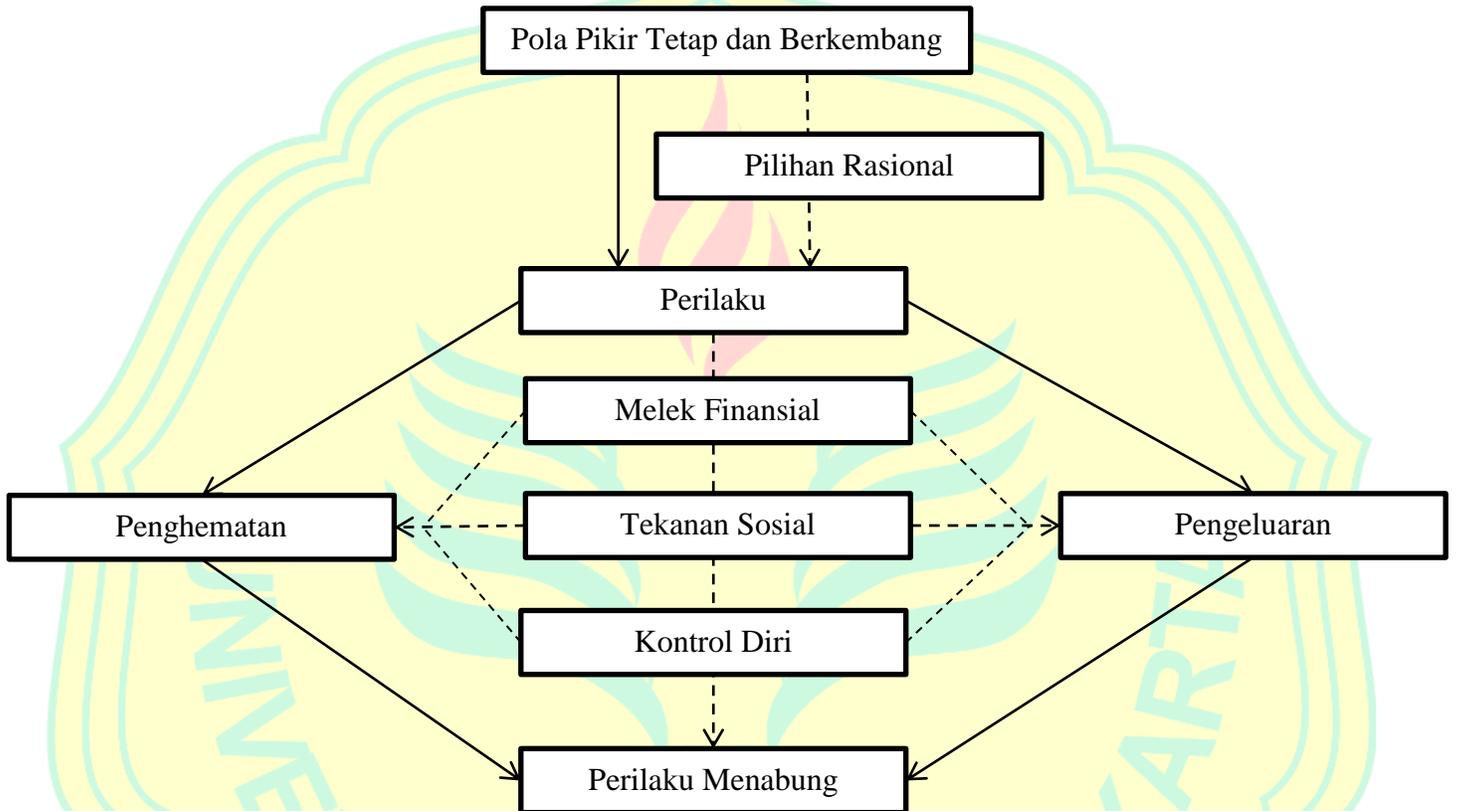
melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Tekanan sosial berasal dari referensi yang menonjol dan hadir hampir setiap saat ditemui oleh individu, seperti orang tua, pasangan, teman atau kolega. Untuk kontrol perilaku yang dirasakan mengacu pada persepsi orang tentang kemampuan mereka dalam melakukan perilaku tertentu. Ini menyiratkan niat seseorang untuk melakukan tindakan tertentu diprediksi oleh persepsi kemudahan atau kesulitan melakukan perilaku tersebut dan diasumsikan mencerminkan pengalaman masa lalu serta hambatan yang dapat diantisipasi.

1.6 Alur Pemikiran dan Identifikasi Variabel Penelitian

Setelah dibahas secara detail dan mendalam tinjauan pustaka serta kerangka teori, peneliti kemudian menjabarkan alur pemikiran berdasarkan tinjauan tersebut. Alur pemikiran berguna untuk mempertahankan pemikiran peneliti agar terus berada dalam *track* yang sudah ditentukan, dan memahami pemikiran peneliti bagi pembaca.

