

PENGARUH PENGETAHUAN KEUANGAN, TEMAN SEBAYA DAN KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU MENABUNG

Priscillia Chandra¹, Ary Satria Pamungkas²

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: priscillia.115180041@stu.untar.ac.id

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta*
Email: aryp@fe.untar.ac.id

*Penulis Korespondensi

Masuk : 11-02-2022, revisi: 10-05-2022, diterima untuk diterbitkan : 16-07-2022

ABSTRAK

Semakin banyak yang dapat ditabung dan diinvestasikan, maka laju pertumbuhan perekonomian akan semakin cepat. Indonesia menjadi salah satu negara yang memiliki penghasilan Produk Domestik Bruto tertinggi dari perkumpulan negara anggota G20. Masing-masing daerah memiliki peran penting dalam meningkatkan penghasilan Produk Domestik Bruto Indonesia. Wilayah dengan sektor ekonomi potensial yaitu kota Tangerang dengan melihat penghasilan Produk Domestik Regional Bruto Provinsi Banten. Semakin meningkatnya ekonomi suatu wilayah akan diiringi dengan pembangunan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemajuan wilayahnya termasuk kota Tangerang yang beberapa tahun ini mengalami pembangunan. Semakin meningkatnya pembangunan di wilayah kota Tangerang akan memengaruhi perilaku gaya hidup maupun tingkat konsumtif masyarakat sekitar yang berada di kota Tangerang. Semakin seseorang mempunyai tingkat konsumtif yang tinggi maka akan semakin sulit bagi seseorang tersebut untuk menabung. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah 1) pengetahuan keuangan dapat memengaruhi perilaku menabung 2) teman sebaya dapat memengaruhi perilaku menabung 3) kontrol diri dapat memengaruhi perilaku menabung. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 200 responden, yaitu penduduk kota Tangerang yang sudah mempunyai penghasilan dengan menggunakan teknik metode *convenience sampling*. Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan bantuan *software SmartPLS*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan keuangan memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung, teman sebaya memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung dan kontrol diri memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung.

Kata Kunci: pengetahuan keuangan, teman sebaya, kontrol diri, perilaku menabung

ABSTRACT

The more that can be saved and invested, the faster the rate of economic growth will be. Indonesia is one of the countries that has the highest Gross Domestic Product income from the association of G20 member countries. Each region has an important role in increasing the income of Indonesia's Gross Domestic Product. Areas with potential economic sectors is the city of Tangerang by looking at the income of the Gross Regional Domestic Product of Banten Province. The increasing economy of a region will be accompanied by development to improve the welfare and progress of the region, including the city of Tangerang which has experienced development in recent years. The increasing development in the Tangerang city area will affect the lifestyle behavior and consumptive level of the surrounding community in the city of Tangerang. The more a person has a high level of consumption, the more difficult it will be for that person to save. The purpose of this study is to determine whether 1) financial knowledge can affect saving behavior 2) peer influence can affect saving behavior 3) and self-control can affect saving behavior. The sample used in this study were 200 respondents, namely residents of the city of Tangerang who already have income using the convenience sampling method. This research was analyzed using SmartPLS software. The results show that financial knowledge has a positive effect on saving behavior, peer influence have a positive effect on saving behavior and self-control has a positive effect on saving behavior.

Keywords: financial knowledge, peer influence, self – control, saving behavior

1. PENDAHULUAN

Latar belakang

Todaro (1983) mengatakan semakin banyak yang dapat ditabung dan diinvestasikan, maka laju pertumbuhan perekonomian akan semakin cepat. Pertumbuhan pendapatan per kapita memiliki hubungan positif signifikan dengan tingkat tabungan masyarakat. (Athukorala & Sen, 2004), Sirine dan Utami (2016) mengatakan pertumbuhan ekonomi daerah dicerminkan berdasarkan perubahan Produk Domestik Regional Bruto atau PDRB di suatu daerahnya.

Indonesia menjadi salah satu negara yang memiliki penghasilan Produk Domestik Bruto tertinggi dengan total sebesar USD 1,07 triliun dan mengambil posisi peringkat keenam belas dari perkumpulan negara anggota G20. Masing-masing daerah memiliki peran penting dalam meningkatkan penghasilan Produk Domestik Bruto Indonesia dimana Produk Domestik Bruto masing-masing wilayah atau Produk Domestik Regional Bruto dipakai untuk mengukur jumlah penghasilan Produk Domestik Bruto yang didapat oleh masing-masing wilayah.

