



**SKRIPSI**

**PENGARUH KONTROL DIRI, EMOSI DIRI, DAN SUMBER  
PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU MENABUNG  
MILENIAL (STUDI EKSPERIMENTAL PADA MAHASISWA  
MANAJEMEN BISNIS ITS)**

**ULUL FAIZATI**

**NRP 0911164000087**

**DOSEN PEMBIMBING :**

**AANG KUNAIFI, SE., MSA.AK**

**DEPARTEMEN MANAJEMEN BISNIS**

**FAKULTAS DESAIN KREATIF DAN BISNIS DIGITAL**

**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**SURABAYA**

**2020**





**SKRIPSI**

**PENGARUH KONTROL DIRI, EMOSI DIRI, DAN SUMBER  
PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU MENABUNG  
MILENIAL (STUDI EKSPERIMENTAL PADA MAHASISWA  
MANAJEMEN BISNIS ITS)**

**ULUL FAIZATI**

**NRP 09111640000087**

**DOSEN PEMBIMBING :**

**AANG KUNAIFI, SE., MSA.AK**

**DEPARTEMEN MANAJEMEN BISNIS**

**FAKULTAS DESAIN KREATIF DAN BISNIS DIGITAL**

**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**SURABAYA**

**2020**

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*



**UNDERGRADUATE THESIS**

**THE EFFECT OF SELF CONTROL, SELF EMOTION, AND  
SOURCING INCOME IN MILLENNIAL SAVING BEHAVIOR  
(EXPERIMENTAL STUDY IN ITS BUSINESS MANAGEMENT  
STUDENTS)**

**ULUL FAIZATI**

**NRP 0911164000087**

**SUPERVISOR :**

**AANG KUNAIFI, SE., MSA.AK**

**DEPARTMENT OF BUSINESS MANAGEMENT**

**FACULTY OF CREATIVE DESIGN AND DIGITAL BUSINESS**

**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**SURABAYA**

**2020**

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

**LEMBAR PENGESAHAN**

**PENGARUH KONTROL DIRI, EMOSI DIRI, DAN SUMBER  
PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU MENABUNG  
MILENIAL (STUDI EKSPERIMENTAL PADA MAHASISWA  
MANAJEMEN BISNIS ITS)**

Oleh :  
Ulul Faizati

**NRP 0911164000087**

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh**

**Gelar Sarjana Manajemen Bisnis**

**Pada**

**Program Studi Sarjana Manajemen Bisnis**

**Departemen Manajemen Bisnis**

**Fakultas Desain Kreatif dan Bisnis Digital**

**Institut Teknologi Sepuluh Nopember**

**Tanggal Ujian :**

**15 Januari 2020**

**Disetujui Oleh :**

**Dosen Pembimbing Skripsi**



**Aang Kunaifi, S.E., MSA., Ak**

*Seluruh tulisan yang tercantum pada skripsi ini merupakan hasil karya penulis sendiri, dengan isi dan konten yang sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis. Penulis bersedia menanggung segala tuntutan dan konsekuensi jika di kemudian hari terdapat pihak yang merasa dirugikan, baik secara pribadi maupun hukum.*

*Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi skripsi ini tanpa mencantumkan sumbernya. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh skripsi ini dalam bentuk apa pun tanpa izin penulis.*



**PENGARUH KONTROL DIRI, EMOSI DIRI, DAN SUMBER  
PENDAPATAN TERHADAP PERILAKU MENABUNG MILENIAL  
(STUDI EKSPERIMENTAL PADA MAHASISWA MANAJEMEN BISNIS  
ITS)**

**ABSTRAK**

Generasi milenial adalah generasi yang mendominasi bonus demografi Indonesia. Milenial diprediksi akan menentukan wajah baru Indonesia di masa depan, terutama dalam hal pertumbuhan ekonomi dan keuangan. Perilaku menabung adalah salah satu karakteristik milenial yang menarik untuk diteliti, dimana milenial Indonesia terindikasi memiliki perilaku menabung yang rendah, namun milenial memiliki tujuan hidup tinggi di masa depan, seperti pembelian rumah dan liburan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan terhadap perilaku menabung milenial Indonesia. Pengumpulan data dilakukan melalui dua desain eksperimen, yaitu desain faktorial dan kontrol purnauji. Studi eksperimental dilakukan dengan subjek mahasiswa Manajemen Bisnis ITS. Dari pelaksanaan eksperimen, diperoleh sebanyak 146 data pada desain faktorial dan 99 data pada desain kontrol purnauji. Metode pengolahan data yang digunakan adalah *analysis of varians* (ANOVA) yang terdiri dari *two-way* ANOVA dan *one-way* ANOVA. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat perbedaan perilaku menabung milenial yang dipengaruhi oleh kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan. Kontrol diri dan emosi diri tinggi memiliki pengaruh berlebih dibandingkan kontrol diri dan emosi diri rendah, sedangkan sumber pendapatan hasil kerja keras memiliki pengaruh berlebih dibandingkan pemberian cuma-cuma. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi manajerial kepada generasi milenial, pemerintah Indonesia, dan penyedia jasa layanan keuangan.

**Kata kunci: Kontrol Diri, Emosi Diri, Sumber Pendapatan, Perilaku Menabung, Generasi Milenial, Studi Eksperimental**

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

***THE EFFECT OF SELF CONTROL, SELF EMOTION, AND SOURCING  
INCOME IN MILLENNIAL SAVING BEHAVIOR (EXPERIMENTAL  
STUDY ON ITS BUSINESS MANAGEMENT STUDENTS)***

***ABSTRACT***

*Millennial is the generation that currently dominating Indonesia's demographic bonus. It is predicted that millennials will determine the new face of Indonesia in the future, especially in terms of economic and financial growth. Savings behavior is an interesting millennial characteristic to be studied. Indonesia's millennial is indicated to have a low saving behavior. But, millennial has high life goals in the future, such as home purchases and vacations. This study examines the effect of self-control, self-emotion, and income sources on the saving behavior of Indonesia's millennial generation. Data collection was carried out through two experimental designs (factorial design and control purnauji design). An experimental study was conducted with ITS Business Management student. From the experimental studied, 146 data were obtained in the factorial design and 99 data in the control purnauji design. Hypothesis testing using analysis of variance (ANOVA) consisting of two-way ANOVA and one-way ANOVA. The results of this research are there are differences in millennial saving behavior that influenced by factors of self control, self emotion, and source of income. High self-control and high self-emotion have more influence on saving behavior than low self-control and low self-emotion. The source of income from hard work has more influence on saving behavior than from giving.*

***Keywords: Self Control, Self Emotions, Income Sources, Savings Behavior, Millennial, Experimental Study***

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

## KATA PENGANTAR

Rasa syukur yang besar penulis sampaikan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan laporan skripsi tepat waktu sesuai yang diharapkan. Dalam penelitian ini, penulis akan membahas topik tentang “Pengaruh Kontrol Diri, Emosi Diri, dan Sumber Pendapatan terhadap Perilaku Menabung Milenial (Studi Eksperimental pada Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS)”.

Laporan penelitian ini dibuat dalam rangka menyelesaikan studi Strata-1 untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Departemen Manajemen Bisnis, Fakultas Desain Kreatif dan Bisnis Digital, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya. Meskipun penulis telah berusaha melakukan yang terbaik dalam penulisan laporan ini, namun penulis masih perlu banyak pembelajaran lagi. Kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penelitian selanjutnya. Penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penelitian ini, yaitu:

1. Kedua orang tua yang selalu memberikan doa dan dukungan moral serta finansial selama perkuliahan di Manajemen Bisnis ITS;
2. Ibu Dr.oec.HSG. Syarifa Hanoum, S.T, M.T. Selaku Kepala Departemen Manajemen Bisnis ITS yang selalu memberikan dukungan kepada mahasiswa Manajemen Bisnis ITS;
3. Bapak Aang Kunaifi S.E., M.S.A.,AK, selaku dosen pembimbing utama yang selalu memberikan bimbingan dan arahan yang bermanfaat bagi penulis selama penelitian dan penyelesaian skripsi ini;
4. Ibu Ninditya Nareswari M.Sc, selaku dosen ko-pembimbing yang selalu memberikan bimbingan dan arahan yang bermanfaat bagi penulis selama penelitian dan penyelesaian skripsi ini;
5. Bapak Dr Ir Bustanul Arifin Noer, M.Si, selaku dosen wali penulis yang selalu memberikan arahan dan bimbingan selama masa perkuliahan;
6. Bapak dan Ibu Dosen tim pengajar dan seluruh staf karyawan Departemen Manajemen Bisnis ITS yang telah banyak berjasa dalam membantu penulis selama aktivitas perkuliahan;

7. Segenap keluarga besar penulis yang selalu memberikan dukungan, doa, dan semangat selama masa perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini;
8. Mbak Hikmah, yang selalu memberikan bimbingan dan motivasi dalam pengerjaan skripsi penulis;
9. Teman-teman seperjuangan keuangan, Dila, Bunga, Ayu, Salsa, Dian, Ayu Chandra, Mayda, Icha, Angga, Adit, dan Ibay yang saling mendukung dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini;
10. Puput dan Dek Shofi, selaku asisten dalam eksperimen yang telah membantu dalam mengondisikan peserta eksperimen;
11. Halimah, Silvy, Yeni, Ila dan Venny yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi penulis;
12. Teman-teman seperjuangan skripsi angkatan 2016 yang saling mendukung dan memberikan semangat satu sama lain;
13. Keluarga Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS, terkhusus Umbra, yang telah membantu penulis, memberikan masukan, dan menemani dari masa awal perkuliahan hingga lulus dari Departemen Manajemen Bisnis;
14. Seluruh partisipan dalam eksperimen penelitian yang telah meluangkan waktu untuk mengikuti eksperimen yang dilakukan oleh penulis guna memperoleh data penelitian;
15. Keluarga besar UKM Rebana ITS yang telah memberikan pengalaman dan relasi bagi penulis selama perkuliahan di ITS;
16. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan, yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian dan penyelesaian skripsi ini.

Hanya ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah mereka lakukan. Besar harapan penulis semoga penelitian ini dapat bermanfaat untuk banyak pihak baik bagi generasi milenial, pembaca, maupun untuk penelitian selanjutnya.

Surabaya, 05 Januari 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1    Latar Belakang .....	1
1.2    Rumusan Masalah .....	6
1.3    Tujuan Penelitian.....	6
1.4    Kontribusi Penelitian .....	6
1.4.1    Kontribusi Teori .....	7
1.4.2    Kontribusi Praktik .....	7
1.4.3    Kontribusi Kebijakan .....	7
1.5    Ruang Lingkup .....	7
1.5.1    Batasan Penelitian .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
2.1    Generasi Milenial .....	9
2.2 <i>Theory Of Interest Irving Fisher</i> .....	10
2.3 <i>Life Cycle Hypothesis</i> .....	11
2.4 <i>Behavioral Life Cycle Hypothesis</i> .....	11
2.5    Perumusan Hipotesis .....	12
2.5.1    Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku menabung .....	12
2.5.2    Pengaruh emosi diri terhadap perilaku menabung .....	13
2.5.3    Pengaruh sumber pendapatan terhadap perilaku menabung .....	14

2.6	Penelitian Terdahulu .....	15
2.7	<i>Research Gap</i> .....	15
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>19</b>
3.1	<i>Timeline</i> Penelitian .....	19
3.2	<i>Flowchart</i> Penelitian.....	19
3.3	Desain Penelitian .....	21
3.3.1	Jenis Penelitian .....	21
3.3.2	Jenis Data.....	23
3.3.3	Model Penelitian.....	23
3.3.4	Definisi Operasi.....	24
3.4	Desain Eksperimen .....	25
3.4.1	Metode Pengumpulan data .....	25
3.4.2	Desain Manipulasi atau Intervensi .....	26
3.4.3	Pemeriksaan Manipulasi.....	28
3.5	Metode Pengolahan Data .....	29
3.5.1	Analisis Deskriptif.....	29
3.5.2	Uji Asumsi.....	30
3.5.3	Uji Hipotesis.....	31
<b>BAB IV ANALISIS DAN DISKUSI .....</b>		<b>33</b>
4.1	Pelaksanaan Eksperimen.....	33
4.2	Hasil Pengumpulan Data .....	36
4.3	Analisis Deskriptif .....	37
4.3.1	Analisis Demografi.....	38
4.3.2	Analisis Pemeriksaan Manipulasi.....	40
4.3.3	Analisis Deskriptif Frekuensi Variabel Indikator.....	41
4.4	Uji Asumsi Data.....	43
4.4.1	Uji Normalitas .....	43
4.4.2	Uji Homogenitas.....	44



4.5	Uji Hipotesis ANOVA .....	44
4.5.1	Uji Hipotesis <i>Two-Way</i> ANOVA Eksperimen 1 .....	44
4.5.2	Uji Hipotesis <i>One-Way</i> ANOVA Eksperimen 2 .....	47
4.5.3	Hasil Uji Hipotesis Penelitian .....	48
4.6	Analisis Hipotesis Penelitian .....	48
4.6.1	Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Menabung .....	49
4.6.2	Pengaruh Emosi Diri terhadap Perilaku Menabung .....	50
4.6.3	Pengaruh Sumber Pendapatan terhadap Perilaku Menabung .....	52
4.7	Implikasi Manajerial .....	53
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>57</b>
5.1	Simpulan .....	57
5.2	Saran .....	57
5.3	Keterbatasan Penelitian .....	58
<b>LAMPIRAN .....</b>		<b>65</b>

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah Generasi Milenial Indonesia Berdasarkan Umur.....	1
Gambar 1. 2 Alokasi Pengeluaran Bulanan Generasi Milenial.....	2
Gambar 1. 3 Penggunaan Aplikasi <i>e-commerce</i> oleh Generasi Milenial.....	4
Gambar 3. 1 <i>Flowchart</i> Penelitian .....	20
Gambar 3. 2 Kerangka Penelitian .....	23

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....	17
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu (Lanjutan) .....	18
Tabel 3. 1 Timeline Penelitian .....	19
Tabel 3. 2 Desain Faktorial Manipulasi Eksperimen 1 .....	22
Tabel 3. 3 Data Penelitian .....	23
Tabel 3. 4 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	25
Tabel 3. 5 Pemeriksaan Manipulasi .....	29
Tabel 3. 6 Hipotesis uji two-way ANOVA pada perilaku menabung.....	32
Tabel 3. 7 Hipotesis uji one-way ANOVA pada perilaku menabung.....	32
Tabel 4.1 Data Peserta Eksperimen Eksperimen .....	33
Tabel 4.2 Data Tidak Valid.....	36
Tabel 4.3 Data yang Diperoleh Dikurangi Data Tidak Valid .....	37
Tabel 4.4 Jumlah Data pada Setiap Perlakuan dalam Eksperimen 1 .....	37
Tabel 4.5 Jumlah Data pada Setiap Perlakuan dalam Eksperimen 2 .....	37
Tabel 4.6 Demografi Partisipan pada Eksperimen 1 dan 2.....	38
Tabel 4. 7 Hasil Deskriptif Pemeriksaan Manipulasi Eksperimen 1 .....	40
Tabel 4. 8 Hasil Deskriptif Pemeriksaan Manipulasi Eksperimen 2 .....	41
Tabel 4.9 Distribusi Statistik Kondisi Perlakuan Eksperimen 1 .....	42
Tabel 4.10 Distribusi Statistik Kondisi Perlakuan Eksperimen 2.....	43
Tabel 4. 11 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov.....	43
Tabel 4.12 Hasil Uji Homogenitas Levene Statistic .....	44
Tabel 4.13 Hasil ANOVA Kontrol Diri pada Perilaku Menabung Eksperimen 1 45	
Tabel 4.14 Hasil ANOVA Emosi Diri pada Perilaku Menabung Eksperimen 1 ..	46
Tabel 4.15 <i>Mean</i> Interaksi Variabel Kontrol Diri dan Emosi Diri Eksperimen 1	47
Tabel 4.16 Hasil <i>One-Way</i> ANOVA Eksperimen 2.....	47
Tabel 4.17 Hasil Uji Hipotesis Penelitian .....	48
Tabel 4.18 Implikasi Manajerial .....	55
Tabel 4.19 Implikasi Manajerial (Lanjutan) .....	56

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Poster dan Dokumentasi Penyebaran Undangan Eksperimen.....	65
Lampiran 2 Form Online Data Demografi.....	66
Lampiran 3 Ilustrasi Manipulasi Eksperimen 1 .....	68
Lampiran 4 Ilustrasi Manipulasi Eksperimen 2 .....	73
Lampiran 5 Dokumentasi Pelaksanaan Eksperimen .....	74
Lampiran 6 Distribusi Frekuensi Eksperimen 1.....	76
Lampiran 7 Distribusi Frekuensi Eksperimen 2.....	77
Lampiran 8 Uji Asumsi Normalitas dan Homogenitas .....	78
Lampiran 9 Uji Two Way ANOVA.....	80
Lampiran 10 Uji One Way ANOVA .....	81
Lampiran 11 Alur Eksperimen 1 .....	82
Lampiran 12 Alur Eksperimen 2.....	83

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*



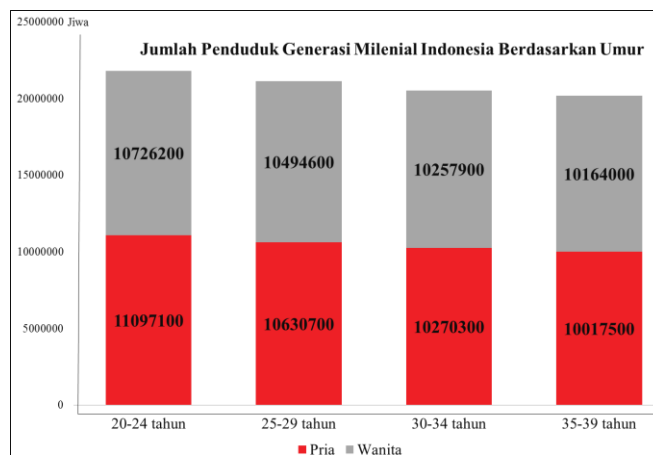
# BAB I

## PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hal-hal mendasar yang diperlukan dalam penelitian, yang meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan, kontribusi, dan batasan penelitian.

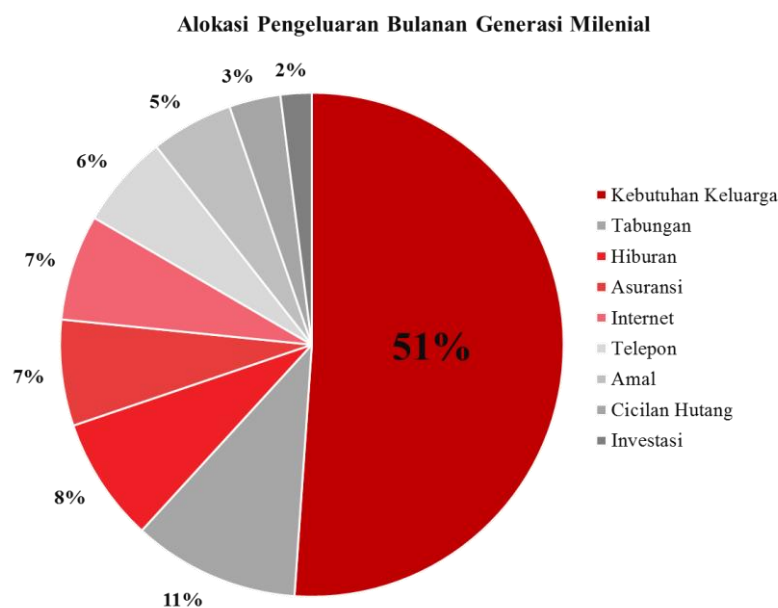
### 1.1 Latar Belakang

Indonesia saat ini tengah mengalami fenomena era baru demografi, yaitu era bonus demografi. Fenomena ini terjadi akibat perubahan struktur umur penduduk yang ditandai dengan penurunan rasio ketergantungan Indonesia atau rasio jumlah penduduk usia nonproduktif (usia <15 tahun dan usia >65 tahun) terhadap jumlah penduduk usia produktif (usia 15-65 tahun), yaitu 2,44 pada 2012 menjadi 2,33 pada 2017 (Kemenpppa & BPS, 2018). Bonus demografi Indonesia ini didominasi oleh kelompok generasi milenial (Gambar 1.1). Jumlah penduduk generasi milenial Indonesia mencapai 24% dari total penduduk usia produktif yang jumlahnya 179,1 juta jiwa atau 67,6% dari jumlah keseluruhan penduduk Indonesia (IDN *Research Institute*, 2019). Generasi milenial adalah penduduk Indonesia yang lahir pada tahun 1980-2000 (Kemenpppa & BPS, 2018). Generasi milenial dibagi ke dalam dua kelompok, yaitu junior dan senior milenial (IDN *Research Institut*, 2019). Generasi milenial yang akan menjadi objek dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang tergolong ke dalam kelompok junior milenial yang lahir antara tahun 1991-2000. Keberadaan generasi milenial ini diprediksi akan menjadi penentu wajah baru Indonesia di masa depan, sehingga sangat penting untuk bisa mengetahui karakteristik dan perilaku generasi milenial saat ini.



Gambar 1.1 Jumlah Generasi Milenial Indonesia Berdasarkan Umur  
Sumber : Survei IDN 2019

Salah satu karakteristik generasi milenial yang cukup menarik untuk diteliti adalah perilaku menabung. Generasi milenial Indonesia terindikasi memiliki perilaku menabung yang rendah. Terbukti dari survei yang dilakukan oleh IDN *Research Institute* (2019), dimana generasi milenial Indonesia hanya menyisakan 10,7% dari total pendapatannya untuk ditabung (Gambar 1.2). Dengan alokasi tabungan yang rendah, ternyata milenial memiliki tujuan hidup yang tinggi, seperti pembelian rumah dan liburan. Terbukti dari survei yang dilakukan Rumah.com (2018), sebanyak 87% responden milenial Indonesia memiliki tujuan dan rencana pembelian rumah di masa depan. Selain itu, sebanyak 40% milenial Indonesia juga memiliki rencana liburan tiap tahunnya (IDN *Research Institute*, 2019). Dari isu tersebut, dapat ditarik sebuah masalah yang mungkin akan dihadapi oleh generasi milenial Indonesia di masa depan, yaitu milenial akan terancam kesusahan dalam memenuhi tujuan hidupnya dengan pola perilaku menabung yang rendah. Hal ini juga sejalan dengan program yang saat ini sedang digalakkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) guna meningkatkan inklusi keuangan pemuda Indonesia melalui program AKSIMUDA (Aksi Mahasiswa dan Pemuda Indonesia Menabung) yang bertema “Menabung Untuk Semua” (OJK, 2019). Masalah ini cukup penting untuk diteliti agar kedepannya generasi milenial dapat menentukan pola perilaku menabung yang lebih baik.