Skema 1.6

Alur Pemikiran



(Sumber : Analisis Peneliti, 2020)

Menurut Suharsimi Arikunto (1998), pengertian variabel penelitian adalah objek penelitian atau apa yang menjadi perhatian suatu titik perhatian suatu penelitian. Terdapat dua variable dalam penelitian ini yaitu variable pola pikir dan variable perilaku menabung. Variabel pola pikir merupakan variabel bebas (independen) karena peneliti menganggap pola pikir adalah penyebab dari variable terikat yang diangkat. Variable terikatnya (dependen) adalah perilaku menabung, karena peneliti menganggap perilaku menabung akan dipengaruhi oleh pola pikir individu pada masa depan.



(Sumber: Analisis Peneliti, 2020)

1.7 Asumsi dan Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini menggunakan hipotesis penelitian kuantitatif dimana terdapat dua pernyataan dalam menjawab rumusan masalah yang diangkat. Jawaban hipotesis ini kemudian akan terpilih salah satunya sebagai jawaban yang relevan didukung oleh data yang didapatkan. Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H_0 : Tidak ada pengaruh antara pola pikir masa depan masyarakat milenial terhadap perilaku menabung

H_1 : Terdapat pengaruh antara pola pikir masa depan masyarakat milenial terhadap perilaku menabung

Penelitian ini juga ingin melihat normalitas, linieritas, korelasi dan regresi antara variabel pola pikir terhadap perilaku menabung. Sehingga hipotesis yang diangkat adalah sebagai berikut:

a) Uji normalitas

H_0 = Data yang didapat tidak berdistribusi normal

H_1 = Data yang didapat berdistribusi normal

b) Uji Linearitas

H_0 = Data yang diperoleh tidak terdapat linearitas antar variabel

H_1 = Data yang diperoleh terdapat linearitas antar variabel

c) Uji Korelasi

H_0 = Tidak terdapat korelasi antara variabel pola pikir dengan variabel perilaku menabung.

H_1 = Terdapat korelasi antara variabel pola pikir dengan variabel perilaku menabung.

d) Uji Regresi Linear Sederhana

H_0 = Tidak terdapat pengaruh antara variabel pola pikir terhadap variabel perilaku menabung, sehingga model regresi tidak dapat dipakai untuk memprediksi variabel pola pikir.

H_1 = Terdapat pengaruh antara variabel pola pikir terhadap variabel perilaku menabung, sehingga model regresi dapat dipakai untuk memprediksi variabel pola pikir.

1.8 Metodologi Penelitian

A. Pendekatan dan Metode Penelitian

Pendekatan yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan mengidentifikasi variabel-variabel yang akan diteliti, kemudian menghubungkan variabel-variabel tersebut dalam rumusan masalah dan hipotesis penelitian. Hal ini merupakan salah satu kecenderungan dalam penerapan praktik-praktik penelitian (Creswell, 2016).

Metode penelitian yang diambil dalam penelitian ini adalah metode penelitian non-eksperimental deskriptif korelasional. Adapun metode penelitian atau strategi penelitian adalah jenis-jenis penelitian yang digunakan dalam cara memperoleh data yang diinginkan. Terdapat berbagai macam jenis penelitian yang salah satunya digunakan peneliti dalam penelitian ini. Adalah metode penelitian korelasional yang merupakan metode penelitian yang menggunakan korelasi statistic untuk mendeskripsikan dan mengukur derajat atau hubungan (relasi) antara dua atau lebih variabel atau rangkaian skor (Creswell, 2012).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penting untuk menentukan lokasi dan waktu penelitian karena dengan begitu penelitian akan akurat dalam hal pengambilan sampel dan disiplin terhadap waktu penelitian yang digunakan. Peneliti menentukan lokasi penelitian berdasarkan unit analisis

yang diteliti, yaitu generasi milenial yang sudah memiliki penghasilan tetap. Kuesioner akan disebar pada daerah Jakarta demi mempermudah proses pengambilan data. Waktu penelitian dipatok 2 minggu.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

Pendekatan kuantitatif selalu berusaha untuk menggeneralisasi hasil penelitian yang didapat. Untuk itulah, penelitian kuantitatif selalu berusaha mengambil sampel yang semakin mendekati jumlah populasinya.¹⁵ Populasi atau *universe* adalah jumlah keseluruhan dari satuan-satuan atau individu-individu yang karakteristiknya hendak diteliti. Dan satuan-satuan tersebut dinamakan unit analisis, dan dapat berupa orang-orang, institusi-institusi, benda-benda, dst. (Djawranto, 1994 : 420). Dalam mengambil data empiris, penelitian tidak perlu dilakukan pada seluruh populasi yang ada. Jumlah yang ditentukan pada sebagian populasi dapat dijadikan representasi dari total populasi yang ada. Hal ini dapat disebut dengan sampel.

Sampel atau contoh adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti (Djarwanto, 1994:43). Sampel yang baik, yang kesimpulannya dapat dikenakan pada populasi, adalah sampel yang bersifat representatif atau yang dapat menggambarkan karakteristik populasi.