Salah satu wilayah dengan sektor ekonomi potensial yaitu kota Tangerang dengan melihat penghasilan Produk Domestik Regional Bruto Provinsi Banten, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Tangerang menunjukkan bahwa besar Produk Domestik Regional Bruto atau PDRB wilayah Banten pada triwulan II - 2021 mencapai Rp. 163,78 triliun maka menunjukkan bahwa wilayah Banten mempunyai peranan dalam meningkatkan Produk Domestik Bruto Indonesia.

Semakin meningkatnya ekonomi suatu wilayah akan diiringi dengan pembangunan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemajuan wilayahnya termasuk kota Tangerang yang beberapa tahun ini mengalami pembangunan. Semakin meningkatnya pembangunan di wilayah kota Tangerang akan memengaruhi perilaku gaya hidup maupun tingkat konsumtif masyarakat sekitar yang berada di kota Tangerang. Fenomena pola hidup yang boros pada masyarakat akibat tingkat konsumtif yang tinggi cenderung terjadi pada masyarakat yang tinggal di wilayah perkotaan. Semakin seseorang mempunyai tingkat konsumtif yang tinggi maka akan semakin sulit bagi seseorang tersebut untuk menabung. Menurut Suhendra dan Arifin (2019) Perilaku menabung merupakan kesadaran setiap individu terhadap keuangannya. Menabung memiliki kaitan dengan kebutuhan hidup sehari-hari. Perilaku menabung dalam pertumbuhan ekonomi pun sangat penting.

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa *financial knowledge* memengaruhi secara positif dan signifikan terhadap perilaku menabung (Adityandani dan Haryono, 2019), penelitian yang dilakukan oleh Kadir *et al.* (2021) juga menunjukkan bahwa *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan Mardiana dan Rochmawati (2020) menunjukkan bahwa *financial knowledge* tidak memengaruhi secara signifikan *saving behavior*.

Penelitian Dangol dan Maharjan (2018) menunjukkan bahwa *Peer Influence* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung. Menurut Amilia *et al.* (2018), *Peers Influence* berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*. Sedangkan berdasarkan penelitian Sirine dan Utami (2016) menunjukkan bahwa teman sebaya tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku menabung.

Berdasarkan penelitian Ardiana (2016) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku menabung. Berdasarkan Sirine dan Utami (2016) menyatakan bahwa kontrol diri berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, tujuan dari penelitian ini adalah menguji secara empiris hubungan antara pengetahuan keuangan, teman sebaya dan kontrol diri terhadap perilaku menabung

Rumusan masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah dipaparkan di atas, rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh *financial knowledge* terhadap *saving behavior*?
2. Apakah terdapat pengaruh *peer influence* terhadap *saving behavior*?
3. Apakah terdapat pengaruh *self control* terhadap *saving behavior*?

Kajian teori

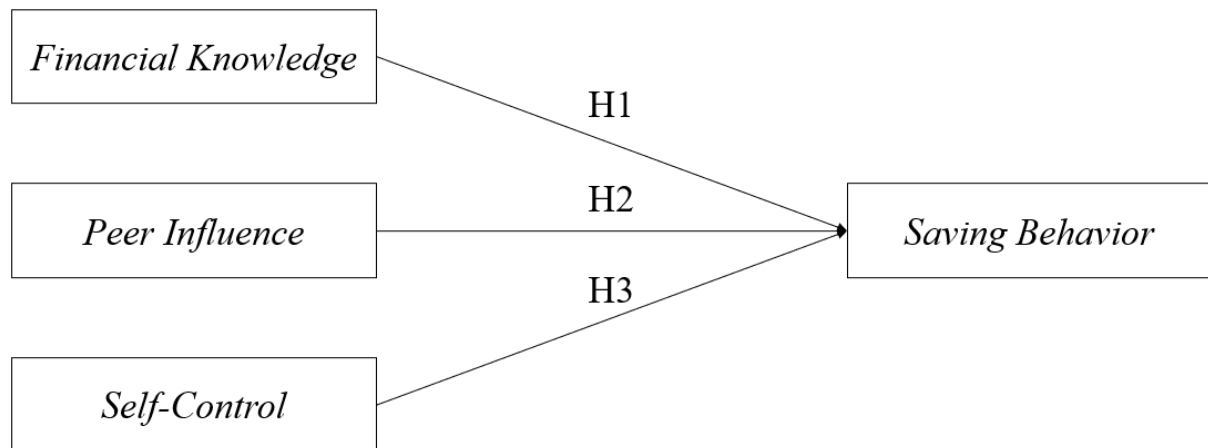
Theory of planned behavior merupakan pengembangan dari teori *reason action* yang dicetuskan oleh Ajzen dan Fishbein (1975). Terdapat tiga konsep dalam teori ini yaitu *attitude towards the behavior* dimana seorang individu melakukan evaluasi terhadap perilakunya baik itu positif atau negatif, selanjutnya *subjective norm* dimana konsep ini mengacu kepada tekanan sosial yang dirasakan ketika seseorang melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. dan yang terakhir adalah *perceived behavioural control* konsep ini mengacu kepada persepsi orang mengenai kemampuannya dalam perilaku tertentu. Teori ini banyak digunakan untuk memahami bagaimana cara seseorang bersikap dan memperlihatkan reaksi seseorang. Secara umum teori ini menjelaskan mengenai alasan dibalik seseorang melakukan suatu tindakan.