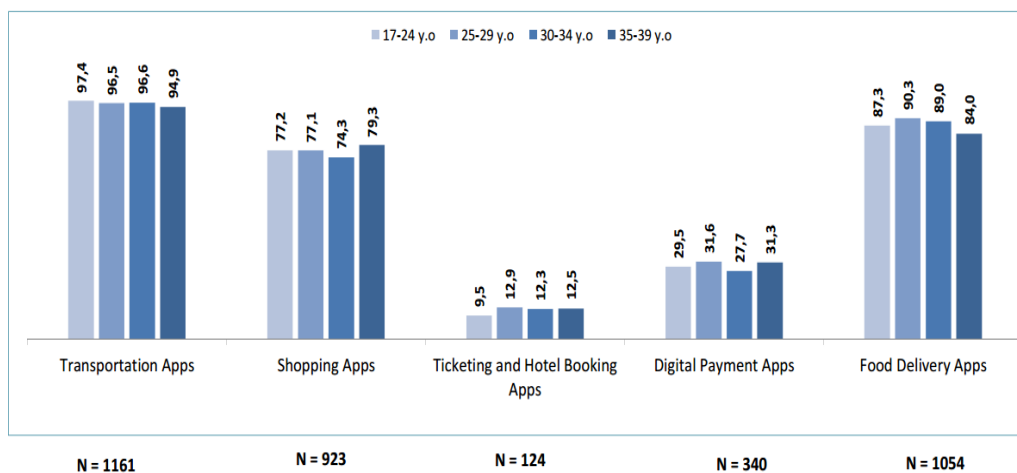
Gambar 1.2 Alokasi Pengeluaran Bulanan Generasi Milenial

Sumber : Survei IDN 2019

Pola perilaku menabung milenial sangat penting untuk diteliti karena milenial diprediksi akan menjadi gambaran pergerakan ekonomi Indonesia di masa depan. Apabila milenial dapat mengelola perilaku menabungnya dengan baik, maka milenial juga akan mudah dalam mengambil keputusan keuangan yang terbaik. Keputusan dalam hal ini adalah keputusan pengeluaran uang untuk konsumsi, keputusan untuk tagihan atau kredit, dan perencanaan pemenuhan tujuan hidup di masa depan (Sotiropoulos & d'Astous, 2013; Abendroth & Diehl, 2006). Selain perencanaan dalam pencapaian tujuan hidup, pola perilaku menabung juga akan menjadi acuan dalam menentukan perencanaan keuangan hari tua, seperti perencanaan pensiun, perencanaan kredit rumah, dan perencanaan pendidikan anak (Lusardi, 1999). Kemudahan dalam pemenuhan tujuan hidup generasi milenial dapat menjadi salah satu indikasi pergerakan ekonomi Indonesia, karena generasi milenial dinilai memiliki potensi yang dapat mendorong pergerakan inklusi keuangan (OJK, 2019). Oleh karena itu, sangat penting untuk bisa mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi rendahnya pola perilaku menabung generasi milenial Indonesia saat ini. Faktor-faktor ini akan menjadi acuan generasi milenial dalam memperbaiki pola perilaku menabungnya dan menjadi rujukan bagi pembuat kebijakan, seperti OJK dan Bank Indonesia dalam membuat program yang dapat memotivasi milenial untuk menabung.

Banyak faktor yang memengaruhi pola perilaku menabung generasi milenial, terutama faktor dari dalam diri generasi milenial itu sendiri. Faktor pertama adalah kontrol diri (Shefrin & Thaler, 1998; Lind, Skagerlund, Stromback, Tinghog, & Vastfjall, 2017). Kontrol diri biasanya dimanifestasikan sebagai sebuah kemampuan individu dalam menghentikan kebiasaan buruk, melawan godaan, dan mengatasi impuls pertama dalam suatu keadaan (Fujita, Levin, Liberman, & Sagi, 2006). Ketidakmampuan dalam kontrol diri salah satunya dapat dicerminkan dari pola perilaku konsumtif (Baumeiser, 2002), dimana generasi milenial Indonesia terindikasi memiliki pola konsumtif yang tinggi. Menurut Ben Soebiakto dalam CNN Indonesia (2018), tingginya perilaku konsumtif milenial Indonesia sebagian besar dipengaruhi oleh budaya digital dan kemudahan bertransaksi melalui internet. Menurut survei Alvara (2019), aplikasi *e-commerce* yang paling banyak digunakan oleh milenial Indonesia adalah *transport apps*, *shopping apps*, dan *food delivery*

*apps* (Gambar 1.2). Hal ini menandakan bahwa generasi milenial Indonesia sering menggunakan aplikasi untuk keperluan konsumsi dan belanja. Selain *e-commerce*, milenial Indonesia ternyata juga banyak mengakses belanja *online* melalui media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* (IDN Research Institute, 2019). Dari isu ini, secara tidak langsung internet telah berperan dalam menciptakan rendahnya kemampuan kontrol diri generasi milenial dalam hal konsumsi, sehingga hal ini juga akan berakibat pada rendahnya perilaku menabung generasi milenial Indonesia.



Gambar 1.3 Penggunaan Aplikasi *e-commerce* oleh Generasi Milenial  
 Sumber : Survei Alvara 2019

Faktor kedua yang memengaruhi perilaku menabung milenial adalah emosi diri. Sebagai generasi yang lahir di era pertumbuhan teknologi dan digitalisasi, generasi milenial memiliki akses informasi yang sangat mudah, dimana akses informasi ini akan memengaruhi emosi diri dalam hal harapan kondisi keuangan di masa yang akan datang (DeMello, MacInnis, & Stewart, 2007). Dalam penelitian sebelumnya, harapan terhadap imbal hasil dan kondisi keuangan di masa depan akan memotivasi seorang individu untuk mencari informasi lebih tentang peluang keamanan keuangan dan tabungan pensiun di masa depan (MacInnis, Morrin, & Nenkov, 2009). Dengan akses informasi yang mudah, seharusnya generasi milenial Indonesia akan lebih mampu memprediksi pencapaian harapan masa depan melalui perilaku menabung. Namun, kemudahan akses informasi tidak sepenuhnya berpengaruh positif pada generasi milenial. Kemudahan akses informasi telah membentuk generasi milenial Indonesia sebagai pembaca cepat yang cenderung

membaca suatu informasi melalui judul dan deskripsinya saja (Kompas, 2017). Selain itu, generasi milenial juga memiliki sifat antiverifikasi terhadap informasi yang masuk. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Septiaji dalam laman Kominfo.go.id (2017), bahwa generasi milenial adalah generasi yang paling rentan terhadap informasi *hoax*, karena mereka cenderung menelan informasi secara mentah-mentah. Dari sifat antiverifikasi yang dimiliki oleh generasi milenial ini, kemudahan akses informasi yang didapatkan kurang mampu membentuk sebuah harapan di masa depan, sehingga informasi ini juga kurang mampu memotivasi generasi milenial Indonesia untuk menabung.

Faktor ketiga yang memengaruhi perilaku menabung generasi milenial adalah sumber pendapatan. Dalam penelitian sebelumnya, ditemukan bahwa sumber pendapatan memengaruhi sikap individu dalam menempatkan kepentingannya terhadap uang (Devoe, Lee, & Pfeffer, 2013). Individu yang memperoleh uang dari hasil kerja keras akan menaruh kepentingan lebih terhadap uang, sehingga individu tersebut akan menggunakan uang secara hati-hati dan cenderung menabung. Sebaliknya, individu yang memperoleh uang dari hasil pemberian cuma-cuma akan menaruh kepentingan yang lebih rendah terhadap uang. Generasi milenial Indonesia didominasi oleh kelompok junior milenial yang sebagian besar memperoleh uang dari hasil pemberian cuma-cuma orang tua (IDN *Research Institute*, 2019), sehingga hal ini menyebabkan generasi milenial Indonesia cenderung memiliki kepentingan rendah terhadap uang dan kurang termotivasi untuk menabung uang yang mereka peroleh.

Pada penelitian sebelumnya, telah banyak yang meneliti tentang perilaku menabung. Namun, sebagian besar peneliti menggunakan objek tabungan rumah tangga (Lusardi, 2008; Kwack, 2003). Penelitian terdahulu sebagian besar juga hanya fokus pada perilaku menabung yang dipengaruhi oleh faktor kognitif individu, seperti pengetahuan dan literasi keuangan (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014; Lusardi & Mitchell, 2007; Amilia, Bulan, & Rizal, 2018). Sedangkan pada penelitian ini akan digunakan tiga faktor nonkognitif yaitu kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan yang memengaruhi perilaku menabung. Belum adanya penelitian terkait yang menggabungkan tiga faktor nonkognitif ini akan membuat penelitian menarik. Disamping itu, objek generasi milenial juga

dianggap sesuai dengan isu saat ini, dimana milenial mendominasi bonus demografi Indonesia. Penelitian ini juga menggunakan metode studi eksperimental yang memungkinkan adanya interaksi antar variabel dan memungkinkan partisipan untuk memperoleh perlakuan atau manipulasi dalam kondisi yang lebih nyata, sehingga data yang diperoleh juga akan lebih terkontrol.

Latar belakang dan isu yang disebutkan di atas menjadi alasan penelitian ini dilakukan. Penelitian dilakukan untuk mengidentifikasi pengaruh kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia dengan judul “Pengaruh Kontrol Diri, Emosi Diri, dan Sumber Pendapatan terhadap Perilaku Menabung Milenial (Studi Eksperimental pada Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS)”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pengaruh kontrol diri terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia?
- 2) Bagaimana pengaruh emosi diri terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia?
- 3) Bagaimana pengaruh sumber pendapatan terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah :

- 1) Menguji pengaruh faktor kontrol diri terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia.
- 2) Menguji pengaruh faktor emosi diri terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia.
- 3) Menguji pengaruh faktor sumber pendapatan terhadap perilaku menabung generasi milenial Indonesia.

## **1.4 Kontribusi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan kontribusi secara teori, praktik, dan kebijakan. Berikut adalah kontribusi dari penelitian ini:

#### **1.4.1 Kontribusi Teori**

Kontribusi teoritis dari penelitian ini adalah menyumbangkan hasil penelitian tentang perilaku menabung dengan faktor psiko-ekonomi, yang meliputi aspek perilaku diri dan keuangan dari generasi milenial.

#### **1.4.2 Kontribusi Praktik**

Kontribusi praktik dari penelitian ini adalah memberikan informasi kepada generasi milenial agar dapat menentukan pola perilaku menabung yang baik dan memberikan informasi faktor-faktor yang memengaruhi pola perilaku menabung mereka. Harapan kedepannya generasi milenial dapat mengatur pola konsumtif dan keuangan dengan baik untuk mencapai tujuan hidupnya di masa depan.

#### **1.4.3 Kontribusi Kebijakan**

Kontribusi praktik dari penelitian ini adalah:

- 1) Memberikan informasi kepada pemerintah, Bank Indonesia, dan OJK untuk memperbaiki kebijakan tabungan dan menciptakan program tabungan yang dapat memotivasi milenial menabung, seperti AKSIMUDA 2019.
- 2) Memberikan informasi kepada lembaga penyedia jasa layanan keuangan, seperti bank, agar kedepannya dapat membuat produk tabungan yang sesuai dengan karakteristik generasi milenial Indonesia.

### **1.5 Ruang Lingkup**

Ruang lingkup dalam penelitian ini meliputi batasan yang akan menjadi pedoman dalam menentukan fokus penelitian. Berikut adalah ruang lingkup dalam penelitian ini:

#### **1.5.1 Batasan Penelitian**

Batasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Partisipan dalam penelitian ini dibatasi pada kelompok junior milenial (1991-2000), belum memiliki pekerjaan tetap (bukan pegawai/karyawan).
- 2) Partisipan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis ITS yang lahir antara tahun 1991-2000, yaitu tahun kelahiran junior milenial.
- 3) Manipulasi dan skenario dalam eksperimen dibatasi oleh penulis sesuai dengan kondisi partisipan dan kebutuhan dalam penelitian.

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai teori yang dianggap berhubungan dengan penelitian dan dapat dijadikan pedoman peneliti dalam menyelesaikan masalah yang mendasari penelitian ini. Di samping itu, bab ini juga berisi perumusan hipotesis dan penelitian terdahulu yang berhubungan serta mendukung penelitian saat ini.

#### **2.1 Generasi Milenial**

Generasi milenial adalah generasi yang lahir pada tahun 1980-2000 (Kemenpppa & BPS, 2018). Berdasarkan umur, generasi milenial dibagi menjadi dua kelompok, yaitu junior milenial dengan tahun kelahiran 1991-2000 dan senior milenial dengan tahun kelahiran 1980-1990 (IDN *Research Institute*, 2019). Generasi milenial dinilai memiliki karakteristik unik berdasarkan wilayah dan kondisi sosial ekonomi. Salah satunya adalah peningkatan komunikasi dengan media dan teknologi digital. Hal ini dikarenakan generasi milenial adalah generasi yang lahir pada era kemajuan teknologi dan digitalisasi. Generasi milenial adalah generasi yang selalu melibatkan teknologi dalam segala aspek kehidupan, seperti akses pendidikan, bertransaksi *online* hingga memesan jasa transportasi *online*. Menurut studi yang dilakukan oleh *Boston Consulting Group* (BCG) bersama *University of Berkley* tahun 2011 dalam Kemenpppa (2018), terdapat beberapa karakteristik generasi milenial sebagai berikut:

- 1) Pergeseran minat membaca dari konvensional menjadi membaca melalui *smartphone*.
- 2) Milenial wajib memiliki akun media sosial untuk komunikasi dan transaksi.
- 3) Milenial lebih memilih ponsel daripada televisi.
- 4) Milenial menjadikan keluarga sebagai pusat pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Sebagai generasi yang lahir di era kemudahan informasi dan perkembangan teknologi digital, generasi milenial memiliki peluang yang besar untuk mencapai tujuan di masa depan melalui inovasi. Menurut Sebastian (2016), generasi milenial memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan generasi sebelumnya, yaitu

akses yang serba cepat, mudah berpindah pekerjaan dalam waktu singkat, kreatif, dinamis, melek teknologi, dan dekat dengan media sosial. Selain itu, dari sisi pola pikir, generasi milenial adalah generasi yang *open minded*, menjunjung tinggi kebebasan, kritis, dan berani. Oleh karena itu, diprediksi bahwa generasi milenial akan menjadi penentu wajah baru Indonesia di masa depan. Besarnya jumlah penduduk generasi milenial Indonesia saat ini dapat menjadi peluang pertumbuhan ekonomi untuk mencapai status Indonesia sebagai negara berpendapatan tinggi tahun 2045 (IDN Research Institute, 2019).

## **2.2 Theory Of Interest Irving Fisher**

Teori ini digunakan untuk mendukung hubungan antara variabel independen dan variabel dependen secara teoritis. Dalam teori ini, Irving Fisher (1930), mengategorikan 5 faktor yang memengaruhi perilaku menabung seorang individu, yaitu tinjauan masa depan, kontrol diri, kebiasaan, emosi diri, dan kecintaan pada keturunannya. Teori yang dikembangkan oleh Fisher ini menganalisis keputusan individu yang berpandangan ke depan dan rasional dalam membuat pilihan antarwaktu atau *intertemporal choice* (Thaler, 1997). Teori ini menjelaskan hambatan dan preferensi individu dalam menentukan perilaku konsumsi dan menabung (Mankiw, 2006).

Irving Fisher memulai penelitian tentang *theory of interest* ini dengan beracuan pada preferensi waktu atau tingkat ketidaksabaran seseorang dalam mengalokasikan pendapatannya. Konteks yang menjadi acuan Fisher dalam diskusinya dibagi menjadi dua bagian, yaitu ekonomi (pendapatan) dan personal individu (aspek psikologi individu). Fisher membagi faktor pendapatan ke dalam 4 karakteristik aliran pendapatan, yaitu ukuran, bentuk, komposisi, dan risiko (Thaler, 1997). Salah satu contoh dimensi ukuran pendapatan dalam teori Fisher adalah semakin kecil pendapatan, semakin tinggi preferensi terhadap pendapatan saat ini dibandingkan pendapatan di masa yang akan datang (Thaler, 1997).

Model Irving Fisher mengenal konsep batasan antar waktu untuk melakukan konsumsi saat ini dan di masa depan. Individu akan memutuskan berapa alokasi pendapatan untuk konsumsi dibandingkan dengan berapa alokasi pendapatan yang akan ditabung untuk masa depan (Mankiw, 2006). Teori ini secara umum menghubungkan perilaku konsumsi dan keuangan individu yang dipengaruhi oleh

pandangan atau preferensi terhadap kondisi saat ini dan kondisi yang akan datang. Dua kondisi ini akan memengaruhi besarnya alokasi pendapatan yang akan ditabung dan dikonsumsi. Preferensi kondisi saat ini berhubungan dengan kebiasaan dan kontrol diri individu, sedangkan preferensi kondisi masa depan berhubungan dengan tinjauan masa depan, emosi diri, dan kecintaan individu pada keturunannya.

### **2.3 *Life Cycle Hypothesis***

Teori *Life Cycle Hypothesis* disebut juga dengan siklus konsumsi antar waktu. Model *life cycle hypothesis* mengasumsikan bahwa orang menganggap uang sepenuhnya sepadan dan individu yang berpandangan jauh ke depan secara rasional akan merencanakan konsumsi optimal seumur hidupnya (Modigliani & Brumberg, 1954). Dalam penelitian Modigliani dan Brumberg (1954), individu akan memaksimalkan utilitas dengan memilih tingkat konsumsi optimal mengingat preferensi mereka dan sumber daya yang mereka hasilkan pada setiap siklus hidup, baik sekarang maupun di masa depan. Untuk menjamin konsumsi di masa depan, individu akan menentukan pola konsumsi dan tabungan saat ini. Teori ini menganggap bahwa pola pengeluaran seorang individu akan berdasarkan pada kenyataan pola penerimaan seseorang secara umum di setiap siklus hidup saat ini dan di masa depan.

### **2.4 *Behavioral Life Cycle Hypothesis***

Teori lebih lanjut tentang perilaku menabung yang dikembangkan oleh Shefrin dan Thaler (1988) sering disebut dengan *Behavioral Life Cycle Hypothesis* atau Hipotesis BLC. Teori ini lebih fokus pada faktor perilaku individu yang memengaruhi perilaku menabung, yaitu kontrol diri, akuntansi mental, dan pembingkaian (Hanna, Montalto, & Rha, 2006). Hipotesis BLC merupakan perpanjangan dari model *life cycle hypothesis*.

Hipotesis BLC lebih fokus pada *self control* yang menggambarkan bahwa seorang individu bertindak seolah-olah di dalam diri setiap orang terdapat konflik yang berkelanjutan antara 'perencana' yang berpikir tentang jangka panjang dan 'pelaku' yang lebih peduli dengan situasi saat ini (Shefrin & Thaler, 1988). Kontrol diri dianggap sebagai sesuatu yang mahal, sehingga perilaku menabung individu selama hidup ditentukan oleh kemampuan mereka dalam mengendalikan impuls

dan biaya yang terkait dengan melakukan kontrol diri. Dari beberapa penelitian terdahulu, ditemukan bahwa sikap kontrol diri seorang individu berhubungan dengan keputusan penghematan konsumsi (Benhabib & Bisin, 2005; Benheim, Ray, & Yeltekin, 1999; Gul & Pesendorfer, 2004; Otto, Davies, & Chater, 2006). Hipotesis BLC secara keseluruhan menyatakan bahwa perilaku keuangan individu selama hidup ditentukan oleh kemampuan mereka dalam mengendalikan impuls dan biaya yang terkait dengan melakukan kontrol diri. Hal ini bergantung pada bagaimana seorang individu mengategorikan uang, penting atau tidak untuk menabung.

## **2.5 Perumusan Hipotesis**

Penelitian ini memiliki tiga variabel independen yaitu kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan yang memberikan pengaruh terhadap perilaku menabung dengan objek generasi milenial Indonesia. Penjelasan mengenai ketiga variabel independen tersebut akan dijelaskan pada sub bab berikutnya, bagaimana pengaruhnya secara teoritis, logis, dan empiris terhadap perilaku menabung.

### **2.5.1 Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku menabung**

Kontrol diri adalah kemampuan untuk menahan diri, menghilangkan kebiasaan buruk, godaan, dan impuls pertama yang dihadapi individu dalam pengambilan keputusan keuangan (Fujita *et al.*, 2006). Pengendalian diri melibatkan tiga elemen, yaitu konflik internal, godaan, dan kemauan keras (Shefrin & Thaler, 1988). Menurut hipotesis BLC, kemampuan dalam mengendalikan impuls dan godaan akan berpengaruh terhadap rekening metal individu dalam mengategorikan uang (Lind *et al.*, 2017). Individu diasumsikan berperilaku seolah-olah mereka memiliki dua set preferensi hidup yang berdampingan dan tidak konsisten satu sama lain, satu berkaitan dengan jangka panjang dan yang lainnya berkaitan dengan jangka pendek.

Banyak penelitian yang telah meneliti pengaruh kontrol diri terhadap perilaku menabung dengan objek dan konteks yang berbeda. Benhaib & Bisin (2005) menemukan bahwa salah satu tujuan kontrol diri adalah untuk menghambat impuls konsumsi yang berlebihan dan untuk penghematan dengan tujuan menabung, sedangkan Gathergood (2012) melakukan penelitian dengan objek rumah tangga di UK menemukan bahwa individu yang memiliki kontrol diri buruk

akan cenderung mengambil kredit dan sulit untuk merencanakan tujuan di masa depan melalui tabungan. Penelitian yang dilakukan oleh Choi, Laibson, & Madrian (2011) dengan objek karyawan menemukan bahwa karyawan dengan kontrol diri yang tinggi cenderung menabung cukup uang untuk masa pensiun. Penelitian yang dilakukan oleh Hanna *et al.* (2006) menemukan bahwa rumah tangga yang memiliki aturan menabung akan membelanjakan uangnya lebih sedikit dibandingkan dengan yang tidak memiliki aturan menabung. Dari beberapa penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa kontrol diri memiliki pengaruh positif terhadap perilaku menabung.

H1 : Individu dengan kontrol diri tinggi akan memiliki pola perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan individu dengan kontrol diri rendah.

### **2.5.2 Pengaruh emosi diri terhadap perilaku menabung**

Emosi diri adalah stimulus yang melibatkan perubahan pola pikir otak, penilaian kognitif, dan kecenderungan untuk melakukan suatu tindakan (Tavris & Wade, 2007). Emosi diri dapat mengatur pola perilaku dan menjadi acuan dalam pengambilan keputusan (Coleman & Williams, 2013). Emosi diri dalam konteks penelitian ini adalah sifat psikologis seorang individu yang berhubungan dengan sifat percaya diri dan harapan terhadap kondisi di masa depan yang mampu memotivasi seseorang dalam membuat keputusan masa depan (MacInnis *et al.*, 2009). Harapan yang dimaksud adalah harapan keamanan kondisi keuangan yang ditentukan oleh pendapatan dan siklus hidup di masa depan. Hal ini sesuai dengan teori Irving Fisher, dimana salah satu faktor yang memengaruhi perilaku menabung adalah tinjauan masa depan dan emosi diri (Thaler, 1997).

Menurut DeMello *et al.* (2007), ketika seorang individu kehilangan rasa percaya diri dan harapan, maka dia akan cenderung menempatkan keputusannya pada keputusan yang paling memungkinkan untuk dapat mencapai tujuan masa depannya. Secara khusus individu akan selektif mencari informasi, menganggap informasi lebih kredibel, kurang membedakan argumen pesan dengan kredibilitas rendah, mencari informasi negatif tentang keputusan yang hendak diambil, dan menilai keputusan dengan seefektif mungkin (DeMello *et al.*, 2007).

Ada beberapa penelitian yang membahas pengaruh emosi diri terhadap perilaku menabung. Penelitian MacInnis *et al.* (2009) yang meneliti tentang

hubungan antara tingkat harapan (*hopefulness*) terhadap perilaku menabung dan perencanaan hari tua. Dalam studinya, MacInnis *et al.* (2019) menemukan bahwa, seorang individu yang memiliki harapan atas keamanan kondisi keuangan dimasa pensiun akan cenderung menabung dan mencari informasi yang berkaitan dengan peluang di masa depan. Hal ini didukung oleh studi eksperimental yang dilakukan oleh DeMello *et al.* (2007) yang melakukan penelitian dengan konteks pemilihan produk berdasarkan harapan di masa yang akan datang.