Populasi diidentifikasi berdasarkan subjek penelitian yang diteliti, dalam hal ini peneliti mengambil subjek penelitian generasi milenial di Jakarta. Subjek penelitian diidentifikasi adalah seorang Warga Negara Indonesia, berumur 24 – 39 tahun atau lahir

¹⁵ Jannah, Lina Miftahul, Nurul Safitri, Bambang Prasetyo, and M. Syarien, "Metode Penelitian Kuantitatif". repository.ut.ac.id, 2014, Hal 14.

antara tahun 1981 – 1994 (Milennial) yang sudah memiliki penghasilan tetap, yang tinggal di Jakarta. Alasan peneliti mengambil subjek penelitian ini karena peneliti berasumsi masyarakat yang memiliki pekerjaan, juga memiliki perencanaan yang lebih matang daripada pelajar atau mahasiswa. Namun, peneliti lebih mengutamakan subjek penelitian dengan rentang usia 24 – 30 tahun. Hal ini peneliti lakukan untuk melihat seberapa dini subjek penelitian sudah melakukan perilaku-perilaku menabung. Sampel penelitian diambil dari total populasi yang peneliti ambil. Terdapat berbagai teknik pengambilan sampel. Menurut Margono (2004) Teknik sampling adalah cara untuk menentukan sampel yang jumlahnya sesuai dengan ukuran sampel yang akan dijadikan sumber data sebenarnya, dengan memperhatikan sifat-sifat dan penyebaran populasi agar diperoleh sampel yang representatif. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil teknik sampel *Quota sampling* dengan mengkategorikan populasi yang berusia 24 – 39 tahun dan memiliki penghasilan tetap. Populasi yang peneliti ambil berasal dari data BPS tentang jumlah penduduk usia 24 – 39 tahun yang sudah bekerja, yaitu sejumlah 2.112.685 jiwa. *Quota Sampling* adalah sampel nonrandom di mana peneliti terlebih dahulu mengidentifikasi kategori umum di mana kasus atau orang akan ditempatkan dan kemudian memilih kasus untuk mencapai nomor yang telah ditentukan di setiap kategori (Neuman : 2014).

Untuk menentukan sampel yang akan diambil, ukuran sampel menggunakan rumus Slovin sebagai berikut.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran sampel

N = Ukuran populasi

e = Error (% yang ditoleransi dengan ketidaktepatan penggunaan sample)

Peneliti menentukan tingkat kepercayaan sebesar 85%, dengan *margin error* sebesar 15%. Berdasarkan data BPS, angkatan kerja berumur 24 – 39 tahun sebesar 2.112.685 jiwa. Angkatan kerja sesuai data BPS kemudian peneliti jadikan populasi. Kemudian perhitungan sampel dapat dilakukan. Perhitungan sampel dalam populasi ini dihitung sebagai berikut:

Diketahui: $N = 1000$

$e = 15\%$

$$n = \frac{2.112.685}{2.112.685(0,15)^2 + 1}$$

$$n = \frac{2.112.685}{47.535,4 + 1}$$

$$n = \frac{2.112.685}{47.536,4} = 44,4$$

Hasil perhitungan didapatkan bahwa jumlah responden yang dapat merepresentasikan populasi sebesar 2.112.685 jiwa di Jakarta berjumlah 44 responden. Setelah diperoleh jumlah sampel sebesar 44 responden, dengan menggunakan teknik *Quota Sampling*, peneliti mengelompokkan jumlah responden sesuai dengan umur yang sudah di kelompokkan dari data BPS yang peneliti ambil. Pengelompokkan berdasar umur yaitu mulai dari umur 24-26, 27-29, 30-32 dan 33-36. Dari 44 responden, peneliti membagi kedalam empat kelompok sehingga jumlah responden yang berumur 24-26 berjumlah 18

responden, 27-29 berjumlah 12 responden, 30-32 berjumlah 2 responden serta 33-36 berjumlah 12 responden. Dengan pertimbangan jumlah populasi dari keempat kategori umur memiliki rata-rata sebesar 70.000 jiwa. Kemudian peneliti mengambil sampel dengan melihat penduduk dengan usia milenial tertinggi di Jakarta. Jadi dari 6 kabupaten/kota peneliti mengambil paling sedikit 2 kabupaten yang akan peneliti jadikan representasi populasi.

D. Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Dalam penelitian, terdapat teknik-teknik pengumpulan dan analisis data yang diperlukan dalam memperoleh temuan penelitian. Pada teknik pengumpulan data, teknik yang dilakukan harus teratur dan jangan sampai terjadi kesalahan. Karena akan berdampak pada analisis temuan penelitian sehingga akan menimbulkan bias. Untuk sumber data, data diperoleh dari sumber primer dan sekunder. Sedangkan untuk metode pengumpulan data, adalah dengan menyebarkan kuesioner.

i. Data Primer

Data primer merupakan data yang sumbernya diperoleh dari tangan pertama atau langsung diperoleh peneliti lewat penyebaran kuesioner. Penyebaran kuesioner tersebut kemudian diisi oleh responden dengan dan atau tanpa pengawasan peneliti. Penyebaran kuesioner dapat berbentuk kertas lembar atau *google form*, agar efektif dalam hal waktu pengumpulan. Kuesioner berisi pernyataan-pernyataan mengenai dua variabel yang diangkat peneliti, yakni variabel pola pikir (x) dan variabel perilaku menabung (y).

kuesioner ini sebagai sumber utama peneliti untuk mengolah data penelitian sehingga dapat diketahui pengaruh antara pola pikir terhadap perilaku menabung generasi milenial.

ii. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sumbernya diperoleh peneliti dari dokumentasi. Dokumentasi dapat berupa literatur-literatur, data-data yang terkait penelitian, dll. Dokumen dapat berbentuk tulisan maupun elektronik.