Menurut Katona (1975), perilaku menabung merupakan kesediaan seseorang untuk menabung tergantung pada *financial expectation* dan *financial attitudes*. Seseorang yang ingin menabung harus dapat mempunyai tekad yang kuat untuk membuat keputusan menabung. Kemauan seseorang untuk menabung ditentukan oleh lingkungan ekonomi dan juga persepsi masyarakat. Mardiana dan Rochmawati (2020) menjelaskan perilaku menabung merupakan kegiatan yang berhubungan dengan cara individu memperlakukan, mengelola, dan menggunakan sumber daya keuangan yang dimiliki untuk disisihkan atau ditabung.

Menurut Kholilah dan Iramani (2013), *financial knowledge* merupakan penguasaan seseorang atas berbagai hal yang ada pada dunia keuangan, dengan semakin seseorang memiliki pengetahuan keuangan yang baik maka seseorang akan dapat mengelola dan mengambil keputusan keuangannya dengan lebih baik. Menurut Halim dan Astuti (2015), pengetahuan keuangan merupakan suatu kemampuan untuk memahami, menganalisis dan mengelola keuangan agar dapat menentukan suatu keputusan keuangan yang tepat sehingga terhindar dari masalah keuangan.

Menurut Hetherington *et al.* (2010) teman sebaya merupakan sebuah kelompok sosial yang mempunyai kesamaan sosial atau yang mempunyai kesamaan ciri-ciri, seperti kesamaan tingkat usia. Menurut Wulandari dan Hakim (2015) teman sebaya adalah anak-anak dengan tingkat umur dan tingkat kedewasaan yang kurang lebih sama sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa teman sebaya adalah hubungan individu pada anak-anak atau remaja dengan tingkat usia yang sama serta melibatkan keakraban yang relatif besar dalam kelompoknya.

Tangney (2004) menjelaskan *self-control* merupakan kemampuan untuk mengesampingkan maupun mengubah keinginan seseorang, seperti tidak melakukan perilaku yang tidak diinginkan juga menahan diri dari perbuatan dan tindakan yang dapat memberikan dampak negatif. Kontrol diri mempunyai pengaruh yang besar dalam memberikan perubahan positif pada kehidupan seseorang. Menurut Jennifer dan Pamungkas (2021) *self control* merupakan kemampuan yang dimiliki seorang individu dalam membuat dan melakukan keputusan keuangan sehingga dapat sesuai dengan tujuan keuangan yaitu menabung dalam berbagai bentuk apapun. Berikut kerangka pemikiran dalam penelitian ini:



Gambar 1. Kerangka penelitian

Hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H1: Terdapat pengaruh positif *financial knowledge* terhadap *saving behavior*

H2: Terdapat pengaruh positif *peer influence* terhadap *saving behavior*

H3: Terdapat pengaruh positif *self-control* terhadap *saving behavior*

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data yang digunakan dalam penelitian diperoleh dengan menggunakan kuesioner. Penyebaran kuesioner dilakukan dengan menggunakan aplikasi *Google Form* yang disebar melalui platform *social media* seperti *Line*, *Instagram*, dan *Whatsapp*.

Populasi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh penduduk kota Tangerang yang sudah mempunyai penghasilan. Berdasarkan populasi tersebut, pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan pengambilan sampel yang berdasarkan atas pertimbangan tertentu seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sudah diketahui sebelumnya. Kriteria yang harus diperhatikan oleh peneliti adalah:

1. Individu yang menjadi sampel penelitian bertempat tinggal di wilayah kota Tangerang.
2. Individu yang menjadi sampel penelitian sudah mempunyai penghasilan.