Penelitian John & Turner (2006) menemukan bahwa seorang pekerja yang mengikuti program tabungan pensiun terbukti telah memiliki ekspektasi atau harapan yang tinggi terhadap aset dan keuangannya di masa depan. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Modigliani (1986) menemukan bahwa salah satu motivasi seorang individu dalam menabung adalah untuk mengumpulkan uang yang dapat menjamin kehidupannya di masa pensiun. Survei dan *interview* yang dilakukan di Jepang mengungkapkan bahwa keluarga di Jepang menabung terutama untuk masa pensiun dan untuk alasan pencegahan konsumsi (Horioka & Watanabe, 1997). Hal ini konsisten dengan hipotesis siklus hidup, sehingga dari penelitian terdahulu dapat diketahui bahwa seorang individu dengan harapan yang tinggi akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi juga untuk keamanan kehidupan di masa depan.

H2 : Individu dengan emosi diri yang tinggi akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan individu dengan emosi diri rendah.

### **2.5.3 Pengaruh sumber pendapatan terhadap perilaku menabung**

Sumber pendapatan memiliki pengaruh pada tingkat preferensi individu terhadap pendapatan tersebut untuk kepentingan di masa depan (Fisher, 1930). Hal ini dipengaruhi oleh pentingnya memasok kebutuhan saat ini untuk menjaga kelangsungan hidup dan kemampuan untuk mengatasi masa depan dengan menabung, sehingga individu akan menaruh kepentingan lebih pada uang. Hal ini didukung oleh eksperimen yang dilakukan oleh Devoe *et al.* (2013), dimana semakin besar usaha seorang individu dalam mendapatkan uang, maka semakin penting uang tersebut dan dia akan cenderung menabung uangnya. Sesuai dengan hipotesis *life cycle* yang menyatakan bahwa seorang individu akan terus berkerja untuk mempersiapkan tabungan kehidupan di masa depan (Shefrin & Thaler, 1988).

Sejalan dengan teori Fisher yang menemukan bahwa salah satu faktor yang memengaruhi perilaku menabung adalah pendapatan. Dimensi pendapatan meliputi ukuran, bentuk, komposisi, dan risiko (Thaler, 1997), dimana dimensi pendapatan ini akan memengaruhi preferensi individu terhadap uang.

H3 : Individu yang memperoleh uang dari hasil kerja keras akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan dengan individu yang memperoleh uang secara cuma-cuma.

## **2.6 Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini beracuan pada beberapa penelitian terdahulu yang membahas tentang perilaku menabung, kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan. Pada Tabel 2.1-2.2 akan dipaparkan secara ringkas beberapa penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini.

## **2.7 Research Gap**

Penelitian terkait perilaku menabung individu telah banyak dilakukan sebelumnya, dengan variabel dan objek yang berbeda. Pada penelitian sebelumnya, banyak yang membahas tentang perilaku menabung yang dipengaruhi oleh faktor kognitif seperti literasi keuangan (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014; Lusardi & Mitchell, 2007; Amilia, Bulan, & Rizal, 2018). Selain itu, pada penelitian sebelumnya, sebagian besar menggunakan objek tabungan rumah tangga dan individu yang telah memiliki pendapatan tetap atau sudah bekerja (Lusardi, 2008; Kwack, 2003).

Terdapat beberapa perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Pertama, objek dalam penelitian ini adalah generasi milenial. Objek generasi milenial dianggap sesuai dengan isu saat ini, dimana milenial mendominasi bonus demografi Indonesia. Kedua, peneliti mengadopsi proksi pengukuran variabel perilaku menabung dari hipotesis BLC milik Shefrin & Thaler (1988) untuk menguji pengaruh tiga variabel independen dalam penelitian ini. Ketiga, mengadopsi metode studi eksperimental milik Devoe *et al.* (2009) untuk menguji variabel sumber pendapatan terhadap perilaku menabung, dimana pada penelitian milik Devoe *et al.* (2009) manipulasi diberikan untuk menguji variabel sumber pendapatan terhadap preferensi uang.

Keempat, menggunakan desain eksperimen faktorial 2x2 untuk menguji pengaruh 2 faktor psikologi kontrol diri dan emosi diri terhadap perilaku menabung. Kelima, menggabungkan tiga faktor nonkognitif psiko-ekonomi, yaitu kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan milik Devoe *et al.* (2013), MacInnis *et al.* (2009), dan Lind *et al.* (2017) untuk diuji pengaruhnya terhadap perilaku menabung generasi milenial. Secara garis besar, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah objek penelitian, metode penelitian, dan tiga variabel independen yang digunakan dalam penelitian.



Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

Penulis	Judul	Tujuan	Metode	Hasil
(Lind et al., 2017)	<i>Does self-control predict financial behavior and financial well-being?</i>	Mengidentifikasi pengaruh <i>individual difference</i> dalam kontrol diri dan faktor nonkognitif terhadap perilaku keuangan dan kesejahteraan finansial.	1. Survei kuisioner 2. <i>Ordinary Least Square</i>	Individu dengan kontrol diri yang baik lebih akan lebih menghemat uang, memiliki perilaku keuangan umum yang baik, merasa tidak cemas tentang masalah keuangan, dan merasa aman dalam situasi keuangan mereka saat ini dan di masa depan.
(Maclnnis et al., 2009)	<i>How do emotions influence saving behavior?</i>	Mengidentifikasi pengaruh emosi diri ( <i>hopefulness</i> atau harapan) dalam kondisi keuangan di masa depan terhadap perilaku menabung dan <i>retairement</i> .	1. Studi Eksperimental 2. <i>Analyses of Variance (ANOVA)</i>	Individu yang memiliki harapan atau <i>hopefulness</i> yang kuat dalam hal kondisi keuangan di masa depan akan memiliki rencana program tabungan dengan mencari informasi kemungkinan kondisi di masa depan.

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

Penulis	Judul	Tujuan	Metode	Hasil
(Devoe et al., 2013)	<i>When does money make money more important? Survey and experimental evidence</i>	Mengidentifikasi pengaruh sumber pendapatan terhadap tingkat kepentingan yang ditaruh pada uang.	1. Studi Eksperimental 2. <i>Fixed-Effects Regression</i>	Individu yang memperoleh pendapatan dari hasil bekerja atau kerja keras, cenderung menaruh kepentingan lebih terhadap uang dibandingkan hasil pemberian atau cuma-cuma.
(Canova et al., 2005)	<i>The hierarchical structure of saving motives</i>	Menganalisis tujuan super-ordinat yang memotivasi keputusan untuk menabung dan mewakili struktur hierarki antara tujuan-tujuan tersebut.	1. Survei kuisioner 2. <i>Multiple regression analysis</i>	Ditemukan lima belas tujuan penting yang berfungsi secara hierarkis yang menjadi motif individu untuk menabung.

## BAB III

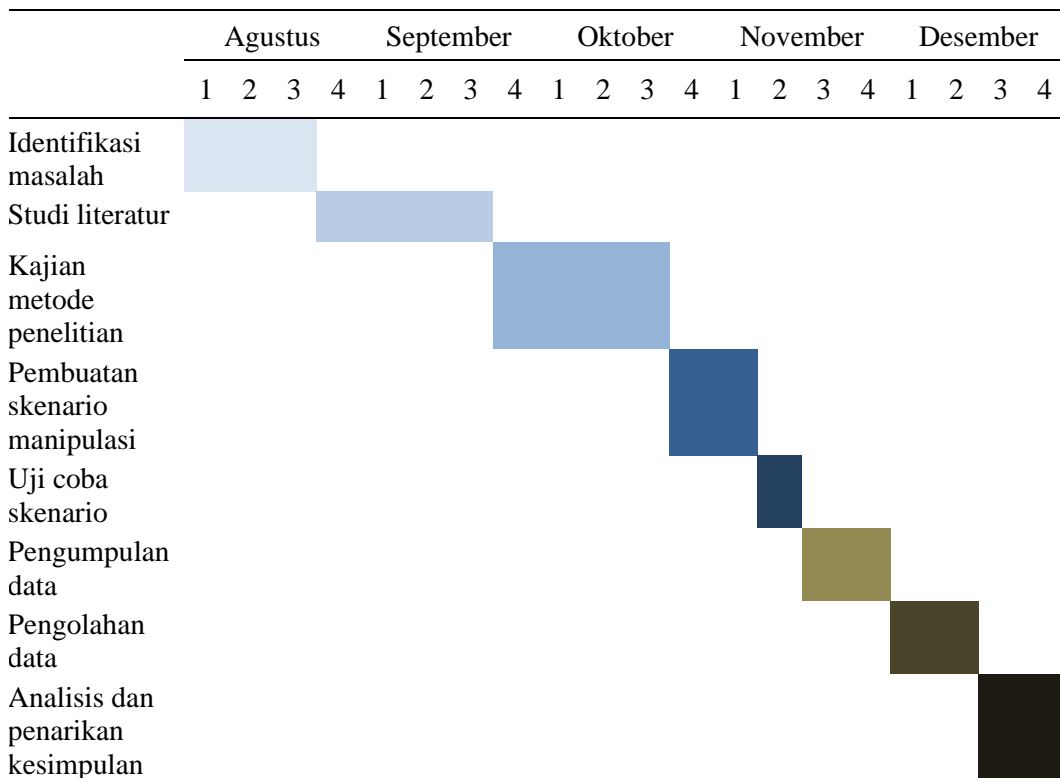
### METODE PENELITIAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian. Penjelasan secara rincinya meliputi *timeline* penelitian, *flowchart* penelitian, desain penelitian, desain eksperimen, dan teknik pengolahan data yang digunakan untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan tujuan penelitian.

#### 3.1 *Timeline* Penelitian

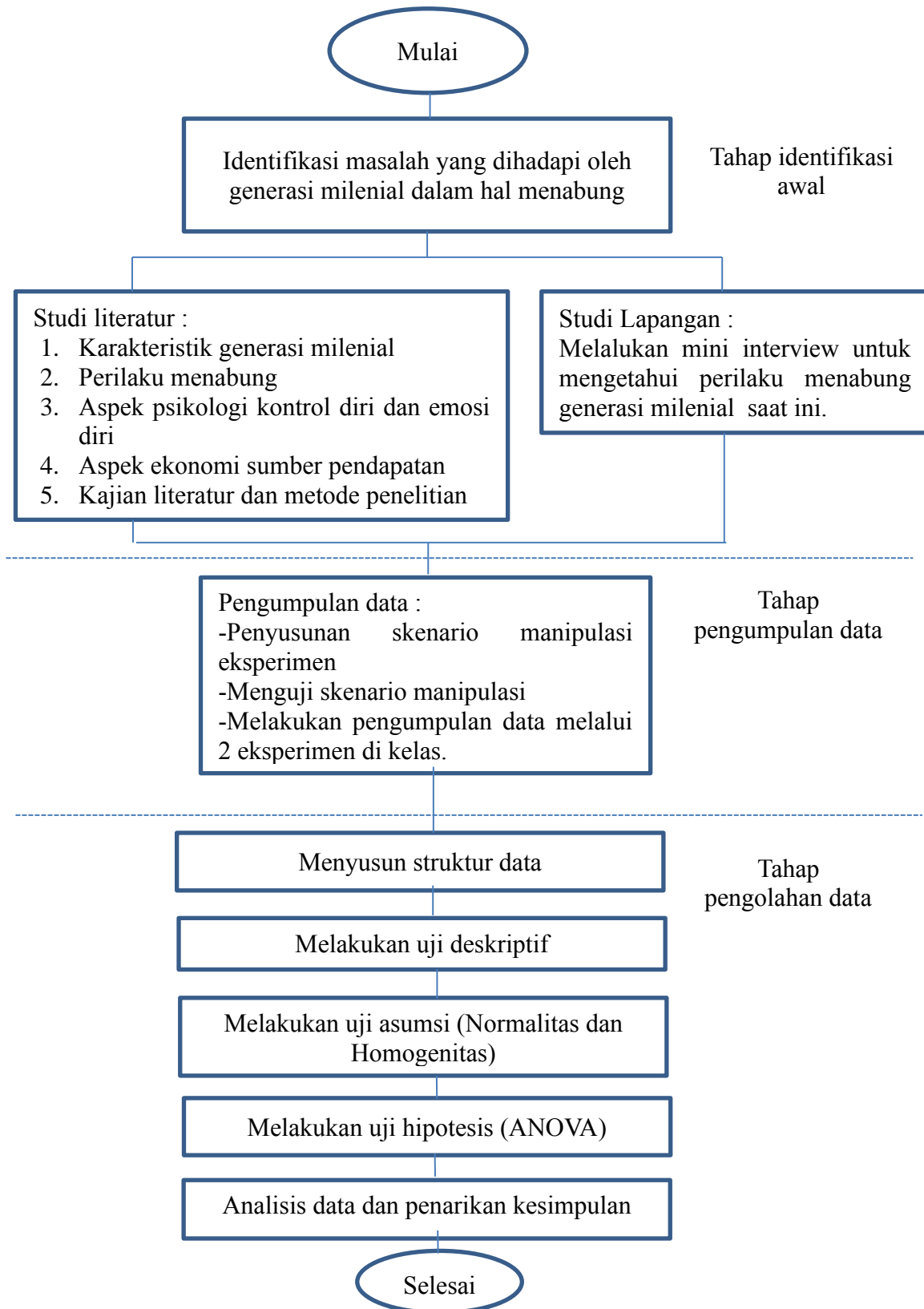
Penelitian ini dilakukan selama rentang waktu bulan Agustus – Desember 2019. Dalam jangka waktu tersebut, penulis akan melakukan tahapan atau alur dalam penelitian. Alur dalam penelitian ini meliputi proses identifikasi masalah, studi literatur, kajian metode penelitian, pembuatan skenario manipulasi, uji coba skenario, pengumpulan data, pengolahan data, analisis data, dan penarikan kesimpulan. Berikut adalah *timeline* dalam penelitian ini :

Tabel 3.1 *Timeline* Penelitian



#### 3.2 *Flowchart* Penelitian

Adapun alur dalam penelitian ini akan digambarkan pada Gambar 3.1 sebagai berikut :



Gambar 3.1 *Flowchart* Penelitian

Sumber: Data Pribadi

### **3.3 Desain Penelitian**

Setiap penelitian memerlukan desain penelitian yang sistematis dan terstruktur. Tujuan dari dibuatnya desain penelitian ini adalah agar dapat menjadi acuan dalam pengerjaan penelitian dan memastikan bahwa penelitian dilakukan secara efektif dan sistematis. Pada sub bab berikutnya akan dijelaskan lebih rinci mengenai desain dalam penelitian ini.

#### **3.3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian jenis eksperimen yang bersifat konklusif - kausal. Pada penelitian ini variabel diuji dengan melakukan pengambilan data secara eksperimental untuk melihat hubungan sebab akibat (kausalitas) pada variabel yang telah ditetapkan. Menurut Nahartyo (2013), studi eksperimental adalah desain riset untuk menginvestigasi suatu fenomena dengan cara merekayasa atau memanipulasi keadaan lewat prosedur tertentu dan mengamati hasil dari rekayasa tersebut yang kemudian diinterpretasikan sesuai dengan tujuan penelitian. Tujuan dari penggunaan eksperimen dalam penelitian ini adalah agar peneliti dapat mengontrol dan mengamati secara langsung perlakuan dari partisipannya (Hartono, 2016). Eksperimen dalam penelitian ini termasuk jenis eksperimen tulen yang dilakukan di dalam kelas, yang mana variabel independen dimanipulasi oleh peneliti dan manipulasi tersebut diaplikasikan secara acak atau random (Nahartyo, 2013). Eksperimen pada penelitian ini dibagi ke dalam dua desain eksperimen, yaitu desain faktorial dan desain kontrol purnauji. Berikut adalah penjelasannya:

##### **1) Eksperimen 1 : Desain Faktorial**

Desain faktorial adalah desain yang secara simultan mengakomodasi penelitian atas pengaruh dua atau lebih variabel independen, baik pengaruh utama (*main effect*) maupun pengaruh interaksi (*interaction effect*) terhadap variabel dependen (Nahartyo, 2013). Desain faktorial digunakan untuk melihat kemungkinan adanya hubungan moderasi antar variabel independen. Dalam penelitian ini, desain faktorial digunakan untuk menguji pengaruh dari kontrol diri dan emosi diri terhadap perilaku menabung. Dalam desain faktorial penelitian ini, terdapat dua variabel independen yang masing-masing memiliki dua level, yaitu variabel kontrol diri dengan level kontrol tinggi dan kontrol rendah serta emosi diri dengan level harapan tinggi dan harapan rendah. Masing-masing level pada variabel

independen ini akan disilangkan secara faktorial untuk menentukan kelompok perlakuan. Berikut adalah hasil faktorial dari dua variabel dalam eksperimen satu:

Tabel 3.2 Desain Faktorial Manipulasi Eksperimen 1

2x2		Emosi diri	
		Harapan tinggi (HT)	Harapan Rendah (HR)
Kontrol diri	Kontrol tinggi (KT)	Kontrol tinggi, harapan tinggi	Kontrol tinggi, harapan rendah
	Kontrol rendah (KR)	Kontrol rendah, harapan tinggi	Kontrol rendah, harapan rendah

Dari tabel desain faktorial manipulasi di atas, dapat diketahui bahwa dalam eksperimen pertama akan ada 4 manipulasi yang diberikan kepada partisipan. Peneliti akan melakukan analisis perbedaan dan pengukuran perilaku menabung dari partisipan yang masing-masing diberikan 4 manipulasi. Berikut adalah desain perlakuan dari eksperimen satu:

R	$X_{KT HT}$	O
R	$X_{KT HR}$	O
R	$X_{KR HT}$	O
R	$X_{KR HR}$	O

dimana R = responden, X = manipulasi, O = observasi/ tes

## 2) Eksperimen 2: Desain Kontrol Purnauji

Desain kontrol purnauji adalah desain yang memberikan pengukuran terhadap perilaku partisipan sesudah (*post*) manipulasi diberikan (Nahartyo, 2013). Dalam desain ini, terdapat dua grup eksperimen, yaitu grup perlakuan dan grup kontrol, dimana manipulasi dilakukan secara random pada kedua grup. Pada penelitian ini, desain kontrol purnauji digunakan untuk mengetahui pengaruh sumber pendapatan terhadap perilaku menabung. Terdapat tiga kelompok perlakuan dalam eksperimen ini, yaitu pendapatan dari hasil kerja keras, pendapatan dari hasil pemberian cuma-cuma, dan grup kontrol tanpa adanya manipulasi. Berikut adalah desain perilaku pada eksperimen 2:

R	X <sub>Kerja Keras</sub>	O
R	X <sub>Pemberian cuma-cuma</sub>	O
R	(tidak diberi manipulasi)	O

dimana R = responden, X = manipulasi, O = observasi/ tes

Dari kedua desain eksperimen di atas, peneliti akan mencari perbedaan perilaku menabung partisipan pada masing-masing kelompok perlakuan yang dikembangkan dari masing-masing level pada variabel independen.

### 3.3.2 Jenis Data

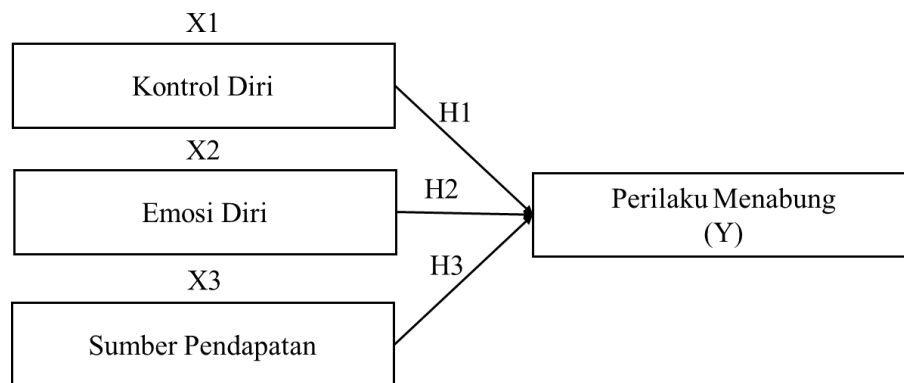
Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Berikut adalah data primer yang diperlukan dalam penelitian ini (Tabel 3.3) :

Tabel 3.3 Data Penelitian

Jenis Data	Data yang Dibutuhkan	Metode Pengambilan Data
Data Primer	Data demografi partisipan	Studi Eksperimental di Kelas
	Data hasil pemeriksaan manipulasi	
	Data perilaku menabung partisipan	

### 3.3.3 Model Penelitian

Penelitian ini memiliki model kerangka penelitian yang diadopsi dan dikembangkan dari tiga penelitian yaitu penelitian milik Devoe *et al.* (2013), MacInnis *et al.* (2009), dan Lind *et al.* (2017). Berikut adalah kerangka dari penelitian ini (Gambar 3.2):



Gambar 3.2 Kerangka Penelitian

Sumber : Data Pribadi

Penelitian yang dilakukan oleh Lind *et al.* (2017) meneliti tentang pengaruh kontrol diri terhadap keputusan keuangan dengan menggunakan metode pengumpulan data primer melalui kuisisioner, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh MacInnis *et al.* (2009) meneliti tentang pengaruh emosi diri terhadap perilaku menabung dan keputusan perencanaan hari tua dengan menggunakan metode studi eksperimental. Untuk menambah variabel baru, peneliti menggunakan sumber pendapatan sebagai variabel independen ketiga yang diadopsi dari penelitian milik Devoe *et al.* (2013). Pada penelitiannya, Devoe *et al.* (2013) menguji pengaruh antara sumber pendapatan terhadap sikap keuangan dalam hal seberapa besar individu menaruh kepentingan pada uang dengan menggunakan metode studi eksperimental. Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan variabel independen berupa kontrol diri, emosi diri dan sumber pendapatan. Proksi variabel dependen penelitian ini yaitu perilaku menabung, diadopsi dari penelitian yang dilakukan oleh Shefrin & Thaler (1988). Dari kerangka penelitian di atas, dapat dibangun tiga hipotesis sebagai berikut:

**H1:** Individu dengan kontrol diri tinggi akan memiliki pola perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan individu dengan kontrol diri rendah.

**H2:** Individu dengan emosi diri yang tinggi akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan individu dengan emosi diri rendah.

**H3:** Individu yang memperoleh uang dari hasil kerja keras akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan dengan individu yang memperoleh uang secara cuma-cuma.

### **3.3.4 Definisi Operasi**

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh variabel bebas (*independen*) terhadap variabel terikat (*dependen*). Masing-masing variabel dalam penelitian ini diadopsi dari beberapa penelitian terdahulu (Devoe *et al.*, 2013; MacInnis *et al.*, 2009; Lind *et al.*, 2017). Berikut adalah variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

- 1) Variabel terikat (*dependen variable*): Perilaku menabung.
- 2) Variabel bebas (*independen variable*): Kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan.



Dari data variabel dalam penelitian di atas, berikut disajikan Tabel 3.4 yang memuat definisi dan pengukuran dari masing-masing variabel:

Tabel 3. 4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

<b>Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Pengukuran</b>	<b>Sumber</b>
Perilaku menabung	Tingkat perilaku individu dalam menabung uang.	Menggunakan manipulasi dan kuisioner berapa jumlah uang yang akan ditabung partisipan. (Skala Rasio)	(Shefrin & Thaler, 1988)
Kontrol diri	Tingkat kemampuan partisipan dalam melawan impuls dan godaan.	Menggunakan manipulasi (Tinggi atau Rendah) (Skala Ordinal)	(Lind <i>et al.</i> , 2017)
Emosi diri	Emosi berupa harapan terhadap kondisi di masa depan.	Mennggunakan manipulasi ( <i>Hopefulness</i> atau <i>Hopeless</i> ). (Skala Ordinal)	(MacInnis <i>et al.</i> , 2009)
Sumber pendapatan	Sumber dalam memperoleh pendapatan	Menggunakan manipulasi (Kerja keras atau pemberian cuma-cuma) (Skala Nominal)	(Devoe <i>et al.</i> , 2013)

### 3.4 Desain Eksperimen

Desain eksperimen diperlukan dalam rangka penyusunan prosedur dan intervensi eksperimen, sehingga eksperimen dapat berjalan dengan efektif dan sistematis. Desain eksperimen dalam penelitian ini akan dijelaskan lebih rinci pada sub-bab berikutnya.