E. Instrumen Penelitian

Untuk memperoleh kedua data tersebut, peneliti menggunakan instrumen penelitian. Instrumen ini kemudian menjadi dasar peneliti untuk mengolah data yang didapatkan. Instrumen penelitian adalah sebuah tes yang memiliki karakteristik mengukur informan dengan sejumlah pertanyaan dan pernyataan dalam penelitian, yang bisa dilakukan dengan membua garis besar tujuan penelitian dilakukan (Sukmadinata, 2010). Instrumen dibuat dalam bentuk kuesioner yang meliputi variabel X dan variabel Y, berisi pernyataan-pernyataan yang berdasar dari kerangka teori yang diangkat. Dalam hal ini adalah teori pilihan rasional, konsep pola pikir dan konsep perilaku menabung.

Dalam instrumen ini, pengukuran skala yang digunakan dengan skala ordinal. Skala ordinal adalah skala dengan tingkat pengukuran yang mengidentifikasi perbedaan di antara kategori-kategori variabel dan memungkinkan kategori-kategori tersebut diurutkan berdasarkan peringkat juga (Neuman: 2014). Untuk model dalam pengaplikasian skala

instrumen kuesioner menggunakan skala likert. Skala Likert biasanya meminta seseorang untuk menunjukkan apakah mereka setuju atau tidak setuju dengan suatu pernyataan.¹⁶

Dalam membuat skala likert, minimal terdapat dua kategori seperti “setuju” dan “tidak setuju”. Dengan menggunakan dua pilihan minimal akan menghasilkan pengukuran kasar dan memaksakan perbedaan sikap terhadap item menjadi dua kategori saja. Lebih baik menggunakan empat sampai delapan kategori. Seperti misalnya pada empat kategori: “Sangat Setuju”, “Setuju”, “Tidak Setuju”, “Sangat Tidak Setuju”.¹⁷

F. Operasionalisasi Konsep : Definisi Konseptual dan Operasional

Variabel X : Pola Pikir

a. Definisi Konseptual

Dweck (2006), menjelaskan gagasan *mind-set* yang berasal dari idenya tentang teori-diri, yang mengusulkan bahwa individu memiliki kepercayaan implisit tentang kemampuan pribadi yang tetap (teori entitas) atau dapat diubah (teori inkremental).

b. Definisi Operasional

Pertama, bahwa individu memiliki kepercayaan implisit tentang kemampuan pribadi (pola pikir) yang tetap. Kedua, bahwa individu memiliki kepercayaan implisit tentang kemampuan pribadi yang dapat diubah.

Tabel 1.2
Operasionalisasi Konsep Variabel X

¹⁶ Neuman, L. W, “Social research methods, 7/E. Pearson Education Limited”, 2014

¹⁷ Ibid

Konsep	Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Pola Pikir	(X) Pola Pikir Masa Depan Milenial	Pola Pikir Tetap	Menghindari tantangan	Ordinal
			Mudah menyerah	
			Meremehkan usaha	
			Acuh terhadap kritik	
			Merasa terancam atas kesuksesan orang lain	
		Pola Pikir Berkembang	Menghadapi tantangan	
			Bertahan menghadapi kegagalan	
			Melihat usaha sebagai jalan menuju kesuksesan	
			Belajar dari kritik	
			Memetik pelajaran dari kesuksesan orang lain	

(Sumber: Pengolahan Peneliti, 2020)

c. Kisi – Kisi Instrumen Penelitian

Dimensi	Nomor Pernyataan
Pola Pikir Tetap	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalam hidup, Saya memilih tantangan yang sesuai dengan kemampuan saya 2. Dalam hidup, Saya tidak mau menerima tantangan yang lebih rumit dari kemampuan saya

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Ketika tantangan yang saya hadapi mengalami kegagalan, saya seringkali menyerah 4. Saya adalah orang yang mudah menyerah terhadap sesuatu 5. Saya seringkali merasa bahwa apa yang saya perjuangkan dalam hidup seakan-akan sia-sia 6. Saya merasa tidak berguna ketika apa yang saya perjuangkan gagal ditengah jalan 7. Ketika dikritik orang lain, saya tidak memedulikan 8. Saya tidak mementingkan kritik dari orang lain 9. Saya sulit menerima kritik orang lain 10. Saya merasa gusar apabila rekan saya lebih sukses daripada saya 11. Saya merasa iri ketika teman saya lebih beruntung daripada saya
Pola Pikir Berkembang	<ol style="list-style-type: none"> 12. Dalam hidup, saya selalu mencoba tantangan baru yang belum pernah saya geluti sebelumnya 13. Saya merasa perlu untuk belajar tentang hal baru dari tantangan yang saya ambil 14. Ketika tantangan yang saya hadapi mengalami kegagalan, saya seringkali bertahan 15. Saya belajar dari kegagalan yang saya lakukan 16. Saya seringkali merasa bahwa apa yang saya perjuangkan dalam hidup adalah proses pembelajaran untuk saya 17. Saya mengambil hikmah dari setiap usaha yang saya perjuangkan 18. Ketika dikritik orang lain, saya mendengarkannya dengan seksama 19. Saya suka merenungkan kritik orang lain kepada saya 20. Saya belajar dari orang yang mengkritik saya 21. Saya belajar dari rekan saya yang lebih sukses 22. Saya tidak malu untuk bertanya kiat-kiat sukses kepada teman saya