Jumlah sampel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 200 responden yang merupakan penduduk kota Tangerang yang sudah mempunyai penghasilan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan sahny suatu instrumen. Sehingga uji validitas mengacu kepada sejauh mana suatu instrumen dalam menjalankan fungsinya. Menurut Ghozali (2009), uji validitas dipakai untuk mengukur sah atau tidak sahny suatu kuesioner. Kuesioner dapat dikatakan valid apabila pertanyaan yang terdapat di kuesioner dapat mengungkapkan sesuatu yang akan diukur melalui kuesioner tersebut.

Uji validitas konvergen atau *convergent validity* digunakan untuk mengetahui validitas setiap hubungan antara indikator dengan konstruk atau variabel latennya. Uji Validitas konvergen dapat diukur dengan melihat nilai *Average Variance Extracted* (AVE) dan nilai *loading factor* pada setiap indikator. Menurut Supranto dan Limakrisna (2019) *Average Variance Extracted* (AVE) nilai yang diharapkan $> 0,5$. Sedangkan, dalam *loading factor* nilai yang diharapkan adalah $> 0,7$. Sedangkan validitas diskriminan merepresentasikan seberapa akurat konstruk penelitian dalam mengukur subjek. Validitas diskriminan dapat diukur menggunakan kriteria Fornell-Larcker juga menggunakan nilai *cross loading*.

Menurut Supranto dan Limakrisna (2019), uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai dimana *cronbach's alpha* $> 0,6$ dan *composite reliability* $> 0,6$ artinya konstruksi mempunyai reliabilitas yang baik.

Koefisien determinasi (R^2) dilakukan untuk mengetahui besaran pengaruh dari setiap variabel independen terhadap variabel dependen dengan melihat nilai *r-square*. Semakin tinggi nilai *r-square* maka semakin baik model prediksi dari penelitian yang diajukan.

Pengujian *effect size* (f^2) dilakukan untuk mengetahui bagaimana variabel prediktor mempunyai efek dalam model struktural.

Predictive relevance digunakan untuk mengukur seberapa baik nilai observasi yang dihasilkan dengan menggunakan prosedur *blindfolding* melalui pengamatan pada nilai *Q square*.

Path coefficient mewakili hubungan hipotesis yang menghubungkan konstruk. Nilai *path coefficient* memiliki standar nilai antara -1 sampai +1, jika nilai *path coefficient* mendekati +1 maka artinya variabel memiliki arah hubungan positif yang kuat dan jika nilai *path coefficient* mendekati -1 maka artinya variabel memiliki arah hubungan negatif yang lebih kuat. menurut Helm *et al.* (2009).

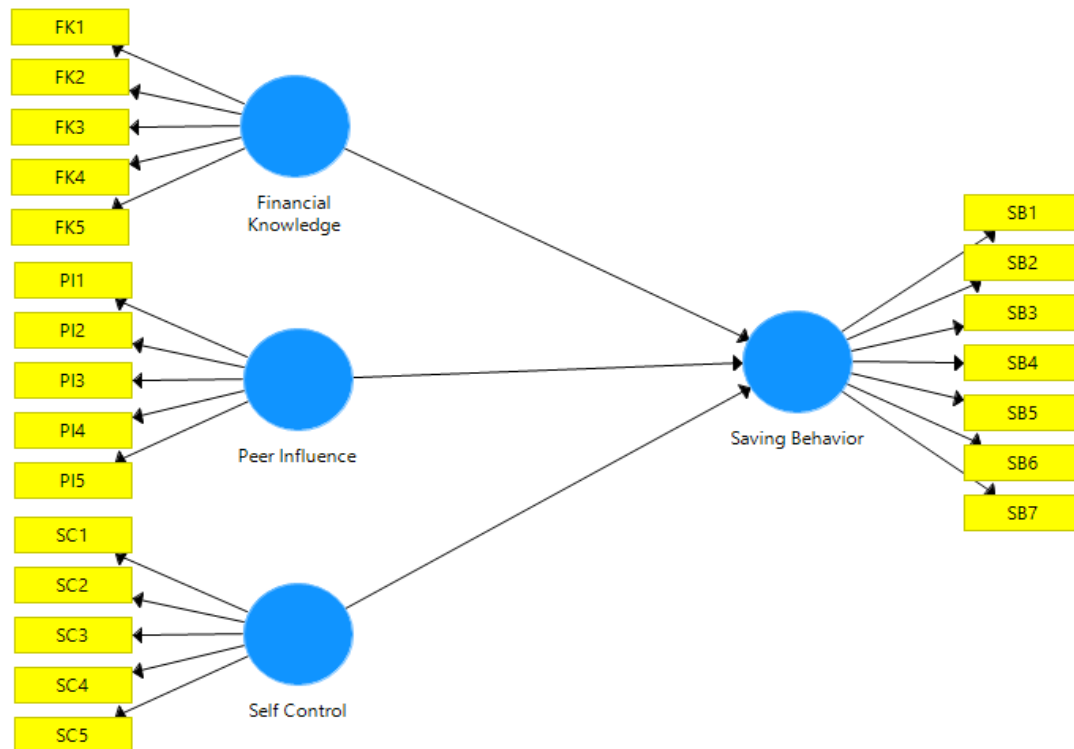
Menurut Ghozali (2014), Pengujian *goodness of fit* dilakukan untuk mengevaluasi model pengukuran dan model struktural dan juga menyediakan pengukuran sederhana untuk keseluruhan dari prediksi model Menurut Tenenhaus (2005), nilai GoF dikatakan kecil jika nilainya 0,1 dan akan dikatakan sedang jika nilainya 0,25 kemudian dikatakan besar jika nilainya adalah 0,36.