#### 3.4.1 Metode Pengumpulan data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui studi eksperimental dengan subjek eksperimen yang ditentukan oleh peneliti. Subjek

eksperimen adalah orang yang memiliki karakteristik individu, sikap, dan perilaku yang sesuai dengan karakteristik objek penelitian (Nahartyo, 2013). Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah generasi milenial.

Generasi milenial adalah seluruh penduduk Indonesia yang lahir pada tahun 1980-2000 (Kemenpppa & BPS, 2018). Menurut Mannheim (1952) dalam Kemenpppa & BPS (2018), satu generasi milenial adalah mereka yang berada dalam dimensi sosial serta dimensi sejarah yang sama. Dikarenakan penelitian ini menggunakan metode studi eksperimental, maka subjek penelitian akan difokuskan pada kelompok objek yang memiliki kesamaan karakteristik. Sesuai dengan tujuan dan latar belakang penelitian ini, kelompok generasi milenial yang menjadi subjek penelitian adalah kelompok junior milenial. Junior milenial adalah penduduk kelompok milenial yang lahir pada tahun 1991-2000 (IDN *Research Institute*, 2019). Lebih spesifik lagi, peneliti akan menggunakan subjek eksperimen mahasiswa Manajemen Bisnis ITS yang tergolong junior milenial.

Jumlah partisipan dalam penelitian ini adalah minimal sebanyak 60 mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis ITS. Penentuan jumlah partisipan dalam eksperimen ini menggunakan teori "*Rule Of Thumb*". Menurut Roscoe (1975) dalam Sekaran (2006), ukuran sampel dalam penelitian adalah lebih dari 30 dan kurang dari 500 sampel. Dalam penelitian ini terdapat dua desain eksperimen yang dilakukan pada partisipan dan waktu yang berbeda, sehingga jumlah partisipan yang dibutuhkan adalah minimal 60 mahasiswa (30x2). Mahasiswa yang menjadi partisipan dalam eksperimen ini direkrut dengan menggunakan teknik *convenience sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dimana data dikumpulkan dari anggota kelompok objek penelitian yang mudah diakses oleh peneliti (Hartono, 2016). Kedua eksperimen dalam penelitian ini dilakukan di ruang kelas Manajemen Bisnis ITS selama 45-60 menit.

### **3.4.2 Desain Manipulasi atau Intervensi**

Desain manipulasi dalam penelitian ini dibagi ke dalam dua desain eksperimen, yaitu manipulasi untuk eksperimen 1 dengan desain faktorial dan manipulasi untuk eksperimen 2 dengan desain kontrol purnauji. Berikut akan dijelaskan lebih rinci tentang skema manipulasi yang ada pada masing-masing eksperimen:

### 1) **Eksperimen 1 : Kontrol Diri dan Emosi Diri**

Eksperimen pertama dilakukan untuk menguji pengaruh kontrol diri dan emosi diri terhadap perilaku menabung. Desain manipulasi yang digunakan adalah desain faktorial 2x2. Eksperimen dilakukan dengan merekrut 30-45 mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis ITS yang tergolong ke dalam generasi milenial untuk mengikuti eksperimen di dalam kelas. Atas partisipasinya, mahasiswa akan diberikan insentif berupa *voucher* OVO sebesar 25.000 bagi yang beruntung dan *snack* untuk seluruh partisipan. Skenario pada eksperimen ini akan dilakukan pada 4 kelompok partisipan, yaitu kontrol diri tinggi-harapan tinggi, kontrol diri tinggi-harapan rendah, kontrol diri rendah-harapan tinggi, dan kontrol diri rendah-harapan rendah. Skenario diberikan melalui skema kuisisioner (Lampiran 3).

### 2) **Eksperimen 2: Sumber Pendapatan**

Eksperimen kedua dilakukan untuk menguji pengaruh sumber pendapatan terhadap perilaku menabung. Desain manipulasi yang digunakan adalah desain kontrol purnauji. Eksperimen dilakukan dengan merekrut 30-45 mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis ITS yang tergolong ke dalam generasi milenial. Atas partisipasinya, mahasiswa akan berpeluang untuk mendapatkan insentif berupa *voucher* OVO sebesar Rp 25.000 bagi yang beruntung dan *snack* untuk seluruh partisipan. Sistem insentif akan dimanipulasi bersama sumber pendapatan oleh peneliti, dimana semakin banyak uang yang dikumpulkan, maka mahasiswa akan mempunyai peluang besar untuk memperoleh insentif.

Sebanyak 30-45 mahasiswa akan dikumpulkan dalam satu kelas untuk mengikuti eksperimen. Mahasiswa akan diberikan kuisisioner tentang perilaku menabung tanpa diberi manipulasi apapun oleh peneliti (Lampiran 4). Hasil dari kuisisioner ini akan dijadikan kontrol oleh peneliti. Selanjutnya, mahasiswa akan diberikan manipulasi berupa pemberian uang secara cuma-cuma atas partisipasinya dalam eksperimen. Setiap mahasiswa akan memperoleh jumlah uang yang sama. Setelah diberikan uang, peneliti akan memberikan kuisisioner perilaku menabung dan meminta agar mahasiswa mengisi sesuai dengan persepsi masing-masing berdasarkan manipulasi pemberian secara cuma-cuma yang telah disampaikan oleh peneliti (Lampiran 4). Hasil dari kuisisioner ini akan menjadi data perilaku menabung kelompok manipulasi sumber pendapatan dari hasil pemberian cuma-cuma.

Untuk manipulasi kelompok sumber pendapatan dari hasil kerja keras, peneliti akan menggunakan skenario pembuatan burung dari kertas origami. Partisipan diberikan lembar instruksi yang menjelaskan cara pembuatan burung dari kertas origami. Peneliti juga akan memberikan sebanyak 10 lembar kertas origami pada masing-masing meja partisipan. Partisipan kemudian akan diberikan instruksi untuk membuat burung origami dalam waktu 5 menit. Setelah membuat burung, peneliti akan memberikan bayaran sesuai dengan jumlah burung yang dihasilkan oleh masing-masing partisipan. Lalu peneliti akan menginstruksikan kepada partisipan untuk mengisi kembali kuisisioner perilaku menabung (Lampiran 4). Hasil dari kuisisioner ini akan menjadi data perilaku menabung kelompok manipulasi sumber pendapatan dari hasil kerja keras.

### **3.4.3 Pemeriksaan Manipulasi**

Desain manipulasi atau skenario eksperimen yang telah dirancang perlu melalui pemeriksaan manipulasi untuk memastikan bahwa dalam merancang manipulasi variabel independen eksperimen, peneliti telah mempertimbangkan apakah partisipan mampu memahami skenario manipulasi yang diberikan (Nahartyo, 2013). Apabila partisipan mempunyai pemahaman yang baik atas skenario manipulasi, maka dapat dipastikan bahwa manipulasi yang dibuat oleh peneliti cukup efektif merepresentasikan variabel independen pada penelitian. Format pemeriksaan manipulasi bervariasi tergantung pada karakteristik eksperimen (Nahartyo, 2013). Pemeriksaan manipulasi pada penelitian ini dilakukan setelah partisipan diberikan skenario manipulasi. Pemeriksaan manipulasi dilakukan dengan memberikan pertanyaan yang bersifat memastikan dan mengukur seberapa paham responden terhadap ilustrasi yang diberikan.

Pada eksperimen pertama dengan variabel kontrol diri dan emosi diri, pemeriksaan manipulasi dilakukan untuk mengetahui apakah responden dapat membedakan tingkat kontrol diri tinggi atau rendah, sedangkan untuk pemeriksaan manipulasi untuk variabel emosi diri, dilakukan untuk mengetahui tingkat emosi diri dari partisipan, harapan tinggi atau rendah. Pemeriksaan manipulasi pada eksperimen pertama ini dilakukan melalui kuisisioner dengan skala Likert 1-7 yang disajikan sebelum kuisisioner inti. Berikut pada Tabel 3.5 (Lampiran 3) ditampilkan kuisisioner pemeriksaan manipulasi untuk eksperimen pertama:

Tabel 3.5 Pemeriksaan Manipulasi Eksperimen 1

Variabel	Indikator Pemeriksaan	Pengukuran Pemeriksaan
Kontrol diri (X1)	Berdasarkan skenario, seberapa tinggi kemampuan anda dalam mengontrol diri terhadap impuls atau godaan?	<i>7 Point Bipolar - Semantic Differential Scale</i> (Tinggi-Rendah)
	Berdasarkan skenario, seberapa tinggi harapan kondisi keuangan Anda di masa depan?	<i>7 Point Bipolar - Semantic Differential Scale</i> (Tinggi-Rendah)

Sedangkan pada eksperimen kedua dengan variabel sumber pendapatan, pemeriksaan manipulasi dilakukan untuk mengetahui apakah responden paham tentang skema dari mana saja sumber pendapatan yang mereka peroleh selama eksperimen, misalnya : Pendapatan = Pemberian cuma-cuma + hasil kerja keras (Lampiran 4). Pemeriksaan manipulasi pada eksperimen kedua ini dilakukan melalui kuisioner yang disajikan setelah eksperimen dilakukan.

### 3.5 Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data digunakan untuk menganalisis data yang didapatkan dari eksperimen yang sudah dilakukan. Data diolah dengan uji statistik untuk dapat memberikan informasi yang terukur dan mampu menjawab permasalahan dalam penelitian ini. Teknik pengolahan data dalam penelitian ini akan dijelaskan pada sub bab berikutnya.

#### 3.5.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah metode analisis data yang bertujuan untuk memberikan gambaran atau deskripsi suatu populasi (Ghozali, 2006). Analisis deskriptif digunakan untuk mengidentifikasi gambaran kondisi dari setiap variabel dalam penelitian dan untuk pemeriksaan manipulasi dalam eksperimen. Deskripsi atau gambaran suatu data dapat dilihat dari nilai rata-rata (*mean*), standar deviasi, *variace* dan *maximum* (Ghozali, 2006). Berikut adalah penjelasan dari masing-masing analisis deskriptif :

- 1) *Mean*, bertujuan untuk mengetahui karakteristik dari kelompok data dengan cara membagi keseluruhan data terhadap jumlah data. *Mean* memberikan informasi nilai rata-rata dari sebaran data pada setiap variabel dalam penelitian.
- 2) Standar deviasi, merupakan nilai yang menunjukkan tingkat variasi (heterogen) data yang diteliti dalam penelitian. Semakin besar nilai standar deviasi, semakin besar pula tingkat variasi data.
- 3) *Variance*, bertujuan untuk melihat keberagaman data suatu penelitian sehingga data atau variabel dapat dinilai validitasnya. Semakin besar nilai *variance*, semakin beragam pula data.
- 4) *Maximum-minimum*, merupakan nilai tertinggi dan nilai terendah dari sampel yang diteliti.

### 3.5.2 Uji Asumsi

Uji asumsi adalah uji yang dilakukan untuk memastikan bahwa data yang didapatkan layak digunakan untuk analisis statistik, sehingga data yang diperoleh memiliki keakuratan (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2013). Dalam penelitian ini akan digunakan dua uji asumsi, yaitu uji normalitas dan uji homogenitas.

#### 1) Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji asumsi yang digunakan untuk mengetahui apakah sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdistribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini akan digunakan uji normalitas dengan uji Kolmogorof Smirnov (K-S). Jika hasil uji Kolmogorof Smirnov didapatkan nilai signifikan ( $>0,05$ ), maka dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian terdistribusi normal.

#### 2) Uji Homogenitas

Uji homogenitas adalah uji asumsi yang digunakan untuk mengetahui homogenitas varians untuk masing-masing perlakuan dalam eksperimen. Uji ini bertujuan untuk memastikan bahwa data yang digunakan dalam eksperimen penelitian ini berasal dari populasi yang sama. Data yang homogen ditandai dengan nilai varians yang sama atau minimal tidak jauh berbeda antara satu dengan lainnya. Uji homogenitas dalam penelitian ini adalah uji *Levene Statistic*. Jika hasil uji *Levene* didapatkan nilai signifikansi lebih atau  $>0,05$  maka data dianggap homogen.

### 3.5.3 Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan kebenaran dari hipotesis dalam penelitian. Uji hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah ANOVA (*analysis of varian*). ANOVA adalah analisis statistik yang digunakan untuk melihat perbedaan pada dua atau lebih kelompok penelitian yang berasal dari kelompok populasi yang sama (Malhotra, 2010). Uji ANOVA banyak digunakan dalam penelitian eksperimen.

Untuk melakukan uji ANOVA, harus terlebih dahulu dipenuhi beberapa asumsi, yaitu sampel berasal dari kelompok yang independen, varian antar kelompok harus homogen, dan nilai residual terdistribusi normal. ANOVA menyediakan hasil statistik untuk melihat perbedaan rata-rata dari beberapa kelompok yang ada. Apabila nilai rata-rata yang dibandingkan sama, maka tidak ada perbedaan efek dari intervensi yang dilakukan dalam eksperimen dan sebaliknya jika rata-rata yang dibandingkan berbeda. Analisis ini dibagi menjadi dua jenis yaitu *one-way* ANOVA dan *N-way* ANOVA. *One-way* ANOVA digunakan untuk menguji ekualitas rata-rata dari populasi dimana hanya ada satu faktor dalam eksperimen. Sedangkan untuk *N-way Anova* digunakan untuk menguji ekualitas rata-rata populasi dengan dua faktor atau lebih.

Untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini, digunakan uji ANOVA jenis *one-way* ANOVA dan *two-way* ANOVA. Berikut adalah pengujian hipotesis dari ANOVA secara statistik:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \dots = \mu_n$$

$$H_1: \mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3 \neq \dots \neq \mu_n$$

dimana :  $\mu$  = rata-rata,  $\mu_n$  = rata-rata n kelompok

Metode *two-way* ANOVA dalam penelitian ini digunakan untuk menguji hipotesis H1 dan H2 pada eksperimen pertama. Hipotesis ini diuji dengan melakukan interaksi pada dua faktor, yaitu kontrol diri dan emosi diri. Uji *two-way* ANOVA sering disebut dengan ANOVA faktorial. Dimana uji dilakukan tidak hanya untuk mengetahui perbedaan perilaku pada kategorik masing-masing faktor, namun juga perbedaan perilaku yang dihasilkan dari interaksi antarfaktor. Berikut adalah hipotesis uji *two-way* ANOVA pada penelitian ini:

Tabel 3.6 Hipotesis uji *two-way* ANOVA pada perilaku menabung

<b>Hipotesis</b>	<b>Keterangan</b>
H <sub>0x1</sub>	Tidak ada perbedaan perilaku menabung antara individu dengan kontrol diri tinggi dan individu dengan kontrol diri rendah.
H <sub>1x1</sub>	Individu dengan kontrol diri tinggi akan memiliki pola perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan dengan individu dengan kontrol diri rendah.
H <sub>0x2</sub>	Tidak ada perbedaan perilaku menabung antara individu yang mempunyai emosi diri tinggi dan individu dengan emosi diri rendah.
H <sub>1x2</sub>	Individu dengan emosi diri yang tinggi akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan dengan individu dengan emosi diri rendah

Metode *one-way* ANOVA dalam penelitian ini digunakan pada eksperimen kedua untuk menguji perbedaan respon perilaku menabung partisipan yang diberikan perlakuan kategorik pada variabel sumber pendapatan. Skala kategorik dalam uji *one-way* ANOVA ini adalah ‘hasil kerja keras’ dan ‘pemberian cuma-cuma’. Adapun hipotesis uji *one-way* ANOVA untuk mengetahui perbedaan respon pada skenario sumber pendapatan ditampilkan pada tabel berikut :

Tabel 3. 7 Hipotesis uji *one-way* ANOVA pada perilaku menabung

<b>Hipotesis</b>	<b>Keterangan</b>
H <sub>0x3</sub>	Tidak ada perbedaan perilaku menabung individu yang memperoleh uang dari hasil kerja keras dan pemberian cuma-cuma.
H <sub>1x3</sub>	Individu yang memperoleh uang dari hasil kerja keras akan memiliki perilaku menabung yang tinggi dibandingkan dengan seseorang yang memperoleh uang secara cuma-cuma.



## BAB IV

### ANALISIS DAN DISKUSI

Pada bab ini akan dijelaskan tentang analisis dan diskusi dari hasil eksperimen yang telah dilakukan. Penjelasan tersebut meliputi hasil pengumpulan data, hasil pengolahan data, dan analisis hasil yang dilakukan sesuai dengan metode penelitian. Pada bagian akhir bab ini juga akan dibahas mengenai implikasi manajerial dari analisis hasil penelitian.

#### 4.1 Pelaksanaan Eksperimen

Eksperimen dalam penelitian ini dibagi ke dalam dua desain eksperimen. Eksperimen 1 dengan desain faktorial untuk menguji perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi oleh kontrol diri dan emosi diri, sedangkan eksperimen 2 dengan desain kontrol purnauji untuk menguji perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi oleh sumber pendapatan. Kedua eksperimen ini dilakukan pada subjek dan waktu yang berbeda. Berikut ditampilkan pada Tabel 4.1 ringkasan waktu, tempat, dan subjek dalam kedua eksperimen:

Tabel 4.1 Data Peserta Eksperimen Eksperimen

<b>Eksperimen</b>	<b>Waktu</b>	<b>Tempat</b>	<b>Peserta</b>	<b>N</b>
<b>Eksperimen 1</b> (Pengaruh kontrol diri dan emosi diri terhadap perilaku menabung)	Selasa, 19 November 2019 (09.30-selesai)	Ruang kelas MB-108 Departemen Manajemen Bisnis ITS	Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2017	40 mahasiswa
<b>Eksperimen 2</b> (Pengaruh sumber pendapatan terhadap perilaku menabung)	Selasa, 19 November 2019 (12.00-selesai)	Ruang kelas MB-103 Departemen Manajemen Bisnis ITS	Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2017	34 mahasiswa

Berikut dijelaskan secara rinci dan detail mengenai alur pelaksanaan dan pengondisian partisipan pada eksperimen 1 dan eksperimen 2 (Lampiran 11-12):

## 1) Eksperimen 1

Eksperimen dilakukan dengan mengundang mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2017 menggunakan poster *online* yang disebarakan melalui grup *Line* (Lampiran 1). Dari hasil undangan, terdapat 40 mahasiswa yang datang mengikuti eksperimen. Eksperimen 1 dimulai jam 09.30 WIB dan berlangsung selama 30-45 menit. Eksperimen 1 bertempat di dalam ruang kelas MB-108. Sebelum memulai eksperimen, peneliti mengondisikan terlebih dahulu dan memastikan bahwa partisipan telah duduk di bangku masing-masing. Peneliti masuk ke dalam kelas dengan didampingi oleh satu asisten untuk membantu mengondisikan partisipan.

Dalam eksperimen 1, terdapat empat tahapan yang dilakukan oleh peneliti (Lampiran 11). Tahap pertama, peneliti memperkenalkan identitas diri terlebih dahulu dan memberikan pengantar eksperimen. Peneliti menceritakan secara singkat tentang eksperimen yang akan dilakukan. Hal ini bertujuan agar partisipan memiliki gambaran terlebih dahulu tentang alur eksperimen. Tahap kedua, peneliti menginstruksikan kepada peserta untuk mengisi data demografi secara *online* melalui link [intip.in/demografiEksperimen1](http://intip.in/demografiEksperimen1) (Lampiran 2). Sebelum lanjut ke tahap selanjutnya, peneliti memastikan terlebih dahulu bahwa semua partisipan telah mengisi data demografi.

Tahap ketiga, peneliti akan memberikan skenario manipulasi yang terdiri dari 4 kondisi secara bergantian. Skenario diberikan kepada partisipan melalui lembar kertas yang berisi manipulasi dan pertanyaan alokasi tabungan (Lampiran 3). Kertas skenario akan dikumpulkan oleh peneliti langsung setelah masing-masing kondisi diberikan. Untuk memperjelas penyampaian manipulasi dan meningkatkan kontrol, peneliti membacakan skenario pada masing-masing kondisi. Selain itu, peneliti juga menyiapkan *slide* presentasi yang berisikan visualisasi pada masing-masing kondisi. Setelah kondisi selesai diberikan, peneliti memberikan kuisisioner berisi pertanyaan alokasi tabungan dan *manipulation check*. Selanjutnya, peneliti akan mengambil kertas yang telah diisi oleh partisipan. Tahap keempat, setelah semua kondisi diberikan, peneliti akan memberikan insentif berupa *voucher* OVO bagi partisipan yang beruntung dan *snack* untuk semua partisipan. Setelah selesai, peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada partisipan yang telah berpartisipasi dalam eksperimen, lalu peneliti menutup pelaksanaan eksperimen 1.

## 2) Eksperimen 2

Eksperimen dilakukan dengan mengundang mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2017 menggunakan poster *online* yang disebarakan melalui grup *Line* (Lampiran 1). Mahasiswa yang menjadi partisipan dalam eksperimen 2 adalah mahasiswa yang belum mengikut eksperimen 1, sehingga kedua eksperimen ini memiliki partisipan yang berbeda. Eksperimen 2 dimulai pada jam 12.00 WIB dan berlangsung selama 20-30 menit. Eksperimen 2 bertempat di dalam ruang kelas MB-103. Sebelum memulai eksperimen, peneliti mengondisikan terlebih dahulu dan memastikan bahwa partisipan telah duduk di bangku masing-masing. Peneliti masuk ke dalam ruang kelas dengan didampingi oleh satu asisten untuk membantu mengondisikan partisipan.

Terdapat tujuh tahapan dalam eksperimen 2 (Lampiran 12). Tahap pertama, peneliti memperkenalkan diri terlebih dahulu dan memberikan pengantar tentang eksperimen yang akan dilakukan. Tahap kedua, peneliti akan menginstruksikan kepada partisipan untuk mengisi data demografi secara *online* melalui *link [intip.in/demografiEksperimen2](http://intip.in/demografiEksperimen2)* (Lampiran 2). Sebelum melanjutkan eksperimen ke tahap selanjutnya, peneliti memastikan terlebih dahulu bahwa semua partisipan telah mengisi data demografi.

Tahap ketiga, peneliti akan membagikan lembar kertas yang berisi alokasi tabungan dan menginstruksikan kepada peserta agar menuliskan besar uang yang mereka tabung setiap bulan selama tiga bulan terakhir. Alokasi ini akan menjadi data tabungan partisipan di kondisi kontrol atau kondisi tanpa adanya manipulasi. Tahap keempat, penulis akan memberikan gambaran skenario dan penjelasan tentang kondisi yang akan diberikan selama eksperimen. Hal ini bertujuan agar peserta mampu membayangkan dan memiliki gambaran tentang kondisi yang akan diberikan. Tahap kelima, peneliti akan memberikan perlakuan untuk kondisi pertama, yaitu pemberian uang secara cuma-cuma dan mengintruksikan kepada peserta untuk mengalokasikan uang yang mereka terima ke dalam akun tabungan.

Tahap keenam, peneliti memberikan perlakuan kedua, yaitu pendapatan dari hasil kerja keras dengan menggunakan skenario pembuatan burung dari kertas origami. Sebelumnya peneliti telah memberikan kertas origami sebanyak 10 lembar untuk setiap partisipan. Partisipan diberikan waktu 5 menit untuk membuat burung

dari kertas origami dan diakhir akan dibayar sesuai jumlah burung yang berhasil mereka buat. Lalu peneliti akan mengintruksikan agar peserta mengalokasikan uang yang mereka dapatkan dalam perlakuan kedua untuk ditabung. Tahap ketujuh, setelah semua kondisi diberikan, peneliti akan memberikan insentif berupa *voucher* OVO bagi peserta yang beruntung dan *snack* untuk semua peserta. Setelah selesai, peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada partisipan yang telah berpartisipasi dalam eksperimen dan menutup pelaksanaan eksperimen 2.