(Sumber: Pengolahan Peneliti, 2020)

Variabel Y : Perilaku Menabung

- a. Definisi Konseptual

Perilaku menabung didefinisikan sebagai: kapan menabung, mengapa menabung dan meramalkan sebelum kegiatan menabung dilakukan. Definisi perilaku menabung juga merupakan jawaban atas pertanyaan: siapa yang menabung? bagaimana mereka menabung, kapan mereka menabung, dimana mereka menabung dan mengapa mereka menabung.¹⁸

b. Definisi Operasional

Dalam perilaku menabung, terdapat 3 dimensi yang dapat digunakan dalam penelitian mengacu pada *Theory Planned of Behavior*. Pertama sikap terhadap perilaku (*attitude towards the behaviour*), kedua norma subjektif (*subjective norm*) dan terakhir kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioural control*).

Tabel 1.3
Operasionalisasi Konsep Y

Konsep	Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
<i>Theory of</i>	(Y)	Sikap terhadap perilaku (<i>attitude towards the behaviour</i>),	Komponen Kognitif : Melek Finansial	Ordinal
			<i>Affective component</i> : Perencanaan Keuangan	
			<i>Conative componant</i> : Tindakan Penghematan	

¹⁸ Yasid, Op.Cit., Hal 26

<i>Planned Behavior</i>	Perilaku Menabung	Norma subjektif (<i>subjective norm</i>)	Tekanan Sosial dari orang tua, pasangan, teman, dan kolega
		Kontrol perilaku yang dirasakan (<i>perceived behavioural control</i>).	Persepsi tentang kemampuan mereka melakukan perilaku tertentu

(Sumber: Pengolahan Peneliti, 2020)

c. Kisi – Kisi Instrumen Penelitian

Tabel 1.4

Kisi – Kisi Instrumen Penelitian

Dimensi	Nomor Pernyataan
Sikap terhadap perilaku (<i>attitude towards the behaviour</i>),	<p>Komponen Kognitif</p> <p>23. Saya mengerti bagaimana cara menabung</p> <p>24. Saya memahami bahwa terdapat banyak cara menabung selain menyisihkan uang di celengan atau di bank</p> <p>25. Saya memahami konsep hutang-piutang</p> <p>26. Saya memahami konsep investasi</p> <p>27. Saya memahami konsep reksadana</p> <p>28. Saya memahami konsep saham</p> <p>29. Saya memahami konsep deposito</p> <p>30. Saya memahami konsep investasi emas</p> <p>31. Saya memahami konsep investasi properti</p> <p>32. Saya memahami konsep inveastasi <i>peer to peer leading</i></p> <p>Komponen Afektif</p> <p>33. Saya memiliki perencanaan keuangan untuk masa depan</p> <p>34. Perencanaan keuangan berdasarkan atas pengalaman orang lain</p> <p>35. Perencanaan keuangan berdasarkan atas</p>

	<p>kepentingan</p> <p>Komponen Konatif</p> <p>36. Saya memiliki simpanan tabungan</p> <p>37. Saya memiliki simpanan investasi</p> <p>38. Saya selalu penuh pertimbangan ketika ingin membeli sesuatu</p> <p>39. Saya selalu membandingkan harga sebelum membeli sesuatu</p> <p>40. Saya menyisihkan uang secara teratur untuk masa depan</p> <p>41. Saya selalu berhati-hati dalam melakukan penganggaran bulanan</p> <p>42. Saya selalu mengurangi pengeluaran saya agar tabungan bertambah</p> <p>43. Saya menabung untuk hari tua</p> <p>44. Saya menabung untuk masa depan anak</p>
Norma subjektif (subjective norm)	<p>Sosialisasi Orang Tua</p> <p>45. Saya suka membicarakan manajemen keuangan dengan orang tua</p> <p>46. Orang tua saya memberi saya contoh menabung dari pengalamannya</p> <p>47. Orang tua saya mempengaruhi cara saya menabung untuk masa depan</p> <p>48. Saya menabung karena tidak ingin membebani orang tua</p> <p>49. Saya nyaman ketika menanyakan perihal bagaimana saya membelanjakan uang saya kepada orang tua</p> <p>50. Orang tua saya bangga karena saya menabung</p> <p>51. Saya memperhitungkan nasihat orang tua saya tentang bagaimana saya menggunakan uang saya</p> <p>Teman Sebaya</p> <p>52. Saya suka mencontoh teman atau kolega saya tentang manajemen keuangan</p> <p>53. Saya suka meneladani bagaimana teman-teman saya mengelola keuangan mereka</p> <p>54. Teman-teman saya suka merekomendasikan lembaga keuangan tempat mereka menabung</p> <p>55. Saya menabung atas saran teman</p>
Kontrol perilaku yang dirasakan (perceived behavioural control).	<p>56. Saya tidak menabung karena saya berpikir itu sulit</p> <p>57. “Saya melihat, saya suka, dan saya membeli saat itu juga” mendeskripsikan diri saya</p> <p>58. “Beli saja dulu, nanti akan dipikir kemudian”</p>

	mendeskripsikan diri saya 59. Saya sulit mengendalikan diri ketika membelanjakan uang 60. Ketika membuat perencanaan dalam menabung, saya merasa sulit untuk mencapainya
--	--