Menurut Hair *et al.* (2011), Uji hipotesis yang dilakukan pada suatu penelitian yang menggunakan metode analisis PLS dapat dilakukan dengan cara melihat nilai *t-statistics* yang ada pada *path analysis*. Uji hipotesis pada penelitian ini dilakukan melalui prosedur *bootstrapping*.

Hipotesis penelitian ditolak jika nilai *t-statistics* pada model penelitian ini lebih kecil dari 1,96 atau (*t-statistics* $< 1,96$) dan nilai *p-values* lebih besar dari 0,05 atau (*p-values* $> 0,05$).

Sedangkan Hipotesis penelitian tidak ditolak apabila nilai *t-statistics* lebih besar dari 1,96 (*t-statistics* > 1,96) dan nilai *p-values* harus lebih kecil dari 0,05 atau (*p-values* < 0,05).

Hasil analisis data



Gambar 2. Diagram struktural

Gambar di atas menunjukkan bahwa variabel *Financial Knowledge* (FK) diukur dengan menggunakan lima buah indikator yang terdiri dari FK1, FK2, FK3, FK4, dan FK5. Variabel *Peer Influence* (PI) diukur dengan menggunakan lima buah indikator yang terdiri dari PI1, PI2, PI3, PI4, PI5. Variabel *Self-Control* (SC) diukur dengan menggunakan lima buah indikator yang terdiri dari SC1, SC2, SC3, SC4, SC5 dan variabel *Saving Behavior* (SB) diukur dengan menggunakan tujuh indikator yaitu SB1, SB2, SB3, SB4, SB5, SB6, SB7.

Tabel 1. Hasil analisis *Average Variance Extracted* (AVE)

Variabel	<i>Average Variance Extracted</i> (AVE)
<i>Financial Knowledge</i>	0,839
<i>Peer Influence</i>	0,821
<i>Saving Behavior</i>	0,822
<i>Self – Control</i>	0,826

Tabel 1 menunjukkan bahwa variabel *financial knowledge*, *peer influence*, *self-control* dan *saving behavior* mempunyai nilai *Average Variance Extracted* (AVE) lebih dari 0,5. Sehingga dapat dikatakan bahwa variabel tersebut valid karena telah memenuhi syarat dari *convergent validity*.

Tabel 2. Hasil analisis *loading factor*

Indikator	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Saving Behavior</i>	<i>Self-Control</i>
FK1	0,898			
FK2	0,924			
FK3	0,914			
FK4	0,919			
FK5	0,923			
PI1		0,885		
PI2		0,910		
PI3		0,922		
PI4		0,901		
PI5		0,914		
SB1			0,915	
SB2			0,899	
SB3			0,908	
SB4			0,908	
SB5			0,912	
SB6			0,899	
SB7			0,905	
SC1				0,916
SC2				0,916
SC3				0,894
SC4				0,902
SC5				0,917