Kendala dalam pelaksanaan kedua eksperimen penelitian ini adalah penentuan skala alokasi tabungan pada variabel dependen. Ketepatan dalam penentuan skala ini dapat menentukan keberhasilan dalam uji asumsi data. Harapannya data dapat lolos uji asumsi, sehingga data dapat diolah ke tahap uji ANOVA. Peneliti melakukan percobaan eksperimen sebanyak tiga kali untuk masing-masing eksperimen dengan partisipan dan waktu yang berbeda. Pada percobaan ketiga dengan subjek mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2017, peneliti berhasil memperoleh data yang memenuhi asumsi. Hasil olah data uji deskriptif, uji asumsi, dan uji ANOVA akan dijelaskan pada sub-bab berikutnya.

#### 4.2 Hasil Pengumpulan Data

Pengumpulan data melalui dua eksperimen dalam penelitian ini mendapatkan jumlah data yang dikurangi dengan data tidak valid. Data yang tidak valid dalam penelitian ini terdiri dari data *outlier*, data ekstrim, dan data yang tidak lolos *manipulation check* (Tabel 4.2).

Tabel 4.2 Data Tidak Valid

Eksperimen	Data Tidak Lolos <i>Manipulation Check</i>	Data Outlier	Data Ekstrim	Total Data Tidak Valid
Eksperimen 1	5	3	6	14
Eksperimen 2	0	3	0	3

Berikut ditampilkan pada Tabel 4.3 data final, yaitu data total dikurangi dengan data yang tidak valid. Data ini selanjutnya akan digunakan dan diolah oleh peneliti untuk melakukan uji asumsi dan uji hipotesis penelitian.

Tabel 4.3 Data yang Diperoleh Dikurangi Data Tidak Valid

<b>Eksperimen</b>	<b>N (Jumlah peserta)</b>	<b>Total Data yang Diperoleh</b>	<b>Data Tidak Valid</b>	<b>Jumlah Data Valid</b>	<b>% Data Valid</b>
Eksperimen 1	40	160 data	14	146 data	91,25%
Eksperimen 2	34	102 data	3	99 data	97,06%

Berdasarkan Tabel 4.3, dapat diketahui bahwa total data final yang digunakan adalah 146 data untuk eksperimen 1 dan 99 data untuk eksperimen 2. Data yang terkumpul diperoleh dari setiap kelompok perlakuan atau kondisi yang diberikan pada masing-masing eksperimen. Eksperimen 1 terdiri dari empat kelompok perlakuan dan eksperimen 2 terdiri dari tiga kelompok perlakuan. Adapun rincian data pada masing-masing perlakuan dalam kedua eksperimen ditampilkan pada Tabel 4.4-4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.4 Jumlah Data pada Setiap Perlakuan dalam Eksperimen 1

<b>Kontrol Diri</b>	<b>Emosi Diri</b>	<b>Jumlah Data</b>
Tinggi	Tinggi	40
	Rendah	36
Rendah	Tinggi	39
	Rendah	31
		<b>146</b>

Tabel 4.5 Jumlah Data pada Setiap Perlakuan dalam Eksperimen 2

<b>Perlakuan/Kondisi</b>	<b>Jumlah Data</b>
Kondisi Kontrol	33
Pemberian Cuma-Cuma	33
Pendapatan Hasil Kerja Keras	33
<b>Total</b>	<b>99</b>

### 4.3 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan untuk mengetahui profil atau identitas demografi dari partisipan, analisis deskriptif juga dilakukan untuk pemeriksaan manipulasi, dan analisis frekuensi data. Analisis deskriptif dalam penelitian ini diolah dengan menggunakan *software* Ms.Excel dan IBM SPSS *statistics* 21.

### 4.3.1 Analisis Demografi

Analisis demografi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui karakteristik demografi partisipan yang terlibat dalam eksperimen. Berikut Tabel 4.6 yang menampilkan data demografi partisipan pada eksperimen 1 dan 2:

Tabel 4.6 Demografi Partisipan pada Eksperimen 1 dan 2

Demografi Partisipan	Eksperimen 1		Eksperimen 2	
	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
<b>Tahun Kelahiran</b>				
1998	11	27,5	11	32,4
1999	27	55,0	23	67,6
2000	2	5,0	0	0
<b>Usia</b>				
20-24 tahun	38	95,0	34	100,0
<20 tahun	2	5,0	0	0
<b>Jenis Kelamin</b>				
Pria	16	40,0	15	44,1
Wanita	24	60,0	19	55,9
<b>Region Asal</b>				
Jawa	38	95	28	82,4
Sumatra	1	2,5	2	5,9
Kalimantan	1	2,5	0	0
Bali	0	0	3	8,8
Papua	0	0	1	2,9
<b>Sumber Pendapatan</b>				
Pemberian Cuma-Cuma	27	67,5	27	79,4
Kerja Keras	13	32,5	7	2,06
<b>Rata-rata pendapatan per bulan</b>				
< Rp500.000	1	2,5	0	0
Rp 500.000-Rp1.500.000	15	37,5	12	35,3
Rp1.500.001- Rp3.000.000	16	40,0	19	55,9
Rp3.000.001-Rp 5.000.000	8	20,0	3	8,8
>Rp5.000.000	0	0	0	0
<b>Rata-rata pengeluaran per bulan</b>				
< Rp500.000	4	10,0	0	0
Rp 500.000-Rp1.500.000	19	47,5	15	44,1
Rp1.500.001- Rp3.000.000	12	30,0	16	47,05
Rp3.000.001-Rp 5.000.000	5	12,5	3	8,8
>Rp5.000.000	0	0	0	0

Data demografi partisipan pada masing-masing eksperimen terdiri dari tahun kelahiran, usia, jenis kelamin, sumber pendapatan, rata-rata pendapatan per bulan, dan rata-rata pengeluaran per bulan. Data demografi diperoleh melalui pengisian form *online* pada saat eksperimen berlangsung (Lampiran 2). Data dalam penelitian ini diperoleh melalui studi eksperimental. Oleh karena itu, harapannya data yang diperoleh berasal dari kelompok yang memiliki karakteristik demografi yang mirip atau homogen untuk mengurangi galat dan bias.

Dari hasil data yang terkumpul, terlihat beberapa karakteristik demografi partisipan dari kedua eksperimen. Adapun kategori tahun kelahiran, sebesar 82,5% partisipan eksperimen 1 dan 100% partisipan eksperimen 2 merupakan kelompok generasi milenial yang lahir antara tahun 1998-2000. Rata-rata umur partisipan dalam eksperimen ini adalah 20-24 tahun. Sesuai dengan definisi generasi milenial menurut *IDN Research Institute* (2019), generasi milenial dengan tahun kelahiran 1998-2000 termasuk ke dalam kelompok junior milenial. Hal ini berarti bahwa partisipan yang mengikuti eksperimen telah tepat sasaran, yang mana kelompok milenial dalam penelitian ini difokuskan pada kelompok junior milenial yang menjadi sasaran utama dari program AKSIMUDA.

Adapun kategori jenis kelamin partisipan dari kedua eksperimen cukup seimbang untuk kategori pria dan wanita, sehingga bias antara pria dan wanita bisa diminimalkan. Kategori jenis kelamin partisipan dalam eksperimen 1 terdiri dari 40% pria dan 60% wanita, sedangkan partisipan dalam eksperimen 2 terdiri dari 44,1% pria dan 55,9% wanita. Untuk kategori region asal, sebagian besar responden berasal dari Pulau Jawa, yaitu sebesar 95% untuk eksperimen 1 dan 82,4% untuk eksperimen 2. Hal ini berarti bahwa partisipan eksperimen sebagian besar memiliki karakteristik region yang sama, yaitu berasal dari Pulau Jawa.

Pada penelitian ini ditemukan juga bahwa sebesar 67,5% partisipan dalam eksperimen 1 dan sebesar 79,4% partisipan dalam eksperimen 2 memperoleh pendapatan bulanan murni dari orang tua. Hal ini sesuai dengan profil junior milenial yang sebagian besar memperoleh uang dari orang tua secara cuma-cuma (*IDN Research Institute*, 2019). Mayoritas pendapatan partisipan setiap bulannya adalah Rp1.500.001- Rp3.000.000, sebesar 40% untuk eksperimen 1 dan 55,9% untuk eksperimen 2. Adapun kategori pengeluaran bulanan, partisipan pada

eksperimen 1 memiliki rata-rata pengeluaran bulanan sebesar Rp 500.000-Rp1.500.000 (47,5%) dan partisipan pada eksperimen 2 memiliki rata-rata pengeluaran bulanan sebesar Rp1.500.001-Rp3.000.000 (47,05%). Data ini mengindikasikan bahwa rata-rata partisipan eksperimen adalah kelompok pemuda atau mahasiswa yang belum memiliki pendapatan yang besar.

Dari keseluruhan karakteristik demografi partisipan dalam penelitian ini, dapat ditarik garis besar sifat dan profil dari partisipan pada masing-masing eksperimen. Untuk eksperimen 1, partisipannya terdiri dari kelompok junior milenial dengan rentang usia 20-24 tahun dan berasal dari region Jawa. Partisipan dalam eksperimen 1 sebagian besar memperoleh pendapatan murni hanya dari orang tua, yaitu dengan rentang rata-rata pendapatan bulanan sebesar Rp1.500.001-Rp3.000.000 dan rata-rata pengeluaran bulanan sebesar Rp 500.000-Rp1.500.000. Pada eksperimen 2, partisipannya terdiri dari kelompok junior milenial dengan rentang usia 20-24 tahun dan berasal dari region Jawa. Partisipan eksperimen 2 sebagian besar juga memperoleh pendapatan murni hanya dari orang tua, yaitu dengan rentang rata-rata pendapatan bulanan sebesar Rp1.500.001- Rp3.000.000, dan rata-rata pengeluaran bulanan sebesar Rp1.500.001- Rp3.000.000.

#### 4.3.2 Analisis Pemeriksaan Manipulasi

Analisis pemeriksanaan manipulasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat pemahaman peserta eksperimen terhadap manipulasi yang diberikan. Peserta yang tidak lolos pemeriksaan manipulasi dapat dianggap bahwa data yang mereka hasilkan tidak valid, sehingga data dapat dieliminasi. Berikut adalah Tabel 4.7-4.8 yang menyajikan hasil pemeriksaan manipulasi pada kedua eksperimen:

Tabel 4.7 Hasil Deskriptif Pemeriksaan Manipulasi Eksperimen 1

<b>Eksperimen 1</b>				
<b>Kontrol Diri</b>	<b>Emosi Diri</b>	<b>Total Data</b>	<b>Data Tidak Lolos Pemeriksaan Manipulasi</b>	<b>Data Lolos Pemeriksaan Manipulasi</b>
Tinggi	Tinggi	40	0	40
	Rendah	40	2	38
Rendah	Tinggi	40	1	39
	Rendah	40	2	38
Total		160	5	155



Tabel 4.8 Hasil Deskriptif Pemeriksaan Manipulasi Eksperimen 2

<b>Eksperimen 2</b>	
Total Responden	34
Responden Tidak Lolos Pemeriksaan Manipulasi	0
Responden Lolos Pemeriksaan Manipulasi	34

Dari data tabel di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar partisipan eksperimen telah lolos pemeriksaan manipulasi. Hal ini berarti bahwa peserta mampu memahami manipulasi atau skenario yang diberikan oleh peneliti. Pada eksperimen 1 sebesar 96,9% data lolos pemeriksaan manipulasi, sedangkan pada eksperimen 2, sebesar 100% partisipan lolos pemeriksaan manipulasi dan dianggap paham terhadap manipulasi yang diberikan.

#### **4.3.3 Analisis Deskriptif Frekuensi Variabel Indikator**

Analisis deskriptif frekuensi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui gambaran data masing-masing kondisi pada variabel penelitian. Dalam penelitian ini terdapat tiga faktor atau variabel X, yaitu kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan. Ketiga faktor ini masing-masing memiliki dua level kategori. Variabel Y dalam penelitian ini adalah perilaku menabung. Berikut akan dijelaskan secara rinci distribusi frekuensi variabel perilaku menabung dari masing-masing kondisi atau perlakuan pada eksperimen 1 dan 2:

##### **1) Eksperimen 1**

Dari hasil distribusi frekuensi masing-masing kondisi pada eksperimen 1 (Tabel 4.9) dapat dilihat bahwa nilai *sum* alokasi tabungan tertinggi ada di kondisi kontrol diri tinggi dan emosi diri tinggi, yaitu sebesar 2452,5%, sedangkan alokasi tabungan terendah ada di kondisi kontrol diri rendah dan emosi diri rendah, yaitu 786,3%. Hasil ini menandakan bahwa dalam kondisi kontrol diri tinggi dan emosi diri tinggi, partisipan akan cenderung memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi pula. Selain dilihat dari nilai *sum*, hal ini juga dapat dilihat dari nilai *mean* pada masing-masing kondisi. Nilai *mean* terendah hingga tertinggi adalah 25,4% (rendah-rendah) dan 61,3% (tinggi-tinggi), yang menyatakan bahwa rata-rata responden mengalokasikan lebih uangnya untuk ditabung pada kondisi kontrol diri tinggi dan emosi diri tinggi.

Adapun nilai standar deviasi dari masing-masing kondisi pada eksperimen 1 berkisar pada angka 0,1 hingga 0,2. Hal ini menunjukkan bahwa variasi datanya rendah, karena memiliki nilai standar deviasi yang lebih kecil dibandingkan nilai *mean*. Selain itu, nilai *variance* dari masing-masing kondisi berada pada rentang angka 0,012 hingga 0,036. Hal ini menandakan bahwa fluktuasi data tabungan antara satu data dengan data lainnya adalah rendah.

Tabel 4.9 Distribusi Statistik Kondisi Perlakuan Eksperimen 1

Kontrol Diri	Emosi Diri	Sum	Mean	Med	Max	Min	Var	Stan. Dev.
Tinggi	Tinggi	2452,5%	61,3%	61,2%	83,6%	39,9%	0,014	0,120
	Rendah	1611,0%	44,7%	42,8%	83,5%	15,7%	0,036	0,189
Rendah	Tinggi	1904,8%	48,8%	48,9%	85,7%	16,2%	0,021	0,147
	Rendah	786,3%	25,4%	21,0%	51,0%	14,4%	0,012	0,109

## 2) Eksperimen 2

Dari hasil distribusi frekuensi masing-masing perlakuan pada eksperimen 2 (Tabel 4.10) dapat dilihat bahwa, nilai *sum* alokasi tabungan tertinggi ada pada kondisi pendapatan dari hasil kerja keras, yaitu sebesar 1823,8%. Nilai ini lebih besar dibandingkan kondisi pemberian cuma-cuma dan menandakan bahwa responden menabung lebih uang yang diperoleh dari hasil kerja keras dibandingkan pemberian cuma-cuma. Adapun nilai alokasi tabungan pada kondisi kontrol adalah sebesar 676,9%, yang menandakan bahwa pada kondisi kontrol (tanpa manipulasi), responden memiliki tingkat tabungan yang rendah. Selain dilihat dari nilai *sum*, hal ini juga dapat dilihat dari nilai *mean* pada masing-masing kondisi. Nilai *mean* perlakuan pendapatan dari hasil kerja keras memiliki nilai yang lebih tinggi dibandingkan pemberian cuma-cuma, yaitu  $55,3\% > 42,6\%$ .

Adapun nilai standar deviasi pada masing-masing kondisi berada dikisaran angka 0,2. Hal ini menunjukkan bahwa data kurang bervariasi, karena memiliki nilai standar deviasi yang lebih kecil dibandingkan nilai *mean*. Selain itu, nilai *variance* masing-masing perlakuan pada eksperimen 2 berada pada rentang 0,05. Hal ini menandakan bahwa fluktuasi data tabungan antara satu data dengan data lainnya adalah rendah.

Tabel 4.10 Distribusi Statistik Kondisi Perlakuan Eksperimen 2

<b>Sumber Pendapatan</b>	<b>Sum</b>	<b>Mean</b>	<b>Med</b>	<b>Max</b>	<b>Min</b>	<b>Var</b>	<b>Stan. Dev.</b>
Kontrol	676,9%	20,5%	12,5%	79,0%	0,0%	0,052	0,229
Hasil Kerja Keras	1823,8%	55,3%	51,1%	92,2%	11,2%	0,057	0,238
Pemberian cuma-cuma	1406,3%	42,6%	39,9%	89,5%	0,0%	0,049	0,222

#### 4.4 Uji Asumsi Data

Uji asumsi yang harus dipenuhi dalam penelitian ini adalah uji normalitas dan uji homogenitas. Kedua uji ini akan dilakukan secara terpisah pada masing-masing eksperimen. Berikut adalah penjelasan lebih rinci dari kedua uji asumsi:

##### 4.4.1 Uji Normalitas

Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji *Kolmogorov-Smirnov*. Dalam uji K-S, data dinyatakan normal apabila nilai standar residual variabel Y memiliki nilai signifikansi di atas 0,05. Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan terpisah pada masing-masing eksperimen. Berikut adalah hasil uji K-S data pada eksperimen 1 dan 2 (Tabel 4.11) (Lampiran 8):

Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas *Kolmogorov-Smirnov*

	<i>Kolmogorov-Smirnov</i>		
	<b>Statistic</b>	<b>Df</b>	<b>Sig.</b>
<b>Eksperimen 1</b>			
Standar Residual Y	,066	137	,067
<b>Eksperimen 2</b>			
Standar Residual Y	,088	99	,056

Dari Tabel 4.11 di atas dapat diketahui nilai signifikansi dari kedua eksperimen lebih besar dari 0,05, yaitu 0,067 untuk eksperimen 1 dan 0,056 untuk eksperimen 2. Hal ini berarti bahwa data pada kedua eksperimen terdistribusi normal. Normalitas data pada kedua eksperimen juga dapat dilihat melalui diagram normal *Q-Q Plot* (Lampiran 8). Dengan terpenuhinya asumsi normalitas, maka data dapat dilanjutkan untuk uji asumsi yang kedua, yaitu uji homogenitas.

#### 4.4.2 Uji Homogenitas

Uji homogenitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Levene Statistic*. Dalam uji *Levene Statistic*, data dapat dikatakan homogen atau berasal dari kelompok yang sama apabila data variabel dependen penelitian memiliki nilai signifikansi di atas atau  $>0,05$ . Uji homogenitas dalam penelitian ini dilakukan secara terpisah pada masing-masing eksperimen. Berikut adalah hasil uji *Levene Statistic* data pada eksperimen 1 dan 2 (Tabel 4.13) (Lampiran 8):

Tabel 4.12 Hasil Uji Homogenitas *Levene Statistic*

	<i>Levene Statistic</i>			
	F	df1	df2	Sig.
<b>Eksperimen 1</b>				
Perilaku menabung	2,274	3	133	,063
<b>Eksperimen 2</b>				
Perilaku menabung	,577	2	96	,564

Dari data tabel 4.12 di atas dapat diketahui bahwa uji *Levene* pada kedua variabel manipulasi memiliki nilai signifikansi di atas batas toleransi atau  $> 0,05$ , yaitu 0,063 untuk eksperimen 1 dan 0,564 untuk eksperimen 2. Hal ini menunjukkan bahwa data manipulasi dari kedua eksperimen berasal dari kelompok yang sama atau memiliki varians yang sama. Terpenuhinya uji homogenitas ini menyatakan bahwa data telah lulus uji asumsi dan dapat diuji lebih lanjut menggunakan uji hipotesis ANOVA.

#### 4.5 Uji Hipotesis ANOVA

Analisis hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji ANOVA atau analisis varians, uji *two-way* ANOVA untuk eksperimen 1 dan *one-way* ANOVA untuk eksperimen 2. Pada sub-bab ini akan dibahas hasil uji ANOVA pada masing-masing eksperimen.

##### 4.5.1 Uji Hipotesis *Two-Way* ANOVA Eksperimen 1

Uji *Two-Way* ANOVA digunakan untuk menguji perbedaan perilaku menabung yang dihasilkan dari setiap kategori variabel kontrol diri dan emosi diri pada eksperimen 1. Penerimaan hipotesis yang diharapkan pada uji *two-way* ANOVA ini adalah adanya perbedaan perilaku yang signifikan antar kelompok uji dengan memiliki nilai signifikansi  $<0,05$  baik pada analisis kelompok baris maupun

kolom (Lampiran 9). Hasil ini merujuk pada penerimaan hipotesis ANOVA bahwa terdapat perbedaan perilaku pada semua kelompok dalam pengujian variabel perilaku menabung. Berikut akan dijelaskan secara rinci analisis hipotesis pada masing-masing variabel eksperimen 1:

**1) Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Menabung**

Hipotesis pertama pada eksperimen 1 menyatakan bahwa individu dengan kontrol diri tinggi akan memiliki pola perilaku menabung yang lebih tinggi juga dibandingkan individu dengan kontrol diri rendah. Berdasarkan hasil uji ANOVA, hipotesis  $H1_{x1}$  dinyatakan diterima dan  $H0_{x1}$  ditolak. Hipotesis 1 diterima karena model ANOVA untuk variabel kontrol diri memiliki nilai signifikansi di bawah derajat eror 0,05 yaitu 0,00. Untuk melihat pengaruh berlebih dari kelompok kategori, maka dapat dilihat dari nilai *mean* masing-masing level variabel. Dari uji ANOVA, diperoleh hasil bahwa individu dengan kontrol diri tinggi memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan kontrol diri rendah. Terbukti dari nilai *mean* untuk level kontrol diri tinggi (53,0%) lebih besar dibandingkan kontrol diri rendah (37,1%) (Tabel 4.13) (Lampiran 9).

Tabel 4.13 Hasil ANOVA Kontrol Diri pada Perilaku Menabung Eksperimen 1

<b>Kontrol Diri</b>	<b>Mean</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Tinggi	0,530	43,461	0,00
Rendah	0,371		

**2) Pengaruh Emosi Diri terhadap Perilaku Menabung**

Hipotesis kedua pada eksperimen 1 menyatakan bahwa individu dengan emosi diri tinggi akan memiliki pola perilaku menabung yang lebih tinggi juga dibandingkan individu dengan emosi diri rendah. Berdasarkan hasil uji ANOVA, hipotesis  $H1_{x2}$  diterima dan  $H0_{x2}$  ditolak. Hipotesis 2 diterima karena model ANOVA untuk variabel emosi diri memiliki nilai signifikansi di bawah derajat eror 0,05 yaitu 0,00. Pengaruh berlebih dari kelompok kategori, dapat dilihat dari nilai *mean* masing-masing level kategori. Dari uji ANOVA, diperoleh hasil bahwa individu dengan emosi diri tinggi memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi juga dibandingkan emosi diri rendah. Terbukti dari nilai *mean* untuk emosi diri tinggi (55,5%) lebih besar dibandingkan emosi diri rendah (35,4%) (Tabel 4.14).

Tabel 4.14 Hasil ANOVA Emosi Diri pada Perilaku Menabung Eksperimen 1

<b>Emosi Diri</b>	<b>Mean</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Tinggi	0,551	68,646	0,00
Rendah	0,351		

### 3) **Pengaruh Interaksi Faktor Kontrol Diri dan Emosi Diri terhadap Perilaku Menabung**

Uji *Two-Way* ANOVA tidak hanya menampilkan hasil perbedaan perilaku pada masing-masing variabel, namun juga menampilkan hasil perbedaan perilaku yang dipengaruhi interaksi kedua faktor, yaitu kontrol diri dan emosi diri. Untuk melihat adanya perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi variabel interaksi, maka perlu terlebih dahulu melihat nilai signifikansi pada model interaksi. Apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka dapat dinyatakan bahwa terdapat perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi oleh variabel interaksi. Hasil uji ANOVA variabel interaksi pada penelitian ini menunjukkan nilai signifikansi lebih dari 0,05, yaitu 0,155 (Lampiran 9). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi oleh variabel interaksi.