(Sumber: Pengolahan Peneliti, 2020)

1.9 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

A. Uji Validitas Instrumen

Validitas dapat dikatakan pula “Keabsahan” dalam bahasa Indonesia. Uji Validitas adalah Uji ketepatan atau ketelitian suatu alat ukur dalam mengukur apa yang sedang ingin diukur. Validitas berasal dari kata “*validity*” yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya (Azwar: 1986). Uji validitas bermanfaat untuk mengukur sebuah tes sebagai suatu totalitas item dan mengukur sebuah item itu sendiri.

Validitas suatu item dapat diketahui dengan cara mengkorelasikan butir item dengan skor total responden. Item dalam hal ini dapat berupa instrumen penelitian sebagai dasar peneliti mengambil data. Korelasi, merupakan cara umum yang dianggap dapat membedakan item buruk dan baik. Untuk mengetahui kualitas dari setiap item, peneliti melakukan uji validitas dengan menggunakan SPSS 16.0. Untuk mengetahui valid atau tidaknya item, peneliti membandingkan antara nilai r -hitung dengan r tabel pada signifikansi 0,05. Item dengan nilai r hitung lebih besar dari r tabel dinyatakan valid, sebaliknya jika r hitung lebih kecil dari r tabel, item dinyatakan tidak valid (drop). Untuk

mengetahui hasil uji validitas total pada kedua variabel, peneliti menggunakan rumus *Product Moment Correlation* yang dikemukakan oleh Pearson sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{\sqrt{(\sum x^2)(\sum y^2)}}$$

Dimana:

r = Nilai validitas
 x = Nilai total item variabel x
 y = Nilai total item variabel y

maka dapat tentukan nilai r sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{1798}{\sqrt{1394 \times 7959}}$$

$$r_{xy} = 0,537$$

Dalam menentukan valid tidaknya kedua variabel, Pearson menggunakan interval koefisien korelasi dalam uji validitas. Koefisien korelasi ditunjukkan pada tabel sebagai berikut:

Antara 0,800 sampai dengan 1,00	Sangat Tinggi
Antara 0,600 sampai dengan 0,800	Tinggi
Antara 0,400 sampai dengan 0,600	Cukup
Antara 0,200 sampai dengan 0,400	Rendah
Antara 0,00 sampai dengan 0,200	Sangat Rendah

Nilai yang didapat untuk uji validitas pada kedua variabel yang diangkat peneliti adalah 0,537 sehingga koefisien korelasi berada pada antara 0,400 sampai dengan 0,600. Hal ini berarti validitas pada kedua variabel memiliki nilai yang cukup.

Untuk mencari validitas per-item dapat dilakukan dengan mencari nilai r hitung yang diperoleh dengan cara melihat output dari SPSS 16.0 pada *table correlation* dengan teknik *Analyze: Scale, Reliability Analysis*. Sedangkan untuk mengetahui r tabel, peneliti menggunakan rumus df (*degree of freedom*), yaitu :

$$Df = n - 2, \text{ dengan } n = \text{jumlah responden}$$

Peneliti mengambil data sebesar 44 responden sesuai dengan perhitungan sampel dengan teknik *Quota Sampling*. Data tersebut kemudian peneliti ambil untuk dilakukan uji validitas. Dari 44 responden didapatkan *degree of freedom*-nya adalah 42. Dengan demikian didapat nilai r tabel sebesar 0,297. Data kemudian dihitung dengan menggunakan SPSS 16.0 untuk mendapat r hitung agar dapat dibandingkan dengan r tabel.

Tabel 1.5

Hasil Uji Validitas Pola Pikir

Item	Dimensi	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Item 1	Pola pikir tetap	0.012	0.297	Tidak Valid
Item 2	Pola pikir tetap	0.360	0.297	Valid
Item 3	Pola pikir berkembang	0.296	0.297	Tidak Valid
Item 4	Pola pikir berkembang	0.319	0.297	Valid
Item 5	Pola pikir tetap	0.386	0.297	Valid
Item 6	Pola pikir tetap	0.295	0.297	Tidak Valid
Item 7	Pola pikir berkembang	0.246	0.297	Tidak Valid
Item 8	Pola pikir berkembang	0.451	0.297	Valid
Item 9	Pola pikir tetap	0.389	0.297	Valid
Item 10	Pola pikir tetap	0.540	0.297	Valid

Item 11	Pola pikir berkembang	0.421	0.297	Valid
Item 12	Pola pikir berkembang	0.263	0.297	Tidak Valid
Item 13	Pola pikir tetap	0.182	0.297	Tidak Valid
Item 14	Pola pikir tetap	0.120	0.297	Tidak Valid
Item 15	Pola pikir tetap	0.532	0.297	Valid
Item 16	Pola pikir berkembang	0.182	0.297	Tidak Valid
Item 17	Pola pikir berkembang	0.307	0.297	Valid
Item 18	Pola pikir berkembang	0.340	0.297	Valid
Item 19	Pola pikir tetap	0.604	0.297	Valid
Item 20	Pola pikir tetap	0.429	0.297	Valid
Item 21	Pola pikir berkembang	0.438	0.297	Valid
Item 22	Pola pikir berkembang	0.380	0.297	Valid

(Sumber : Pengolahan Peneliti, 2020)

Berdasarkan tabel perhitungan uji validitas X butir pernyataan pada tabel 1.6, hasil pengujian validitas variabel X, dari 22 pernyataan, 14 diantaranya dinyatakan valid karena r hitung $>$ r tabel. Sedangkan 8 diantaranya dinyatakan tidak valid. Peneliti kemudian memutuskan untuk mengabaikan item yang tidak valid.