Tabel 3. Hasil analisis *cross loading*

Indikator	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Saving Behavior</i>	<i>Self-Control</i>
FK1	0,898	0,718	0,761	0,772
FK2	0,924	0,753	0,815	0,799
FK3	0,914	0,750	0,795	0,804
FK4	0,919	0,749	0,798	0,769
FK5	0,923	0,753	0,798	0,814
PI1	0,690	0,885	0,726	0,761
PI2	0,714	0,910	0,729	0,761
PI3	0,713	0,922	0,716	0,779
PI4	0,814	0,901	0,848	0,828
PI5	0,740	0,914	0,729	0,777
SB1	0,818	0,738	0,915	0,808
SB2	0,795	0,734	0,899	0,805
SB3	0,813	0,741	0,908	0,800
SB4	0,772	0,777	0,908	0,787
SB5	0,755	0,733	0,912	0,830
SB6	0,780	0,759	0,899	0,795
SB7	0,830	0,798	0,905	0,803
SC1	0,778	0,775	0,781	0,916
SC2	0,781	0,769	0,816	0,916
SC3	0,743	0,766	0,751	0,894
SC4	0,792	0,817	0,822	0,902
SC5	0,898	0,718	0,761	0,917

Tabel 2 memperlihatkan seluruh indikator pada variabel *financial knowledge*, *peer influence*, *self-control* dan *saving behavior* mempunyai nilai *loading factor* lebih dari 0,7 artinya semua indikator dapat dikatakan valid untuk digunakan pada analisis selanjutnya karena sudah memenuhi syarat *convergent validity*.

Tabel 3 memperlihatkan nilai *cross loading* dari indikator-indikator pada variabel *financial knowledge*, *peer influence*, *self-control*, dan *saving behavior*. *Financial knowledge* mempunyai nilai *cross loading* paling besar pada variabel yang ada dibandingkan dengan nilai *cross loading* variabel lainnya. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa semua indikator dapat dinyatakan valid karena telah memenuhi syarat *discriminant validity*.

Selain itu dengan menggunakan pengukuran Fornell-Larcker yaitu dengan cara membandingkan akar nilai AVE suatu variabel harus memiliki korelasi yang lebih besar dibandingkan dengan korelasi yang terjadi variabel lainnya maka dapat dikatakan valid. Berikut ini merupakan hasil analisis Fornell-Larcker pada penelitian ini:

Tabel 4. Hasil analisis Fornell-Larcker

Variabel	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Saving Behavior</i>	<i>Self-Control</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,916			
<i>Peer Influence</i>	0,813	0,906		
<i>Saving Behavior</i>	0,866	0,831	0,907	
<i>Self-Control</i>	0,864	0,864	0,887	0,909

Tabel 4 memperlihatkan bahwa nilai akar AVE dari setiap variabel mempunyai hasil yang lebih besar dibandingkan dengan angka nilai korelasi dengan variabel lainnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel *financial knowledge*, *peer influence*, *self-control* dan *saving behavior* mempunyai *discriminant validity* yang baik dan dapat dikatakan valid.

Tabel 5. Hasil pengujian reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,952	0,963
<i>Peer Influence</i>	0,946	0,958
<i>Saving Behavior</i>	0,964	0,970
<i>Self-Control</i>	0,947	0,960

Tabel 5 memperlihatkan bahwa variabel *financial knowledge*, *peer influence*, *self-control* dan *saving behavior* menghasilkan nilai *cronbach's alpha* dan *composite reliability* > 0,6 Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel *financial knowledge*, *peer influence*, *self-control* dan *saving behavior* reliabel dan dapat digunakan dalam analisis selanjutnya karena sudah memenuhi seluruh kriteria validitas dan reliabilitas.

Tabel 6. Hasil pengukuran *coefficient of determination* (R^2)

Variabel	<i>R-Square</i>
<i>Saving Behavior</i>	0,832

Pada tabel 6 menunjukan hasil yang diperoleh berdasarkan pengujian *coefficient of determination* untuk variabel *saving behavior* sebesar 0,832 atau 83,2%. Sehingga dapat diperoleh kesimpulan bahwa variabel *saving behavior* dapat dijelaskan oleh *financial knowledge*,

peer influence dan *self-control* sebesar 83,2%, dimana sisanya menandakan bahwa *saving behavior* sebanyak 16,8% dapat dijelaskan oleh variabel lain.

Tabel 7. Hasil pengukuran *effect size* (f^2)

Variabel	<i>Saving Behavior</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,352
<i>Peer Influence</i>	0,163
<i>Saving Behavior</i>	0,441

Pada Tabel 7 memperlihatkan bahwa variabel *financial knowledge* mempunyai *effect size* sebesar 0,352, maka *financial knowledge* mempunyai efek yang kuat terhadap *saving behavior*. Variabel *peer influence* mempunyai *effect size* sebesar 0,163 sehingga artinya *peer influence* mempunyai efek yang sedang terhadap *saving behavior*. Variabel *self-control* mempunyai *effect size* sebesar 0,441 sehingga artinya *self-control* mempunyai efek yang kuat terhadap *saving behavior*.