Hasil interaksi variabel pada uji *two-way* ANOVA memberikan informasi terkait hasil pengaruh berlebih dari level kategori pada masing-masing variabel. Berdasarkan hasil nilai *mean* pada variabel interaksi, dapat dilihat bahwa individu yang memiliki kontrol diri dan emosi diri tinggi akan cenderung memiliki perilaku menabung yang tinggi juga. Hal ini terbukti dari hasil nilai rata-rata kelompok interaksi dengan kontrol dan emosi diri tinggi yang memiliki nilai terbesar dibandingkan dengan kelompok interaksi lainnya, yaitu sebesar 61,3%. Sebaliknya, nilai *mean* interaksi terendah dimiliki oleh kelompok individu dengan kontrol dan emosi diri rendah, yaitu sebesar 25,4%.

Hasil ANOVA variabel interaksi juga menunjukkan bahwa individu cenderung mengalokasikan lebih uangnya untuk ditabung dalam kondisi kontrol diri tinggi dibandingkan kondisi kontrol diri rendah, baik dalam kondisi emosi diri tinggi (61,3% > 48,8%) maupun kondisi emosi diri rendah (44,8% > 25,4%). Begitu pula untuk kelompok emosi diri, individu dengan emosi diri tinggi akan cenderung memiliki perilaku menabung yang tinggi, baik dalam kondisi kontrol tinggi (61,3%

> 44,8%) maupun kondisi kontrol rendah (48,8% > 25,4%) (Tabel 4.15) (Lampiran 9). Hasil *mean* dari variabel interaksi ini dapat mendukung hipotesis 1 dan 2.

Tabel 4.15 *Mean* Interaksi Variabel Kontrol Diri dan Emosi Diri Eksperimen 1

<b>Kontrol Diri</b>	<b>Emosi Diri</b>	<b>Mean</b>
Tinggi	Tinggi	0,613
	Rendah	0,448
Rendah	Tinggi	0,488
	Rendah	0,254

#### 4.5.2 Uji Hipotesis *One-Way* ANOVA Eksperimen 2

Uji *One-Way* ANOVA digunakan untuk menguji perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi oleh variabel sumber pendapatan. Terdapat tiga kelompok perlakuan pada uji *one-way* ANOVA eksperimen 2, yaitu kondisi kontrol, pemberian cuma-cuma, dan pendapatan dari hasil kerja keras. Penerimaan hipotesis yang diharapkan dalam uji ini adalah adanya perbedaan perilaku yang signifikan antar kelompok uji. Hasil uji dinilai berpengaruh apabila variabel perilaku menabung memiliki nilai signifikansi kurang dari derajat eror atau <0,05. Dari uji *one-way* ANOVA pada ketiga kelompok uji, diperoleh hasil nilai signifikansi *between groups* sebesar  $0,00 < 0,05$  (Tabel 4.16) (Lampiran 10). Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan perilaku menabung secara signifikan antar masing-masing kelompok perlakuan variabel sumber pendapatan.

Tabel 4.16 Hasil *One-Way* ANOVA Eksperimen 2

	<b>Kelompok</b>	<b>Mean</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Sumber Pendapatan	Hasil Kerja Keras	0,553	19,317	0,00
	Pemberian Cuma-Cuma	0,426		
	Kondisi Kontrol	0,205		

Dari data di atas, perhitungan nilai *mean* digunakan untuk mengetahui pengaruh berlebih pada setiap level kategori variabel sumber pendapatan. Hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan *mean* pada masing-masing level kategori (hasil kerja keras dan pemberian cuma-cuma) dengan kondisi kontrol. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa manipulasi yang diberikan memiliki pengaruh terhadap perilaku partisipan. Selain itu, terbukti juga bahwa individu yang

memperoleh pendapatan dari hasil kerja keras akan mengalokasikan uangnya lebih besar untuk ditabung dibandingkan individu yang memperoleh uang dari pemberian cuma-cuma. Adapun nilai *mean* pada kelompok hasil kerja keras adalah sebesar 55,3% dan kelompok pemberian cuma-cuma sebesar 42,6%. Hasil ini menyatakan bahwa hipotesis 3 ( $H_{1x3}$ ) dinyatakan diterima, sedangkan  $H_{0x3}$  ditolak.

#### 4.5.3 Hasil Uji Hipotesis Penelitian

Terdapat tiga hipotesis yang diuji dalam penelitian ini yang terbagi ke dalam dua jenis eksperimen. Eksperimen 1 untuk faktor psikologi kontrol diri dan emosi diri serta eksperimen 2 untuk faktor ekonomi sumber pendapatan. Masing-masing faktor memiliki satu hipotesis. Setelah dilakukan uji asumsi dan uji hipotesis menggunakan ANOVA, berikut Tabel 4.17 yang menampilkan ringkasan dari hasil uji hipotesis penelitian secara keseluruhan.

Tabel 4.17 Hasil Uji Hipotesis Penelitian

<b>Eksperimen</b>	<b>Hipotesis</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>
Eksperimen 1	H1 : Individu dengan kontrol diri tinggi akan memiliki pola perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan individu dengan kontrol diri rendah.	<i>Two-Way</i> <i>ANOVA</i>	Diterima
	H2 : Individu dengan emosi diri yang tinggi akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan individu dengan emosi diri rendah.	<i>Two-Way</i> <i>ANOVA</i>	Diterima
Eksperimen 2	H3 : Individu yang memperoleh uang dari hasil kerja keras akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi dibandingkan dengan individu yang memperoleh uang secara cuma-cuma.	<i>One-Way</i> <i>ANOVA</i>	Diterima

#### 4.6 Analisis Hipotesis Penelitian

Analisis hipotesis dalam penelitian ini didasarkan pada hasil uji ANOVA, yaitu uji *two-way* ANOVA untuk eksperimen 1 dan *one-way* ANOVA untuk eksperimen 2. Pada sub-bab berikut akan dijelaskan secara rinci analisis dan pembahasan hasil uji hipotesis yang diperoleh. Analisis didasarkan pada hasil, teori, fakta, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian.



#### 4.6.1 Pengaruh Kontrol Diri terhadap Perilaku Menabung

Berdasarkan uji ANOVA yang dilakukan pada eksperimen 1, hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan perilaku menabung yang signifikan pada masing-masing level kategori, yaitu kontrol diri tinggi dan kontrol diri rendah. Selain itu, didapatkan juga hasil bahwa kontrol diri tinggi memiliki pengaruh berlebih pada perilaku menabung dibandingkan dengan kontrol diri rendah. Oleh karena itu, dapat dinyatakan bahwa hipotesis pertama diterima. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Benhaib & Bisin (2005) yang menemukan bahwa kontrol diri berupa kemampuan dalam menahan impuls konsumsi berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Beberapa penelitian terdahulu juga membuktikan adanya pengaruh berlebih kontrol diri tinggi terhadap perilaku menabung dengan objek penelitian dan konteks yang berbeda (Fujita *et al.*, 2006; Lind *et al.*, 2017; Gathergood, 2012; Choi *et al.*, 2011; Hanna *et al.*, 2006).

Kontrol diri dalam konteks penelitian ini berkaitan dengan kemampuan seorang individu untuk menahan diri, menghilangkan kebiasaan buruk, godaan, dan impuls yang dihadapi dalam mengambil keputusan (Fujita *et al.*, 2006). Dalam *theory of interest* yang disampaikan oleh Fisher, salah satu aspek yang memengaruhi alokasi pendapatan seorang individu adalah aspek psikologi kontrol diri. Selain itu, teori lanjutan, yaitu hipotesis LC dan BLC menyatakan bahwa perilaku menabung seorang individu akan bergantung pada sifat konsumsi yang dipengaruhi oleh kemampuannya dalam mengontrol diri terhadap impuls dan godaan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian ini sesuai dan mendukung teori yang menyatakan bahwa kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku menabung individu.

Berdasarkan hasil uji hipotesis, dapat dilihat bahwa partisipan milenial rata-rata mengalokasikan tabungannya sebesar 53,0% pada kondisi kontrol diri tinggi, sedangkan untuk kondisi kontrol diri rendah rata-rata alokasi tabungan partisipan adalah sebesar 37,1%. Selain itu, dari hasil ANOVA variabel interaksi diketahui bahwa partisipan mengalokasikan lebih uangnya untuk ditabung dalam kondisi kontrol diri tinggi dibandingkan kondisi kontrol diri rendah, baik dalam kondisi emosi diri tinggi (61,3% > 48,8%) maupun emosi diri rendah (44,8% > 25,4%) (Tabel 4.15). Kedua hasil ini membuktikan bahwa partisipan milenial yang

memiliki kontrol diri tinggi akan memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi juga dibandingkan partisipan milenial dengan emosi diri rendah. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kontrol diri telah memengaruhi perilaku menabung generasi milenial.

Generasi milenial Indonesia terindikasi sebagai generasi yang konsumtif (Ben Subiakto dalam CNN, 2018). Sifat konsumtif ini dipengaruhi oleh ketidakmampuan generasi milenial dalam mengontrol dirinya. Selain itu, perkembangan digital dan teknologi yang semakin pesat juga turut berperan dalam hal ketidakmampuan kontrol diri milenial Indonesia (Alvara *Strategic Research*, 2019). Berdasarkan fakta, teori, dan hasil dalam penelitian ini, terbukti bahwa ketidakmampuan generasi milenial dalam mengontrol diri telah memengaruhi rendahnya alokasi tabungan mereka. Selain itu, hal ini juga sejalan dengan program yang sedang digalakkan oleh pemerintah guna meningkatkan inklusi keuangan pemuda Indonesia, yaitu program AKSIMUDA. Oleh karena itu, penelitian ini telah menyumbangkan hasil yang dapat dipertimbangkan guna meningkatkan inklusi keuangan pemuda Indonesia melalui alokasi tabungan.

#### **4.6.2 Pengaruh Emosi Diri terhadap Perilaku Menabung**

Berdasarkan uji ANOVA yang dilakukan pada eksperimen 1, hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan perilaku menabung yang signifikan pada masing-masing level kategori, yaitu emosi diri tinggi dan emosi diri rendah. Selain itu, didapatkan juga hasil bahwa emosi diri tinggi memiliki pengaruh berlebih pada perilaku menabung dibandingkan dengan emosi diri rendah. Oleh karena itu, hipotesis kedua dinyatakan diterima. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh MacInnis *et al.* (2009), yaitu individu dengan emosi diri tinggi dalam hal ini adalah harapan hidup masa depan akan cenderung menabung dibandingkan individu dengan emosi diri rendah. Menurut John & Turner (2006), salah satu faktor yang menentukan keputusan menabung individu adalah ekspektasi hidup di masa depan. DeMello *et al* (2007) menemukan bahwa salah satu yang membentuk ekspektasi hidup seorang individu adalah informasi yang menyampaikan peluang di masa depan. Hasil ini juga didukung oleh beberapa penelitian terdahulu lain yang dilakukan oleh Coleman & Williams, (2013), Thaler (1997), Modigliani (1986), dan Horioka & Watanabe (1997).

Emosi diri dalam penelitian ini berkaitan dengan sifat psikologis seorang individu yang berhubungan dengan sifat percaya diri dan harapan hidup yang mampu memotivasinya dalam membuat keputusan di masa depan (MacInnis *et al.*, 2009). Menurut *theory of interest* yang disampaikan oleh Fisher, aspek psikologi emosi diri akan memengaruhi perilaku menabung individu dengan pertimbangan preferensi uang saat ini dan di masa depan. Preferensi terhadap uang dan pendapatan akan memengaruhi pengambilan keputusan keuangan individu, salah satunya adalah keputusan untuk menabung. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian ini sesuai dan mendukung teori yang menyatakan bahwa emosi diri berpengaruh terhadap perilaku menabung individu.

Berdasarkan hasil eksperimen yang telah dilakukan, dapat dilihat bahwa partisipan milenial rata-rata mengalokasikan tabungannya sebesar 55,1% pada kondisi emosi diri tinggi. Sebaliknya pada kondisi emosi diri rendah, rata-rata alokasi tabungan partisipan milenial adalah sebesar 35,1%. Selain itu, dari hasil uji ANOVA variabel interaksi diketahui bahwa partisipan dengan emosi diri tinggi akan cenderung memiliki perilaku menabung yang lebih tinggi juga, baik dalam kondisi kontrol diri tinggi (61,3% > 44,8%) maupun kontrol diri rendah (48,8% > 25,4%) (Tabel 4.16). Hasil ini membuktikan bahwa generasi milenial yang memiliki emosi diri tinggi akan cenderung mengalokasikan lebih uangnya untuk menabung dan begitupula sebaliknya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa emosi diri telah mempengaruhi perilaku menabung generasi milenial.

Generasi milenial Indonesia terindikasi sebagai generasi yang memiliki emosi diri rendah. Kemudahan akses informasi tidak mampu membangun harapan dan ekspektasi masa depan milenial Indonesia. Hal ini dikarenakan sifat milenial yang antiverifikasi terhadap informasi (Kompas, 2017), sehingga generasi milenial Indonesia sangat mudah termakan informasi *hoax*. Berdasarkan teori dan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, terbukti bahwa salah satu faktor yang memengaruhi rendahnya alokasi tabungan milenial Indonesia adalah faktor emosi diri. Selain itu, hasil ini juga sejalan dengan program yang sedang dijalankan oleh pemerintah Indonesia. Penelitian ini telah menyumbangkan hasil yang dapat dipertimbangkan oleh pemerintah, penyedia jasa layanan keuangan, dan generasi milenial itu sendiri dalam memperbaiki perilaku menabung mereka.

### 4.6.3 Pengaruh Sumber Pendapatan terhadap Perilaku Menabung

Berdasarkan uji ANOVA yang dilakukan pada eksperimen 2, hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan perilaku menabung yang signifikan pada masing-masing level kategori, yaitu pendapatan dari hasil kerja keras dan pemberian cuma-cuma. Selain itu, didapatkan juga hasil bahwa pendapatan dari hasil kerja keras memiliki pengaruh berlebih dibandingkan dengan pendapatan dari pemberian cuma-cuma. Oleh karena itu, hipotesis ketiga dinyatakan diterima. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Devoe *et al.* (2013) yang menemukan bahwa semakin besar usaha seseorang dalam memperoleh pendapatan, maka semakin tinggi juga preferensinya terhadap uang. Selain itu, penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Shefrin & Thaler (1988) dan diperbarui oleh Thaler (1997) menemukan hasil yang sesuai juga bahwa dimensi pendapatan memengaruhi sikap tabungan individu.

Sumber pendapatan dalam konteks penelitian ini berkaitan dengan faktor ekonomi yang berupa sumber dalam memperoleh uang. Menurut *theory of interest* yang disampaikan oleh Fisher, aspek ekonomi yang memengaruhi perilaku menabung individu adalah pendapatan yang memiliki dimensi ukuran, bentuk, komposisi, dan risiko (Thaler, 1997). Preferensi terhadap uang yang dipengaruhi oleh sumber pendapatan akan menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan keuangan, salah satunya adalah keputusan untuk menabung. Berdasarkan hasil dan teori dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa sumber dalam memperoleh uang atau pendapatan telah memengaruhi perilaku menabung seorang individu.

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh dari eksperimen 2, dapat dilihat bahwa partisipan milenial dalam kondisi kontrol memiliki tingkat alokasi pendapatan untuk ditabung yang rendah, yaitu rata-rata sebesar 20,5%, sesuai dengan profil tabungan milenial Indonesia yang rendah (IDN *Research Institute*, 2019). Hal ini mengindikasikan bahwa generasi milenial Indonesia pada kondisi aslinya cenderung memiliki perilaku menabung yang rendah. Pada kondisi manipulasi hasil kerja keras, tingkat tabungan generasi milenial rata-rata sebesar 55,3% dari pendapatan, sedangkan untuk kondisi pemberian cuma-cuma adalah 42,6% dari pendapatan. Hal ini berarti bahwa generasi milenial yang memperoleh pendapatan dari hasil kerja keras akan cenderung menabung lebih dibandingkan

milenial yang memperoleh pendapatan dari pemberian secara cuma-cuma (55,3% > 42,6%) (Tabel 4.16). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan memiliki pengaruh terhadap perilaku menabung generasi milenial.

Generasi milenial Indonesia saat ini tengah didominasi oleh kelompok junior milenial (IDN *Research Institut*, 2019). Sebagian besar kelompok junior milenial memperoleh pendapatannya secara cuma-cuma dari orang tua, sehingga mereka kurang termotivasi untuk menabung. Berdasarkan teori dan hasil penelitian ini, dapat diketahui bahwa salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya alokasi tabungan milenial Indonesia adalah sumber pendapatan. Faktor sumber pendapatan dapat menjadi salah satu pertimbangan pemerintah dalam membuat kebijakan, terutama kelompok junior milenial. Harapannya, kelompok junior milenial dapat lebih meningkatkan preferensinya terhadap uang. Hal ini sejalan dengan program AKSIMUDA 2019 yang sasaran utamanya adalah kelompok pemuda Indonesia atau junior milenial. Penelitian ini telah menyumbangkan hasil yang dapat dipertimbangkan guna meningkatkan inklusi keuangan pemuda Indonesia.

#### **4.7 Implikasi Manajerial**

Pada sub-bab ini, akan dijelaskan implikasi manajerial terkait hasil dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian ini, ada beberapa hal yang dapat dijadikan referensi bagi generasi milenial Indonesia, pemerintah selaku pembuat kebijakan, dan penyedia jasa layanan keuangan terkait faktor-faktor yang memengaruhi perilaku menabung milenial. Bagi generasi milenial, perilaku menabung adalah hal yang penting untuk mengantisipasi keamanan keuangan dan pencapaian tujuan di masa depan. Apabila milenial tidak memiliki perilaku menabung yang baik, maka milenial akan terancam kesusahan dalam pengambilan keputusan di masa depan. Bagi pemerintah, tingkat tabungan adalah salah satu indikasi pertumbuhan inklusi keuangan. Terutama dikalangan milenial yang sekarang ini terindikasi memiliki tingkat tabungan yang rendah, sehingga mengetahui tingkat tabungan milenial menjadi hal yang penting bagi pemerintah sebagai acuan dalam pembuatan kebijakan. Bagi penyedia jasa layanan keuangan, mengetahui tingkat tabungan milenial adalah hal utama untuk melihat peluang milenial menabung. Selain itu, hal ini juga dapat dijadikan sebagai acuan dalam membuat strategi produk yang sesuai dengan karakteristik dari milenial.

Pemerintah Indonesia dapat menggunakan hasil temuan penelitian ini dalam upaya peningkatan perilaku menabung generasi milenial. Pemerintah dapat memfasilitasi dan membuat program yang interaktif dan inovatif. Selain itu, pemerintah Indonesia melalui OJK dan Bank Indonesia dapat bersinergi untuk meningkatkan inklusi keuangan milenial melalui aktivitas tabungan. Beberapa faktor yang dapat dipertimbangkan adalah faktor psikologi dan ekonomi dari milenial Indonesia, yaitu kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan. Ketiga faktor ini dapat menjadi pertimbangan pemerintah dalam menggalakkan program AKSIMUDA 2019 guna meningkatkan inklusi keuangan di kalangan pemuda Indonesia.

Lembaga penyedia jasa layanan keuangan dapat menciptakan terobosan dengan membuat program dan produk tabungan yang mampu menarik minat milenial untuk menabung. Selain itu, lembaga penyedia jasa layanan keuangan juga dapat bekerjasama dengan pemerintah dan beberapa komunitas pemuda milenial Indonesia untuk melakukan sosialisasi dan promosi produk yang mereka buat dengan sasaran milenial.

Keberhasilan dari program guna meningkatkan tabungan milenial Indonesia ini tentunya diperlukan kolaborasi dari berbagai pihak, terutama pemerintah dan penyedia jasa layanan keuangan. Kedua pihak ini dapat saling bekerjasama untuk menciptakan terobosan yang inovatif guna menarik minat milenial untuk menabung. Kedua pihak ini juga dapat menggandeng para akademisi, komunitas, dan *start up* dalam membuat program tabungan yang sesuai dengan profil dan karakteristik milenial Indonesia. Untuk mengetahui secara lebih rinci, implikasi manajerial dalam penelitian ini, maka telah disediakan Tabel 4.18-4.19 yang merangkum implikasi manajerial ke dalam tiga sasaran utama, yaitu generasi milenial, pemerintah Indonesia, dan penyedia jasa layanan keuangan.

Tabel 4.18 Implikasi Manajerial

Hasil Temuan	No	Implikasi	Sasaran
Kontrol diri berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung	1	Generasi milenial harus lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan keuangan saat menerima impuls dan godaan. Generasi milenial harus mampu mengatur pengeluaran berdasarkan kebutuhan, bukan keinginan. Selain itu, milenial juga dapat mengikuti seminar keuangan pribadi untuk meningkatkan kemampuannya dalam mengalokasikan uang.	Generasi Milenial
	2	Pemerintah dapat menggalakkan program AKSIMUDA dengan memberikan impuls yang mampu menarik perhatian generasi milenial. Contohnya acara musik dan pameran yang dikemas sesuai dengan karakter milenial Indonesia, yaitu generasi yang melek dan erat dengan teknologi dan digital. Pemerintah melalui programnya juga dapat menggunakan jasa <i>influencer</i> yang sedang menjadi sorotan dan idola pemuda Indonesia (Junior Milenial).	Pemerintah Indonesia
	3	Membuat produk tabungan dengan fitur yang inovatif, seperti tabungan melalui <i>gadget</i> atau <i>digital saving</i> . Selain itu, penyedia jasa layanan keuangan juga membuat produk tabungan milenial melalui skema implus, seperti tabungan tematik dengan fitur hadiah dan bonus menarik.	Penyedia Jasa Layanan Keuangan
Emosi diri berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung	4	Generasi milenial dapat meningkatkan perencanaan keuangan guna menjamin keamanan di masa depannya. Contohnya melalui program tabungan rumah, tabungan investasi, dan tabungan pensiun.	Generasi Milenial
	5	Pemerintah melakukan <i>update</i> informasi keuangan secara rutin dan dikemas dalam bahasa yang mudah dipahami oleh milenial. Pemerintah juga dapat mengampanyekan aksi tabungan melalui program AKSIMUDA dengan fitur dan tema tabungan yang berorientasi untuk kesejahteraan masa depan. Contohnya, mengembangkan aplikasi yang berisi informasi kebijakan keuangan Indonesia.	Pemerintah Indonesia
	6	Membuat produk yang dikemas dengan berbasis tabungan masa depan, sehingga mampu membangun pemikiran generasi milenial untuk memiliki harapan di masa depan. Contohnya adalah tabungan rumah milenial dan tabungan investasi milenial.	Penyedia Jasa Layanan Keuangan

Tabel 4.19 Implikasi Manajerial (Lanjutan)

<b>Hasil Temuan</b>	<b>No</b>	<b>Implikasi</b>	<b>Sasaran</b>
Sumber pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku menabung	7	Generasi milenial harus lebih meningkatkan preferensinya terhadap uang. Walaupun sebagian besar pendapatan junior milenial berasal dari orang tua secara cuma-cuma, milenial harus sadar akan pentingnya uang tersebut. Hal ini dapat dilakukan melalui peran orang tua untuk membatasi uang jajan anaknya sesuai dengan porsi yang dibutuhkan.	Generasi Milenial
	8	Pemerintah membuat kebijakan tabungan yang meringankan kelompok pemuda, yaitu junior milenial yang rata-rata memiliki pendapatan yang tidak terlalu besar. Contoh, kebijakan tabungan dan suku bunga yang khusus untuk tabungan pemuda.	Pemerintah Indonesia
	9	Membuat program tabungan pemuda yang ramah dan disesuaikan dengan kantong milenial Indonesia, seperti biaya administrasi yang tidak terlalu tinggi dan kemudahan dalam prosedur tabungan.	Penyedia Layanan Jasa Keuangan



## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh faktor psiko-ekonomi, yaitu kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan terhadap perilaku menabung generasi milenial. Studi ini dilakukan dengan metode studi eksperimental yang terbagi ke dalam dua desain eksperimen, yaitu desain faktorial dan desain kontrol purnauji. Eksperimen dilakukan dengan subjek mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2017 dan dilakukan pada waktu yang berbeda. Dari pelaksanaan dua studi eksperimental, didapatkan 146 data untuk eksperimen 1 dan 99 data untuk eksperimen 2. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan perilaku menabung yang dipengaruhi oleh faktor kontrol diri, emosi diri, dan sumber pendapatan. Kontrol diri dan emosi diri tinggi memiliki pengaruh berlebih dibandingkan kontrol diri dan emosi diri rendah, sedangkan sumber pendapatan dari hasil kerja keras memiliki pengaruh berlebih dibandingkan pemberian cuma-cuma. Penelitian ini menyimpulkan bahwa ketiga variabel faktor berpengaruh terhadap perilaku keuangan generasi milenial.