Tabel 1.6

Hasil Uji Validitas Perilaku Menabung

Item	Dimensi	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Item 23	Sikap Terhadap Perilaku	0.601	0.297	Valid
Item 24	Sikap Terhadap Perilaku	0.505	0.297	Valid
Item 25	Sikap Terhadap Perilaku	0.721	0.297	Valid
Item 26	Sikap Terhadap Perilaku	0.716	0.297	Valid
Item 27	Sikap Terhadap Perilaku	0.553	0.297	Valid
Item 28	Sikap Terhadap Perilaku	0.639	0.297	Valid
Item 29	Sikap Terhadap Perilaku	0.567	0.297	Valid
Item 30	Sikap Terhadap Perilaku	0.559	0.297	Valid
Item 31	Sikap Terhadap Perilaku	0.650	0.297	Valid
Item 32	Sikap Terhadap Perilaku	0.601	0.297	Valid
Item 33	Sikap Terhadap Perilaku	0.567	0.297	Valid
Item 34	Sikap Terhadap Perilaku	0.107	0.297	Tidak Valid
Item 35	Sikap Terhadap Perilaku	0.333	0.297	Valid
Item 36	Sikap Terhadap Perilaku	0.568	0.297	Valid
Item 37	Sikap Terhadap Perilaku	0.617	0.297	Valid

Item 38	Sikap Terhadap Perilaku	0.563	0.297	Valid
Item 39	Sikap Terhadap Perilaku	0.351	0.297	Valid
Item 40	Sikap Terhadap Perilaku	0.614	0.297	Valid
Item 41	Sikap Terhadap Perilaku	0.717	0.297	Valid
Item 42	Sikap Terhadap Perilaku	0.475	0.297	Valid
Item 43	Sikap Terhadap Perilaku	0.448	0.297	Valid
Item 44	Sikap Terhadap Perilaku	0.600	0.297	Valid
Item 45	Sikap Terhadap Perilaku	0.422	0.297	Valid
Item 46	Norma Subjektif	0.320	0.297	Valid
Item 47	Norma Subjektif	0.114	0.297	Tidak Valid
Item 48	Norma Subjektif	0.519	0.297	Valid
Item 49	Norma Subjektif	0.554	0.297	Valid
Item 50	Norma Subjektif	0.474	0.297	Valid
Item 51	Norma Subjektif	0.328	0.297	Valid
Item 52	Norma Subjektif	0.305	0.297	Valid
Item 53	Norma Subjektif	0.312	0.297	Valid
Item 54	Norma Subjektif	0.429	0.297	Valid
Item 55	Norma Subjektif	0.115	0.297	Tidak Valid
Item 56	Norma Subjektif	0.397	0.297	Valid
Item 57	Norma Subjektif	0.090	0.297	Tidak Valid
Item 58	Kontrol Perilaku	0.425	0.297	Valid
Item 59	Kontrol Perilaku	0.470	0.297	Valid
Item 60	Kontrol Perilaku	0.487	0.297	Valid

(Sumber : Pengolahan Peneliti, 2020)

Berdasarkan tabel perhitungan uji validitas Y butir pernyataan pada tabel 1.7, dari 38 pernyataan, 34 diantaranya dinyatakan valid karena r hitung $>$ r tabel. Sedangkan 4 diantaranya dinyatakan tidak valid. Peneliti kemudian memutuskan untuk mengabaikan item yang tidak valid dan menggunakan data yang valid untuk dilakukan uji penelitian lainnya.

B. Uji Reliabilitas Instrumen

Dalam penelitian, konsistensi instrumen penelitian dibutuhkan dalam mencari data. Dengan begitu, data yang diperoleh dari variabel yang diangkat tidak bias dan indikatornya

tidak bervariasi satu sama lain karena karakteristik proses pengukuran atau instrumen pengukuran itu sendiri (Neuman: 2014). Dalam menguji reliabilitas instrumen, indikator diuji secara menyeluruh dengan menggunakan uji statistik *Cronbach's Alpha*. Interpretasi koefisien reliabilitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.7
Kaidah Uji Reliabilitas Guilford

Koefisien Reliabilitas	Kriteria
> 0,9	Sangat Reliabel
0,7 – 0,9	Reliabel
0,4 – 0,69	Cukup Reliabel
0,2 – 0,39	Kurang Reliabel
< 0,2	Tidak Reliabel