Tabel 8. Hasil pengukuran *predictive relevance* (Q^2)

Variabel	Q^2
<i>Saving Behavior</i>	0,828

Pada Tabel 8 memperlihatkan bahwa nilai *predictive relevance* yang dihasilkan sebesar 0,828. Berdasarkan hasil tersebut nilai *predictive relevance* lebih besar dari 0 sehingga dapat dikatakan konstruk variabel yang dihasilkan dapat dinyatakan relevan untuk mengukur model penelitian.

Tabel 9. Hasil pengujian *bootstrapping*

Variabel	<i>Path Coefficient</i>	<i>t-statistics</i>	<i>p-values</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,352	6,665	0,000
<i>Peer Influence</i>	0,163	2,943	0,003
<i>Saving Behavior</i>	0,441	6,449	0,000

Pada Tabel 9 memperlihatkan hasil pengujian *bootstrapping*. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa nilai *path coefficient* pada variabel *financial knowledge* memiliki arah yang positif sebesar 0,352, nilai *path coefficient* pada variabel *peer influence* memiliki arah yang positif sebesar 0,163, dan nilai *path coefficient* pada variabel *self-control* memiliki arah yang positif sebesar 0,441.

Hasil pengujian *Goodness of Fit*

$$\overline{AVE} = \frac{0.839 + 0.821 + 0.822 + 0.826}{4} = 0,827$$

$$\bar{R} = 0,832$$

$$GoF = \sqrt{0,827 \times 0,832}$$

$$GoF = 0,8295$$

Berdasarkan hasil pengujian *goodness of fit* diatas maka dapat bahwa nilai *goodness of fit* mempunyai nilai sebesar 0,8295 sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa nilai *goodness of fit* pada penelitian ini tergolong besar.

Berikut ini merupakan hasil dari pengujian hipotesis dari penelitian ini:

H1: Berdasarkan data pada tabel, variabel *financial knowledge* mempunyai nilai *t-statistics* sebesar 6,665 dan *p-values* 0,000 maka artinya *t-statistics financial knowledge* pada penelitian ini lebih besar dari 1,96 dan nilai *p-values* lebih kecil dari 0,05. Hal ini membuktikan bahwa *financial knowledge* mempunyai pengaruh positif terhadap *saving behavior* sehingga hipotesis pertama tidak ditolak.

H2: Berdasarkan data pada tabel, variabel *peer influence* mempunyai nilai *t-statistics* sebesar 2,943 dan *p-values* 0,003 maka artinya *t-statistics peer influence* pada penelitian ini lebih besar dari 1,96 dan nilai *p-values* lebih kecil dari 0,05. Hal ini membuktikan bahwa *peer influence* mempunyai pengaruh positif terhadap *saving behavior* sehingga hipotesis kedua tidak ditolak.

H3: Berdasarkan data pada tabel, variabel *self-control* mempunyai nilai *t-statistics* sebesar 6,449 dan *p-values* 0,000 maka artinya *t-statistics self-control* pada penelitian ini lebih besar dari 1,96 dan nilai *p-values* lebih kecil dari 0,05. Hal ini membuktikan bahwa *self-control* mempunyai pengaruh positif terhadap *Saving Behavior* sehingga hipotesis ketiga tidak ditolak.

Diskusi

Hipotesis pertama menunjukkan bahwa *financial knowledge* mempunyai pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Adityandani dan Haryono (2019), Ismail *et al.* (2020), Kadir *et al.* (2021) yang menunjukkan bahwa *financial knowledge* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*.

Hipotesis kedua menunjukkan bahwa *peer influence* mempunyai pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dangol dan Maharjan (2018), Kenny (2020), Kadir *et al.* (2021) Robin dan Djanuarko (2021), yang menunjukkan bahwa *peer influence* memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung.

Hipotesis ketiga menunjukkan bahwa *self-control* mempunyai pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sirine dan Utami (2016), Ardiana (2016), Putri dan Susanti (2018), Chalimah *et al.* (2019), Widiantara dan Suryadi (2019), Suryanti *et al.* (2021) yang menunjukkan bahwa *self-control* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa (1) Pengetahuan keuangan memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung. (2) Teman sebaya memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung. (3) Kontrol diri memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung.