Penelitian ini dapat bermanfaat bagi generasi milenial, pemerintah Indonesia (Bank Indonesia dan OJK), dan penyedia jasa layanan keuangan. Ketiga variabel faktor dalam penelitian ini dapat menjadi acuan bagi generasi milenial untuk memperbaiki pola perilaku menabungnya. Selain itu, untuk pemerintah dan penyedia jasa layanan keuangan, ketiga faktor dalam penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam pembuatan kebijakan dan program keuangan guna meningkatkan tabungan milenial. Selain memberikan kontribusi ke berbagai pihak, hasil penelitian ini juga menyajikan bukti empiris yang mendukung tiga teori perilaku keuangan individu, yaitu *theory of interest* Irving Fisher, hipotesis *life-cycle*, dan hipotesis BLC.

#### **5.2 Saran**

Saran yang dapat diberikan dari hasil penulisan penelitian skripsi ini untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

- 1) Penelitian eksperimental selanjutnya dapat menggunakan metode eksperimen kelas yang disertai dengan survey kuisisioner *online* atau survey *website*, sehingga penelitiannya dapat lebih digeneralisasikan.
- 2) Peneliti selanjutnya dapat menambahkan percobaan eksperimen dengan subjek nonmanajemen. Diharapkan peneliti dapat membedakan hasil pengaruh variabel faktor dengan subjek yang memiliki tingkat literasi yang berbeda.
- 3) Peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel kognitif, seperti literasi keuangan dengan desain kontrol pra dan purna uji.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki keterbatasan terkait validitas eksternal dari hasil penelitian. Dikarenakan penelitian ini menggunakan metode eksperimen kelas, maka hasilnya hanya bisa memenuhi validitas internal. Keterbatasan dalam hal validitas eksternal ini menyebabkan hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasikan pada objek penelitian secara luas. Selain itu, subjek dalam penelitian ini juga terbatas pada mahasiswa bidang manajemen. Mahasiswa manajemen dianggap sebagai subjek ideal untuk menguji faktor nonkognitif karena tidak bias pada gangguan pengaruh dari faktor kognitif, seperti literasi keuangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abendroth, L. J., & Diehl, K. (2006). Now or never: Effects of limited purchase opportunities on patterns of regret over time. *Journal of Consumer Research*, 33(3), 342-351.
- Alvara Strategic Research. (2019). *Behaviors and Preferences of Indonesian Millennial Consumers on E-Commerce Applications in 2019*. Jakarta: Alvara.
- Amilia, S., Bulan, T. P., & Rizal, M. (2018). Pengaruh Melek Finansial, Sosialisasi Orang Tua, dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ekonomi Universitas Samudra. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 2(2), 97-107.
- Ballinger, T. P., Hudson, E., Karkoviata, L., & Wilcox, N. T. (2011). Saving Behavior and Cognitive abilities. *Experimental Economic*, 28(4), 349-374.
- Bappenas. (2017). *Bonus Demografi 2030-2040: Strategi Indonesia Terkait Ketenagakerjaan dan Pendidikan*. Jakarta: Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional.
- Baumeiser, R. (2002). Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. *Journal of Consumer Reseach*, 28(4), 670-676.
- Benhabib, J., & Bisin , A. (2005). Modeling internal commitment mechanisms and self-control: A neuroeconomic approach to consumption-saving decisions. *Games Economic Behavio*, 52(2), 460-492.
- Benheim, D. B., Ray, D., & Yeltekin, D. (1999). Selfcontrol, saving, and the low asset trap . *Manuscript*.
- Canova, L., Rattazi, A. M., & Webley, P. (2005). The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, 26, 21-34.
- Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2011). \$100 bills on the sidewalk: Suboptimal Investment in 401(k) plans. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 748-763.

- CNN Indonesia. (2018, Maret 19). *Alasan Generasi Milenial Lebih Konsumtif*. Retrieved from Gaya Hidup: <https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20180418215055-282-291845/alasan-generasi-milenial-lebih-konsumtif>
- Coleman, N. V., & Williams, P. (2013). Feeling Like My Self: Emotion Profiles and Social Identity. *Journal of Consumer Research*, 40(2), 203-222.
- Decker, L., Fromm, J., & Lindell, C. (2011). *American Millennials : Deciphering the Enigma Generation*. Boston: Barkley University.
- DeMello, G., MacInnis, D. J., & Stewart, D. W. (2007). Threats to Hope: Effects on Reasoning about Product Information. *Journal of Consumer Research*, 34(2), 153-161.
- Devoe, S. E., Lee, B. Y., & Pfeffer, J. (2013). When does money make money more important? Survey and experimental evidence. *ILR Review*, 66(5), 1076-1096.
- Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. London: MacMillan.
- Fujita, K., Levin, S. M., Liberman, N., & Sagi, M. L. (2006). Construal levels and self control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(3), 351-367.
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of economic psychology*, 33(3), 590-602.
- Ghozali, I. (2006). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gul, F., & Pesendorfer, W. (2004). Self-control and the theory of consumption. *Econometrica*, 72(1), 119-158.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2013). *Multivariate Data Analysis. Explanatory Data Analysis in Business and Economics*.
- Hanna, S. D., Montalto, C. P., & Rha, J. Y. (2006). The Effect of Self-Control Mechanisms on Household Saving Behavior. *Financial Conseling and Planning*, 17(2), 3-16.

- Hartono , J. (2016). *Metode penelitian Bisnis : Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman* (6th ed.). Yogyakarta: BPFE.
- Horioka, C. Y., & Watanabe, W. (1997). Why do people save? A micro-analysis of motives for household saving in Japan. *Economic Journal*, 107(442), 537-552.
- IDN Research Institute . (2019). *Indonesia Milenials Report 2019*. Jakarta: IDN.
- John, & Turner. (2006). Designing 401(k) Plans That Encourage Retirement Savings: Lessons From Behavioral Finance. 22(4), 24-36.
- Kemenpppa, & BPS. (2018). *Profil Generasi Milenial Indonesia* . Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Kompas. (2017, Oktober 12). *Skeptis pada Media Sosial, Tantangan bagi Generasi Milenial*. Retrieved from Nasional Kompas: <https://nasional.kompas.com/read/2017/12/10/10283451/skeptis-pada-media-sosial-tantangan-bagi-generasi-milenial?page=all>
- Kwack, S. (2003). Household Saving Behavior and the Effect of Income Growth: Evidence from Korean Household Survey Data. *Seoul Journal of Economics*, 16, 323-342.
- Lind, T., Skagerlund, K., Stromback, C., Tinghog, G., & Vastfjall, D. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38.
- Lusardi, A. (1999). Information, expectations, and savings for retirement In. In H. Aaron, *Behavioral Dimensions of Retirement Economics* (pp. 81-115). Washington DC: Brooking Institution Press and Russell Sage Foundation.
- Lusardi, A. (2008). Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs. *National Buereau Of Economic Research Working Paper Series*.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of monetary Economics*, 54(1), 205-224.

- MacInnis, D. j., Morrin, M., & Nenkov, G. Y. (2009). How Do Emotions Influence Saving Behavior? In B. Colege, *Centre For Retirement Research At Boston College* (pp. 1-10). Hovey House.
- Malhotra, N. K. (2010). *Marketing Research : An Applied Orientation* (6th ed.). Pearson.
- Mankiw , N. G. (2006). *Makro Ekonomi* (6th ed.). (F. Liza, & I. Nurmawan, Trans.) Jakarta: Erlangga.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *Science*, 204, 704-712.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. E. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. In K. Kurihara (Ed). *Post-Keynesian Economics*, 388-436.
- Nahartyo, E. (2013). *Desain dan implementasi riset eksperimen* (2nd ed.). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- OJK. (2019). *Siaran Pers OJK*. Retrieved from OJK Fokus Tingkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan Pemuda: <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/OJK-Fokus-Tingkatkan-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Pemuda.aspx>. Diakses pada 22 September 2019.
- Otto, P. E., Davies, G. B., & Chater, N. (2006). Note on ways of saving: Mental mechanisms as tools for self-control? *Paper presented at IV Workshop LabSi on Behavioral Finance: Theory and Experimental Evidence*.
- Rumah.com. (2018). *87% Milenial Punya Rencana Beli RUmah*. Retrieved from Rumah.com: <https://www.rumah.com/berita-properti/2018/12/177051/87-milenial-punya-rencana-beli-rumah>. Diakses pada 20 September 2019.
- Sebastian, Y. (2016). *Generasi Langgas Millennials Indonesia*. Jakarta : Gagas Media.
- Sekaran, U. (2006). *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.

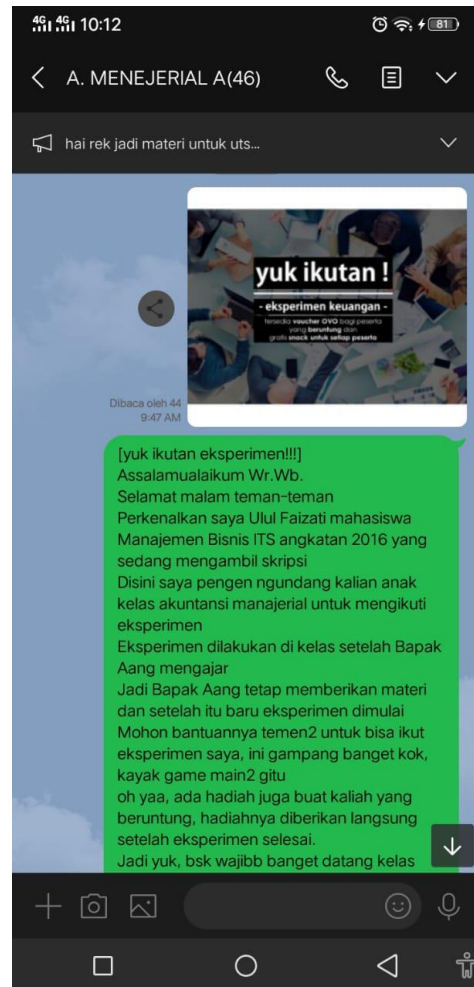
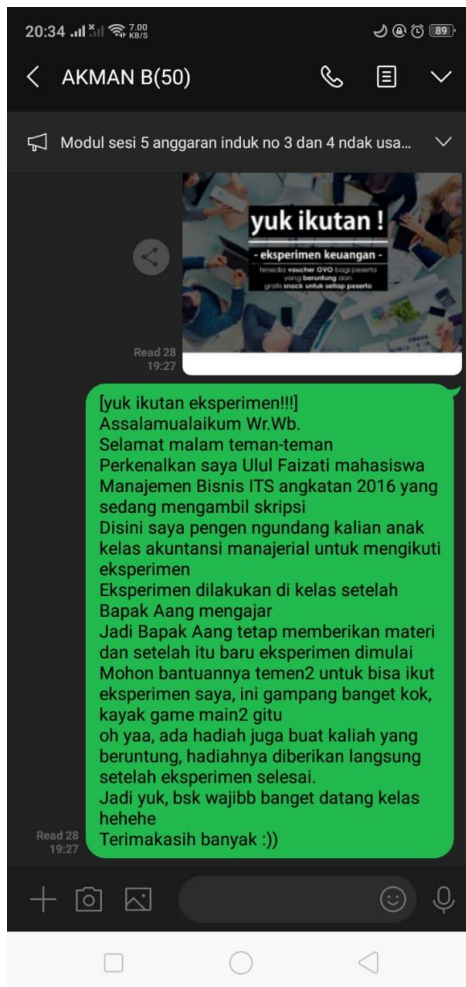
- Sotiropoulos, V., & d'Astous, A. (2013). Attitudinal, self-efficacy, and social norms determinants of young consumers' propensity to overspend on credit cards. *Journal of Consumer Policy*, 36(2), 179-196.
- Tavris , C., & Wade, C. (2007). *Psikologi* (9th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Thaler , R. H. (1997). Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association* , 439-441.
- Yovita. (2017). *Generasi Millenial Paling Rentan dengan Bahaya Hoax*. Retrieved from Kominfo.go.id: [https://kominfo.go.id/content/detail/8726/generasi-millenial-paling-rentan-dengan-bahaya-hoax/0/sorotan\\_media](https://kominfo.go.id/content/detail/8726/generasi-millenial-paling-rentan-dengan-bahaya-hoax/0/sorotan_media). Diakses pada 01 November 2019.

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*



## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Poster dan Dokumentasi Penyebaran Undangan Eksperimen



## Lampiran 2 Form Online Data Demografi

### Kuisisioner Demografi Partisipan

\* Wajib

---

Nama Lengkap \*

Jawaban Anda

---

Tahun Kelahiran \*

Jawaban Anda

---

Usia \*

- <20 tahun
- 20-24
- 25-29
- 30-34
- 35-40
- >40 tahun

Jenis Kelamin \*

- Pria
- Wanita

---

Region atau daerah asal \*

- Jawa Timur
- Jawa Tengah
- Jawa Barat
- Sumatra
- Kalimantan
- Sulawesi
- Maluku
- Papua
- Bali
- Nusa Tenggara

Sumber Pendapatan \*

- Orang Tua
  - Bekerja
  - Bisnis
  - Beasiswa
  - Yang lain:
- 

Rata-rata pendapatan per bulan \*

- < Rp5.00.000
- Rp 500.000-Rp1.500.000
- Rp1.500.001- Rp3.000.000
- Rp3.000.001-Rp 5.000.000
- > Rp 5.000.000

Rata-rata pengeluaran per bulan \*

- < Rp5.00.000
- Rp 500.000-Rp1.500.000
- Rp1.500.001- Rp3.000.000
- Rp3.000.001-Rp 5.000.000
- > Rp 5.000.000

### Lampiran 3 Ilustrasi Manipulasi Eksperimen 1

#### Skenario Eksperimen 1

Anda akan diberikan **RANGKAIAN ILUSTRASI** mengenai suatu kondisi. Anda harus membayangkan keadaan tersebut **TERJADI** pada diri Anda. Anda dimohon untuk **MENJAWAB PERTANYAAN** pada akhir ilustrasi berdasarkan preferensi yang **SESUAI DENGAN KONDISI PADA ILUSTRASI** yang telah diberikan. Dalam menjawab pertanyaan, Anda **HARUS** mengesampingkan **SIFAT ASLI** diri Anda. **Mohon untuk baca, pahami, dan ingat ilustrasi yang telah diberikan!**

#### Kondisi Diri :

Bayangkan bahwa Anda memiliki **penghasilan sebesar Rp 10.000.000 per bulan**. Anda adalah tipe orang yang selalu mengalokasikan pendapatan bulanan Anda untuk **kebutuhan bulanan, entertainment, shopping, dan menabung**. Khusus untuk **kebutuhan bulanan**, Anda selalu menganggarkan uang dari gaji Anda sebesar **Rp 3.000.000** untuk seluruh kebutuhan. Sedangkan sisanya, **Rp 7.000.000**, **dapat Anda alokasikan untuk hal lain**. Bayangkan bahwa saat ini **Anda baru saja menerima gaji bulanan** dan Anda akan membuat alokasi dari pendapatan Anda bulan ini berdasarkan kondisi berikut:



Bayangkan bahwa Anda adalah tipe orang yang memiliki perilaku dan sifat yang sesuai dengan kedua ilustrasi di atas. Berapa uang yang akan Anda alokasikan dari sisa gaji bulanan untuk *entertainment, shopping, dan tabungan* ?

Jenis	Alokasi
Entertainment (Hiburan, nonton, main dengan teman dll)	
Shopping (Belanja selain kebutuhan primer)	
Tabungan	

Nama : .....

#### Manipulation Check :

- Berdasarkan skenario yang telah diberikan, seberapa tinggi kemampuan anda dalam mengontrol diri terhadap impuls atau godaan? *(semakin meningkat skala 1-7, semakin tinggi kontrol diri)*  
 1    2    3    4    5    6    7
  
- Berdasarkan skenario yang telah diberikan, seberapa besar harapan kondisi keuangan Anda dimasa depan? *(semakin meningkat skala 1-7, semakin tinggi harapan kondisi keuangan masa depan)*  
 1    2    3    4    5    6    7

### Kondisi 1:

**\*BAYANGKAN** bila kondisi yang ada dalam narasi merupakan kondisi yang **SEOLAH-OLAH BENAR TERJADI** pada diri Anda.

Bayangkan bahwa Anda memiliki **harapan yang sangat besar di masa depan**. Anda baru saja menerima berita bahwa bulan depan, Bank Indonesia akan membuat sebuah **kebijakan perbankan yang menguntungkan bagi Anda**. Salah satunya Bank Indonesia akan **meningkatkan suku bunga untuk menekan inflasi**. Dari kebijakan-kebijakan Bank Indonesia ini, **Anda semakin optimis dengan kondisi keuangan Anda di masa depan**. Sehingga Anda semakin meningkatkan perencanaan keuangan untuk kesejahteraan finansial Anda di masa depan.



Bank Indonesia membuat kebijakan yang bagus untuk meningkatkan perekonomian Indonesia



Kebijakan yang dikeluarkan BI mampu meningkatkan harapan Anda di masa depan



Dengan harapan yang tinggi, Anda semakin giat untuk melakukan perencanaan keuangan



Anda semakin yakin bahwa di masa depan Anda akan mendapatkan kesejahteraan finansial

Bayangkan Anda memiliki sifat ini pada semua kondisi. Salah satu contohnya adalah pada suatu kesempatan, Anda berniat untuk pergi ke supermarket untuk membeli kebutuhan bulanan. Saat pertama kali masuk ke supermarket tersebut, **Anda langsung dihadapkan oleh produk makanan dan minuman yang lagi promo**. Anda diberikan banyak perlakuan oleh petugas *sales* agar Anda mau membeli produk tersebut, seperti *tester* dan penawaran harga murah. Mereka terus berusaha membuat Anda tergoda untuk membeli produk tersebut. Namun **Anda sama sekali tidak tergoda untuk membelinya**, karena **Anda tidak sedang membutuhkan produk tersebut**. Anda tetap fokus untuk membeli kebutuhan bulanan yang ingin Anda beli.



Anda datang ke supermarket untuk **membeli kebutuhan bulanan**



Anda dihadapkan pada **snack yang sedang promo**



Anda ditawarkan **tester, harga murah dan diskon** oleh spg agar **anda merasa tertarik** untuk membeli produk tersebut.



Anda **tidak tertarik** untuk membeli dan Anda tetap **fokus untuk membeli kebutuhan bulanan** Anda

### Kondisi 2:

**\*BAYANGKAN** bila kondisi yang ada dalam narasi merupakan kondisi yang **SEOLAH-OLAH BENAR TERJADI** pada diri Anda.

Bayangkan bahwa Anda adalah tipe orang yang selalu hidup mengikuti alur. Suatu saat Anda menonton televisi dan melihat acara *talkshow* yang menghadirkan beberapa pakar ekonomi. Dalam acara tersebut, para pakar ekonom berpendapat bahwa di masa depan pemerintah Indonesia tidak akan mengeluarkan kebijakan yang menguntungkan bagi Anda. Diprediksi bahwa kebijakan-kebijakan yang dibuat oleh pemerintah kurang memberikan harapan bagi masyarakat. Oleh karena itu, Anda semakin bersikap bodoh amat dengan kondisi kebijakan di masa depan. Anda menjalani hidup seadanya tanpa melakukan perencanaan apapun untuk menunjang kondisi finansial Anda di masa depan.



Anda adalah tipe orang yang pasrah dengan hidup Anda.



Anda mendapat berita bahwa kondisi ekonomi Indonesia akan menurun.



Anda tidak menaruh harapan tinggi pada kondisi keuangan Anda di masa depan

Bayangkan juga bahwa Anda adalah orang yang memiliki sifat ini pada semua keadaan, yaitu **tidak mudah tergoda terhadap suatu hal**. Contohnya adalah suatu hari Anda kedatangan seorang sales produk kompor gas. Sales tersebut menawarkan banyak keunggulan produknya dengan harga yang murah. **Namun Anda sama sekali tidak tergoda untuk membeli produk tersebut**. Walaupun Anda sudah ditawari berbagai promo dan diskon, Anda sama sekali tidak tergoda.



Anda adalah orang yang tahan terhadap impuls. Suatu saat Anda ditawari produk kompor gas yang sedang promo. Anda ditawari berbagai keunggulan dan diskon.



Anda sama sekali tidak tergoda untuk membeli produk tersebut. Walaupun Anda sudah ditawari berbagai promo dan diskon, Anda sama sekali tidak tergoda



**Anda adalah orang yang tahan terhadap impuls dan godaan.**

### Kondisi 3:

**\*BAYANGKAN** bila kondisi yang ada dalam narasi merupakan kondisi yang **SEOLAH-OLAH BENAR TERJADI** pada diri Anda.

Bayangkan Anda adalah orang yang mempunyai perencanaan keuangan yang bagus. Anda selalu memikirkan kebutuhan dan tujuan keuangan Anda di masa depan. Salah satunya contohnya adalah keinginan untuk memiliki rumah di salah satu kawasan perumahan Surabaya. Untuk mencapai tujuan tersebut, Anda selalu memantau pergerakan harga rumah di Surabaya. Anda baru saja menerima informasi bahwa pemerintah Indonesia akan membuat program subsidi rumah. Mendengar berita tersebut, Anda memiliki harapan yang sangat tinggi untuk bisa membeli rumah 5 tahun ke depan.



Anda adalah tipe orang yang memiliki harapan tinggi tentang masa depan dan selalu merencanakan *financial plan*.



Karena keinginan Anda yang besar, Anda selalu mencari informasi tentang pergerakan harga rumah di Surabaya



Anda memiliki mimpi untuk memiliki rumah di kawasan Surabaya



Anda percaya bahwa di masa depan, Anda akan hidup seperti gambar di atas.

Namun bayangkan juga bahwa disisi lain, Anda adalah orang yang suka berbelanja, terutama belanja *online*. Anda melihat poster di aplikasi *Shopee* bahwa bulan ini akan ada diskon dan promo besar-besaran untuk banyak produk. Dengan melihat poster tersebut, Anda langsung antusias untuk berbelanja produk tersebut.