Penelitian ini menggunakan teknik *One Shot* dalam hal pengukuran reliabilitas. Teknik ini merupakan teknik yang dilakukan hanya pada satu waktu, kemudian dilakukan perbandingan dengan pertanyaan yang atau dengan pengukuran korelasi antar jawaban. Pada program SPSS, metode ini dilakukan dengan *Cronbach's Alpha* dimana suatu kuesioner dapat dikatakan reliable, jika *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6. Berdasarkan perhitungan, reliabel instrumen dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.8
Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel X

Cronbach's Alpha	N of items
0.814	22

(Sumber: Hasil Pengolahan SPSS, 2020)

Tabel 1.9
Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Y

Cronbach's Alpha	N of items
0.915	38

(Sumber: Hasil Pengolahan SPSS, 2020)

Berdasarkan kaidah uji reliabilitas Guilford, nilai *Cronbach's Alpha* pada kedua variabel termasuk dalam kategori reliabel ditunjukkan pada variabel X yaitu pola pikir masuk dalam kategori reliabel dan untuk variabel Y yaitu perilaku menabung ialah sangat reliabel. Sehingga kuesioner yang telah diuji coba dapat dipercaya untuk dijadikan alat pengumpulan dan penelitian. item tersebut semua sudah dinyatakan valid dengan mengabaikan beberapa item yang tidak valid.

Sebagai penguat, peneliti juga menghitung reliabilitas kedua variabel dengan menggunakan rumus *Spearman-Brown* dengan menggunakan teknik *Split-Half* sebagai berikut:

$$r_{11} = \frac{2r_{11}}{1 + r_{11}}$$

Dimana:

r_{11} = Nilai Realibilitas

$\frac{r_{11}}{22}$ = Hasil uji validitas kedua variabel dengan menggunakan rumus Pearson

Maka, perhitungan uji realibilitas dapat dilakukan sebagai berikut:

$$r_{11} = \frac{2 \times 0,537}{1 + 0,537}$$

$$r_{11} = 0,698$$



1.10 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dapat diartikan teknik yang dapat mengolah data yang ada menjadi suatu informasi, yang dapat dipahami dengan mudah dan bermanfaat untuk menjawab masalah – masalah yang terkait dengan penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan statistik deskriptif dan inferensial. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan *Statistical Package for Social Science* (SPSS) 16.0 juga menggunakan *Microsoft Excel* dalam perhitungannya. Setelah diolah dan pertanyaan penelitian terjawab, peneliti akan menganalisis dengan menggunakan konsep yang telah dirumuskan. Data dalam penelitian ini disajikan dalam bentuk tabel dan grafik disertai dengan ringkasan dan penjelasan dari data tersebut.

1. Uji Hipotesis Penelitian

- a. Uji Parsial (Uji Wald)
- b. Uji Koefisien Determinasi Semu

Koefisien determinasi semu digunakan untuk melihat kekuatan hubungan atau keeratan hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam hal ini, koefisien determinasi semu digunakan untuk melihat keeratan hubungan antara variabel pola pikir terhadap variabel perilaku menabung. Koefisien determinasi semu dapat dilihat pada tabel *Model Summary* pada aplikasi SPSS. Untuk melihat kekuatan atau keeratan hubungan antar variabel, pada tabel *Model Summary* dilihat kolom R dan R Square.

c. Uji Koefisien Regresi Logistik Ordinal

1.11 Sistematika Penulisan

Sebagai acuan pembaca, peneliti menyuguhkan sistematika penulisan sebagai langkah awal bagaimana memahami penelitian secara menyeluruh dan utuh. Dengan adanya sistematika penulisan ini, peneliti berharap pembaca dapat dengan mudah mengidentifikasi penelitian ini sebagai referensi pada penelitian yang akan datang.

Bab I berisi langkah awal peneliti dalam melakukan penelitian. Bab ini menyuguhkan langkah-langkah awal seperti latar belakang, permasalahan yang diangkat, referensi yang digunakan peneliti untuk mendukung penelitian, kerangka teori yang dipakai, variabel peneliti, hipotesis, metodologi penelitian, teknik pengambilan data, uji reabilitas dan uji validitas, hingga teknik analisis data.

Bab II berisi deskripsi lokasi penelitian, dan bagaimana keterkaitan lokasi yang ditentukan peneliti dengan variabel penelitian yang diangkat. Peneliti akan berusaha mengaitkan relevansi yang ada dengan fenomena yang sedang terjadi ditengah masyarakat.

Bab III berisi temuan dan hasil penelitian. Bab ini berisi temuan-temuan yang didapat peneliti dari metode dan pendekatan penelitian yang diambil peneliti. Sehingga bab ini dapat terbentuk.

Bab IV berisi pembahasan dari hasil penelitian yang ditemukan dan menginterpretasikannya pada teori sosiologi. Untuk memudahkan pembaca, segala bentuk

tabel dan chart akan disuguhkan kembali sebagai pendukung penjelasan peneliti. Sehingga pembaca tidak perlu lagi membalik halaman hanya untuk melihat tabel dan chart kembali.

Bab V berisi penutup. Bab ini berisi kesimpulan peneliti, hambatan yang didapat, saran peneliti, dan terakhir jawaban atas rumusan masalah yang pertama diangkat peneliti pada bab pertama, sehingga dapat diibaratkan sebagai pembungkus yang dapat dimengerti pembaca.