Hasil penelitian ini mempunyai beberapa keterbatasan, maka terdapat beberapa saran yang diberikan dan direkomendasikan untuk penelitian selanjutnya agar hasil penelitian yang diperoleh lebih baik dan lebih akurat. Saran yang diberikan untuk penelitian ini diantaranya adalah (1) Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah responden dengan latar belakang yang lebih beragam agar dapat memperoleh hasil penelitian yang lebih mencerminkan populasi. (2) Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel independen seperti *parents socialization*, *financial literacy*, *financial attitude*, *saving motive*, *income* dalam melakukan penelitian agar dapat melengkapi hasil dari penelitian ini.

REFERENSI

- Adityandani, W & Haryono, N.A. (2019). Pengaruh Demografi, Financial Attitude, Financial Knowledge, dan Suku Bunga Terhadap Perilaku Menabung Masyarakat Kota Surabaya, *Jurnal Ilmu Manajemen*, 7(2).
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ardiana, M. (2016). Kontrol Diri, Pendidikan Pengelolaan Keuangan Keluarga, Pengetahuan Inklusi Keuangan Siswa Pengaruhnya Terhadap Perilaku Menabung Siswa Smk Se Kota Kediri. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan*. 4(1), 59-75.
- Athukorala, P. C., & Sen, K. (2004). The Determinants of Private Saving in India. *World Development*. 32(3). 491-503.
- Badan Pusat Statistik Kota Tangerang (*from*: Badan Pusat Statistik (bps.go.id))
- Dangol, J. & Maharjan, S. (2018). Parental and Peer Influence on the Saving Behavior of the Youth. *International Research Journal of Management Science*, 3(1), 43-63.
- Ghozali, Imam. (2009). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Ringle, C. M. & Sarstedt, Marko (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2).
- Halim, Y. K. E., & Astuti, D. (2015). Financial Stressors, Financial Behavior, Risk Tolerance, Financial Solvency, Financial Knowledge dan Kepuasan Finansial. *Jurnal Finesta*, 3(1), 19–23.
- Helm, S., Eggert, A. & Garnefeld, I. (2009). Modelling the impact of corporate reputation on customer satisfaction and loyalty using PLS, in Esposito, V.V., Chin, W.W., Henseler, J. & Wang, H. (Eds), *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, Methods, and Applications*, Springer, Berlin.
- Hetherington, E. M., Parke, R. D., & Locke, V. O. (1999). *Child Psychology: A contemporary Viewpoint Fifth Edition*. United States of America: McGraw-Hill, Inc.
- Jennifer, & Pamungkas, A. S. (2021). Pengaruh Self-Control, Financial Literacy Dan Parental Socialization Terhadap Saving Behavior. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(1).
- Kadir, J. M. A., Shoukat, A., Naghavi, N., & Jamaluddin, A. A. (2021). Saving Behavior in Emerging Country: The Role of Financial Knowledge, Peer Influence and Parent Socialization. *Pakistan Business Review*. 22(4).
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier Scientific Publication Company.
- Kholilah, N. Al. & Iramani, R. (2013). Studi Financial Management Behavior pada Masyarakat Surabaya. *Journal of Business and Banking*, 3 (1), 69–80.
- Mardiana, V. & Rochmawati. (2020). Self -Control Sebagai Moderasi Antara Pengetahuan Keuangan, Financial Attitude, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Menabung. *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 30(2).
- Sirine, H. & Utami, D. S. (2016). Faktor yang Memengaruhi Perilaku Menabung di Kalangan Mahasiswa, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 19(1), 27–52.
- Suhendra, Y. F., & Arifin, A. Z. (2019) Faktor Yang Memprediksi Perilaku Menabung Pekerja Di Jakarta. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 1(3), 600-608.
- Supranto, J. & Limakrisna, N. (2019). *Petunjuk Praktis Penelitian Ilmiah Untuk Menyusun Skripsi, Tesis, dan Disertasi (Edisi 5)*. Bogor: Mitra Wacana Media.
- Tangney, J. P., Baumister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, 72(2), 272-315

- Tenenhaus M, Vinzi V.E., Chatelin Y.M. & Lauro C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics & Data Analysis*, 48, 159-205.
- Thalib, S.B. (2010). Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Aplikatif. Jakarta: Kencana Media Group.
- Todaro, M. P. (1983). Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga. Jakarta: Jakarta Ghalia Indonesia
- Wulandari & Hakim. 2015. Pengaruh Love of Money, Pendidikan Keuangan di Keluarga, Hasil Belajar Manajemen Keuangan, dan Teman Sebaya terhadap Manajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa. *Jurnal Akuntansi*. 3(3), 1-6.