Anda adalah tipe orang yang mudah tergoda dengan promo belanja, salah satunya adalah promo dan diskon *Shopee*



Akibatnya, anda akan langsung membelanjakan uang Anda ketika ada diskon dan promo *online*

#### Kondisi 4:

**\*BAYANGKAN** bila kondisi yang ada dalam narasi merupakan kondisi yang SEOLAH-OLAH BENAR TERJADI pada diri Anda.

Bayangkan bahwa Anda adalah orang yang selalu pesimis dengan kehidupan dan kondisi keuangan Anda di masa depan. Anda selalu menganggap bahwa kondisi dan kebijakan perekonomian Indonesia di masa depan akan mengalami penurunan dan Anda akan hidup susah. **Anda tidak pernah memikirkan keamanan finansial di masa depan.** Anda kurang menaruh harapan lebih pada kehidupan masa depan Anda. **Anda selalu hidup dengan mengikuti arus.**



Gambar di atas adalah gambaran diri Anda, Anda adalah orang yang hidup mengikuti arus dan tanpa ada harapan lebih tentang masa depan.



Anda tidak pernah memikirkan tentang kehidupan hari tua Anda

Bayangkan bahwa Anda adalah orang yang **tidak mampu menahan impuls atau godaan terhadap suatu hal.** Dalam mengambil keputusan bertransaksi, **Anda selalu terpengaruh dengan godaan tanpa banyak mempertimbangkan hal-hal penting,** seperti kondisi keuangan, prioritas kebutuhan dan keinginan, serta keuntungan dari transaksi tersebut. Sehingga **Anda sering bertransaksi karena tertarik dengan impuls yang diberikan oleh transaksi tersebut.** Salah contohnya yaitu ketika Anda datang untuk jalan-jalan di Galaxy Mall Surabaya. Anda melihat banyak promo dan cashback, sebelumnya Anda hanya ingin cuci mata dan tidak ingin beli apapun. Namun, karena Anda adalah orang yang mudah tergoda, maka Anda langsung membeli banyak produk diskon dan promo tersebut.



Anda berniat untuk jalan-jalan di Galaxy Mall Surabaya



Anda dihadapkan oleh berbagai cashback dan Anda sangat tergoda untuk belanja



Alhasil, Anda yang sebelumnya hanya ingin jalan-jalan ke mall, menjadi membeli banyak barang.



## Lampiran 4 Ilustrasi Manipulasi Eksperimen 2

### Eksperimen 2

Nama : .....

Selama 3 bulan terakhir, berapa uang yang Anda tabung?

Jenis	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3
Tabungan			

Dari total hasil pendapatan yang Anda peroleh pada **skenario 1**, berapa **jumlah uang yang akan Anda tabung?**

Jenis	Alokasi
Tabungan	

Dari total hasil pendapatan yang Anda peroleh pada **skenario 2**, berapa **jumlah uang yang akan Anda tabung?**

Jenis	Alokasi
Tabungan	

#### *Manipulation Check :*

Berdasarkan skenario yang telah diberikan pada eksperimen ini, dari mana saja sumber pendapatan yang Anda peroleh selama eksperimen berlangsung? (Contoh jawaban : undian + kuis)

## Lampiran 5 Dokumentasi Pelaksanaan Eksperimen

### Dokumentasi Eksperimen 1



## Dokumentasi Eksperimen 2



**Lampiran 6 Distribusi Frekuensi Eksperimen 1  
Statistics**

		Kontrol Diri	Emosi Diri	Perilaku Menabung
N	Valid	146	146	146
	Missing	0	0	0
Mean		1,48	1,46	,462651734
Median		1,00	1,00	,461785715
Mode		1	1	,1782857 <sup>a</sup>
Std. Deviation		,501	,500	,1909963272
Variance		,251	,250	,036
Range		1	1	,7130000
Minimum		1	1	,1440000
Maximum		2	2	,8570000
Sum		216	213	67,5471531

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

**Kontrol Diri**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tinggi		76	52,1	52,1	52,1
Valid	Rendah	70	47,9	47,9	100,0
Total		146	100,0	100,0	

**Emosi Diri**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tinggi		79	54,1	54,1	54,1
Valid	Rendah	67	45,9	45,9	100,0
Total		146	100,0	100,0	

## Lampiran 7 Distribusi Frekuensi Eksperimen 2

		<b>Statistics</b>	
		Sumber Pendapatan	Perilaku Menabung
N	Valid	99	99
	Missing	0	0
Mean		2,00	,3946430
Std. Error of Mean		,082	,02708474
Median		2,00	,3750000
Mode		1 <sup>a</sup>	,00000
Std. Deviation		,821	,26948976
Variance		,673	,073
Range		2	,92313
Minimum		1	,00000
Maximum		3	,92313
Sum		198	39,06965

<b>Descriptives</b>						
Perilaku Menabung						
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Min	Max
Kontrol	33	,2051120	,22884456	,03983672	,00000	,79000
Kerja Keras	33	,5526745	,23843628	,04150643	,11217	,92313
Pemberian Cuma-Cuma	33	,4261424	,22219212	,03867868	,00000	,89500
Total	99	,3946430	,26948976	,02708474	,00000	,92313

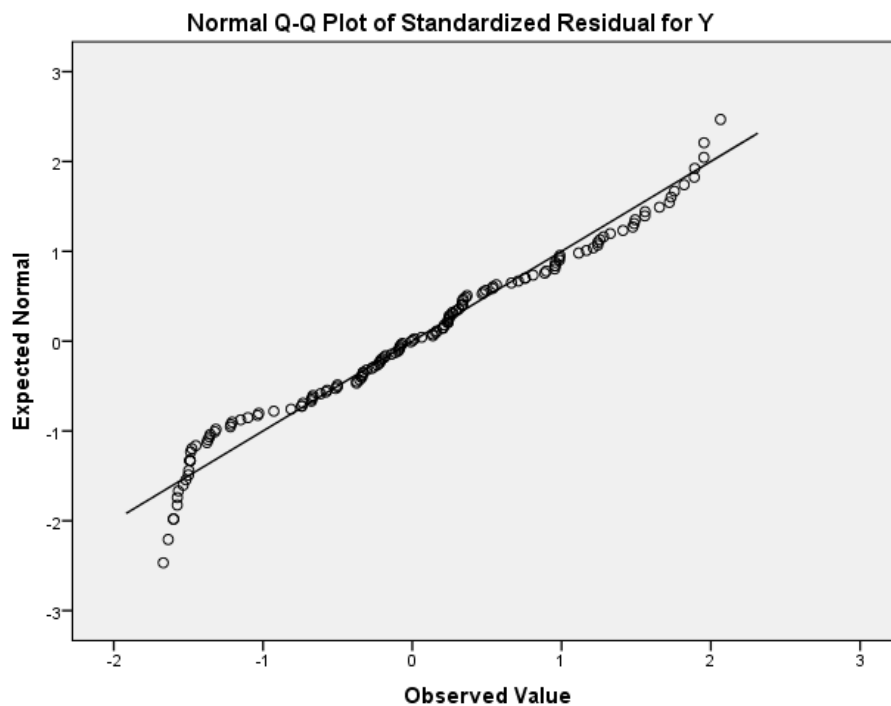
## Lampiran 8 Uji Asumsi Normalitas dan Homogenitas

### a. Uji Asumsi Normalitas Eksperimen 1

#### Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Statistic	df	Sig.
Standardized Residual for Y	,071	146	,067

a. Lilliefors Significance Correction

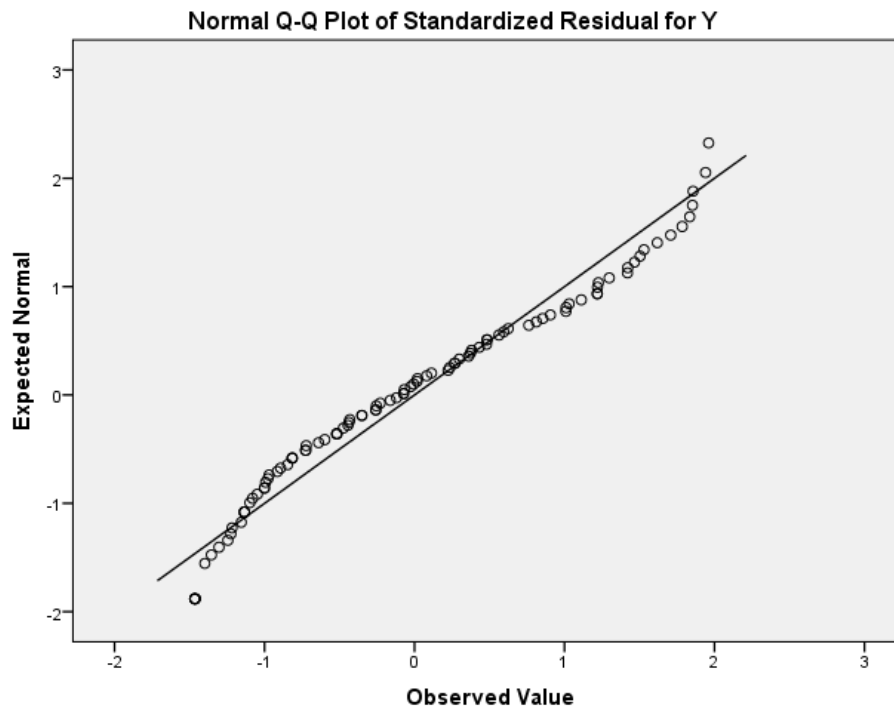


### b. Uji Asumsi Normalitas Eksperimen 2

#### Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Statistic	df	Sig.
Standardized Residual for Y	,088	99	,056

a. Lilliefors Significance Correction



**c. Uji Asumsi Homogenitas Eksperimen 1**

**Levene's Test of Equality of Error Variances<sup>a</sup>**

Dependent Variable: Perilaku Menabung

F	df1	df2	Sig.
2,485	3	142	,063

Tests the null hypothesis that the error variance of the dependent variable is equal across groups.

Design: Intercept + X1 + X2 + X1 \* X2

**d. Uji Asumsi Homogenitas Eksperimen 2**

**Test of Homogeneity of Variances**

Perilaku Menabung

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,577	2	96	,564

## Lampiran 9 Uji Two Way ANOVA

### *Tests of Between-Subjects Effects*

Variabel Dependen: Perilaku Menabung

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	2,294 <sup>a</sup>	3	,765	36,241	,000
Intercept	29,363	1	29,363	1391,793	,000
X1	,917	1	,917	43,461	,000
X2	1,448	1	1,448	68,646	,000
X1 * X2	,043	1	,043	2,048	,155
Error	2,996	142	,021		
Total	36,540	146			
Corrected Total	5,290	145			

R Squared = ,434 (Adjusted R Squared = ,422)

Variabel Dependen: Perilaku Menabung - Faktor: Kontrol Diri

Kontrol Diri	Mean	Std. Error	95% Confidence Interval	
			Lower Bound	Upper Bound
Tinggi	,530	,017	,497	,563
Rendah	,371	,017	,336	,406

Variabel Dependen: Perilaku Menabung - Faktor: Kontrol Diri

Emosi Diri	Mean	Std. Error	95% Confidence Interval	
			Lower Bound	Upper Bound
Tinggi	,551	,016	,518	,583
Rendah	,351	,018	,315	,386

Variabel Dependen: Perilaku Menabung - Faktor: Interaksi Dua Faktor

Kontrol Diri	Emosi Diri	Mean	Std. Error	95% Confidence Interval	
				Lower Bound	Upper Bound
Tinggi	Tinggi	,613	,023	,568	,659
	Rendah	,448	,024	,400	,495
Rendah	Tinggi	,488	,023	,442	,534
	Rendah	,254	,026	,202	,305



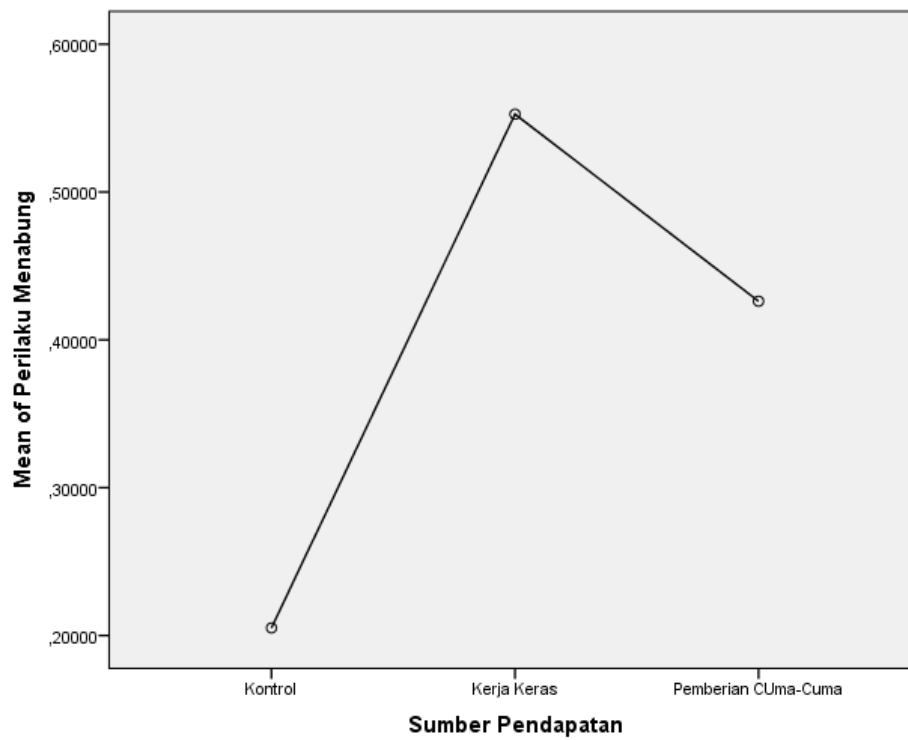
## Lampiran 10 Uji One Way ANOVA

### One Way ANOVA

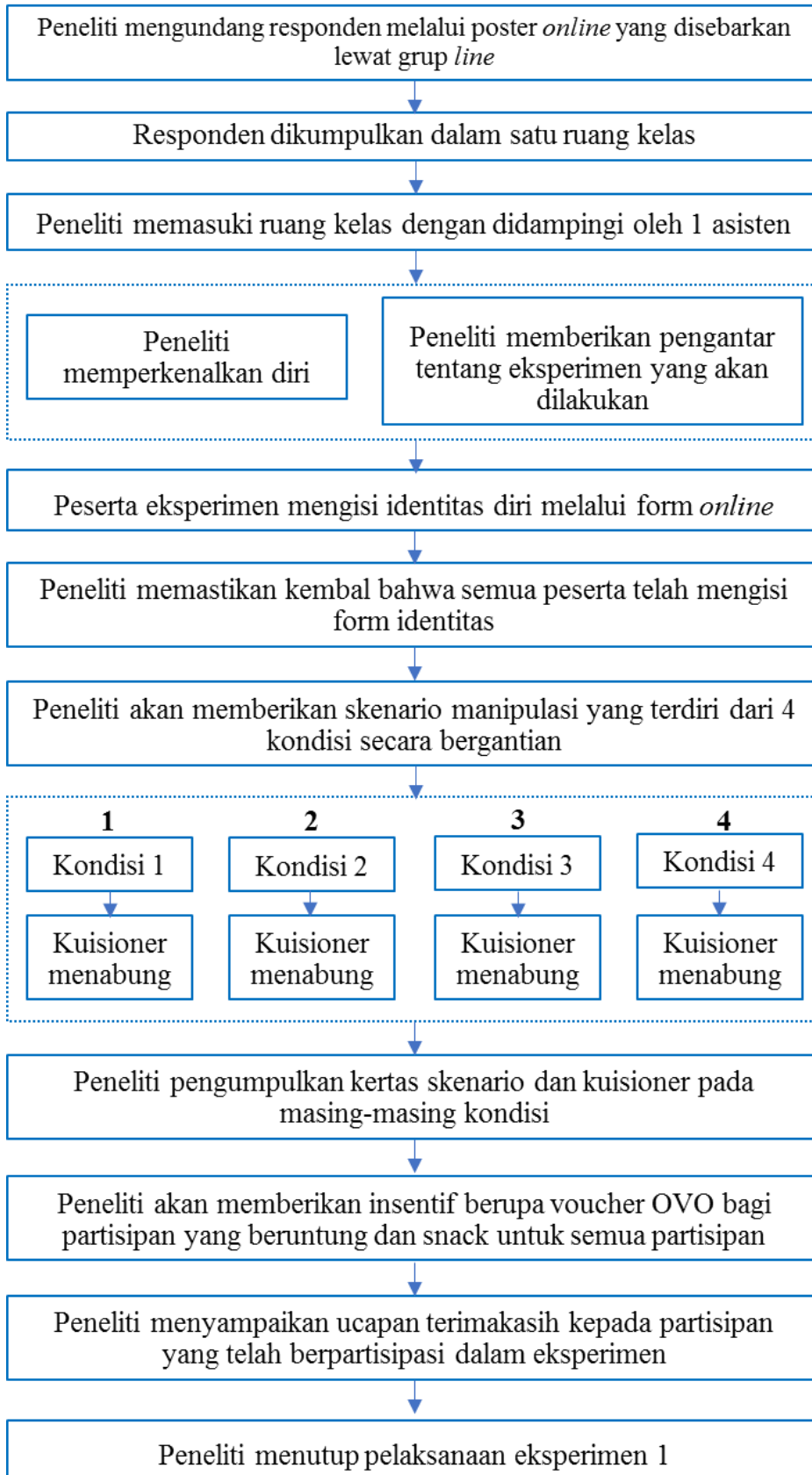
Perilaku Menabung

	<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Between Groups</i>	2,042	2	1,021	19,317	,000
<i>Within Groups</i>	5,075	96	,053		
Total	7,117	98			

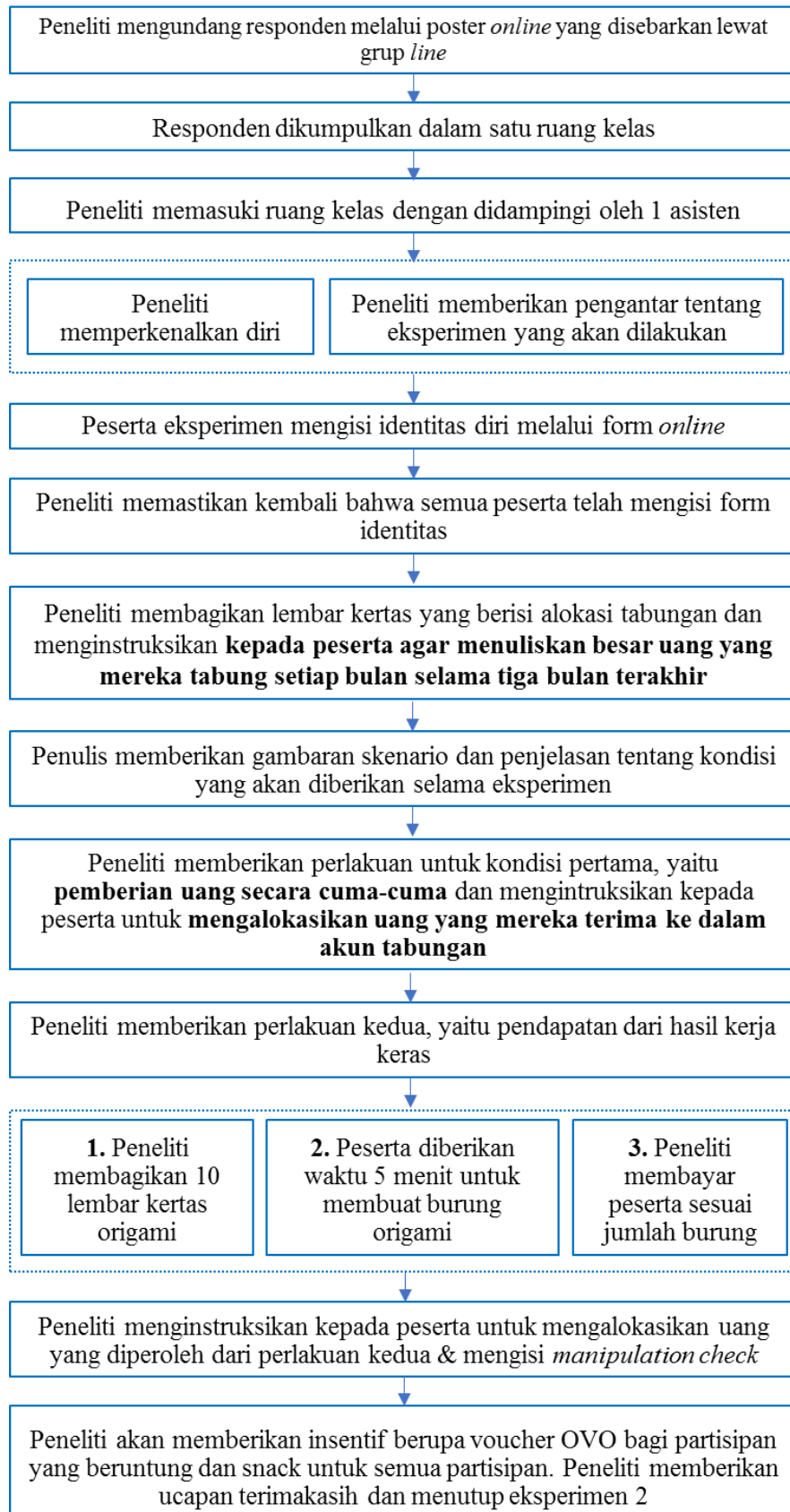
### Means Plots



### Lampiran 11 Alur Eksperimen 1



## Lampiran 12 Alur Eksperimen 2



*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

## BIODATA PENULIS



**Ulul Faizati** lahir pada tanggal 29 Oktober 1997 di Bojonegoro, dan merupakan anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan M.Hilal Ahmad dan Lisfin Mu'awiyah. Pendidikan formal ditempuh penulis di RA Darul Ulum, MI Darul Ulum, SMPN 1 Bojonegoro, dan SMAN 1 Bojonegoro. Gelar sarjana penulis peroleh di Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya. Selama masa perkuliahan, penulis aktif dalam berbagai organisasi mahasiswa dan kepanitiaan dalam maupun luar departemen. Sejak tahun 2016, penulis aktif di Unit Kegiatan Mahasiswa UKM Rebana ITS. Di tahun 2017 penulis mulai menjabat sebagai staff di Departemen Pengembangan Seni Rebana Anggota UKM Rebana ITS dan staff di *creativepreneur* Himpunan Mahasiswa Manajemen Bisnis ITS. Selain itu, penulis juga aktif di kepanitiaan Gerigi ITS 2017 sebagai *surveyor* dan Manifest 2017 sebagai Sie Dana. Di tahun 2018, penulis aktif sebagai Sekretaris Departemen Seni UKM Rebana ITS. Di tahun yang sama, penulis aktif dalam kegiatan Festival Sholawat Se-Jawa Timur UKM Rebana ITS 2018 sebagai koordinator *sponsorship*. Di tahun 2019 penulis berkesempatan untuk melakukan Kerja Praktik di PT Telekomunikasi Indonesia (PERSERO) Tbk Div Reg 5 Surabaya, di bagian divisi *consumer marketing*. Selama kerja praktik, penulis menyusun strategi pemasaran produk STB Hybrid TV IndiHome dengan *tools Integrated Marketing Communication (IMC)*. Selama masa perkuliahan, penulis telah banyak belajar tentang bisnis kreatif, bisnis yang pernah dijalankan penulis adalah Alcyone Corp. dan Fantasticans Project. Penulis memperoleh banyak pembelajaran dan pengalaman baik akademik maupun non akademik. Banyak ilmu dan pengalaman yang penulis dapatkan selama menempuh pendidikan dan bergabung dalam berbagai kegiatan organisasi mahasiswa, yang semoga kedepannya dapat bermanfaat bagi penulis. Penulis memiliki ketertarikan pada bidang keuangan, pemasaran, dan penciptaan bisnis kreatif. Penulis berharap kedepannya dapat memberikan pembelajaran dan manfaat bagi masyarakat. Bagi pihak-pihak yang ingin bertanya ataupun berdiskusi dengan penulis dapat mengirimkan surel ke [faizati.ulul@gmail.com](mailto:faizati.ulul@gmail.com).

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*