

BAB I

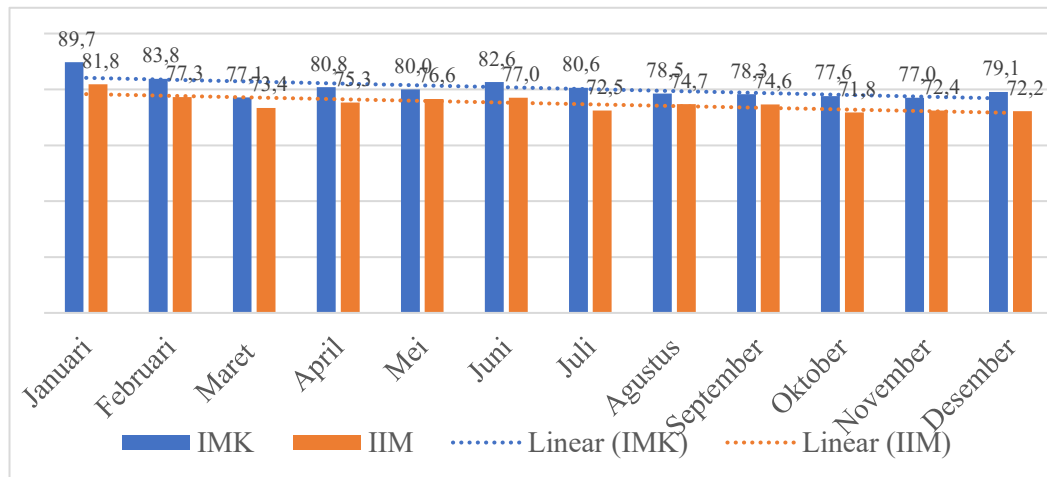
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perilaku menabung (*saving behavior*) merupakan salah satu bentuk pengelolaan keuangan pribadi yang penting dalam menciptakan kestabilan finansial individu. Menabung tidak hanya berkaitan dengan kemampuan menyimpan uang, tetapi juga mencerminkan kedisiplinan, perencanaan keuangan, serta orientasi seseorang terhadap tujuan finansial jangka panjang. Tujuan dari menabung adalah untuk mewujudkan kesejahteraan di masa mendatang, karena kebiasaan menabung dapat membentuk pola pikir yang lebih bijaksana dalam mengelola keuangan serta meningkatkan kedisiplinan seseorang (Fitriana et al., 2023). Oleh sebab itu, perilaku menabung menjadi salah satu indikator penting dalam menilai kualitas pengelolaan keuangan seseorang. Namun, dalam praktiknya, perilaku menabung masyarakat masih mengalami berbagai tantangan yang tercermin dari kondisi menabung masyarakat seperti pada data LPS Research Digest Desember 2024.

Perkembangan perilaku menabung masyarakat di Indonesia dapat diamati melalui Indeks Menabung Konsumen (IMK) dan Indeks Intensitas Menabung (IIM) yang diterbitkan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). IMK menggambarkan tingkat kecenderungan masyarakat untuk menabung, sedangkan IIM menunjukkan intensitas atau kebiasaan masyarakat dalam menyisihkan sebagian pendapatannya sebagai tabungan. Pergerakan kedua indeks tersebut dapat memberikan gambaran mengenai kondisi *saving behavior*

masyarakat dari waktu ke waktu. Adapun perkembangan IMK dan IIM selama tahun 2024 disajikan pada Gambar 1.1 berikut.



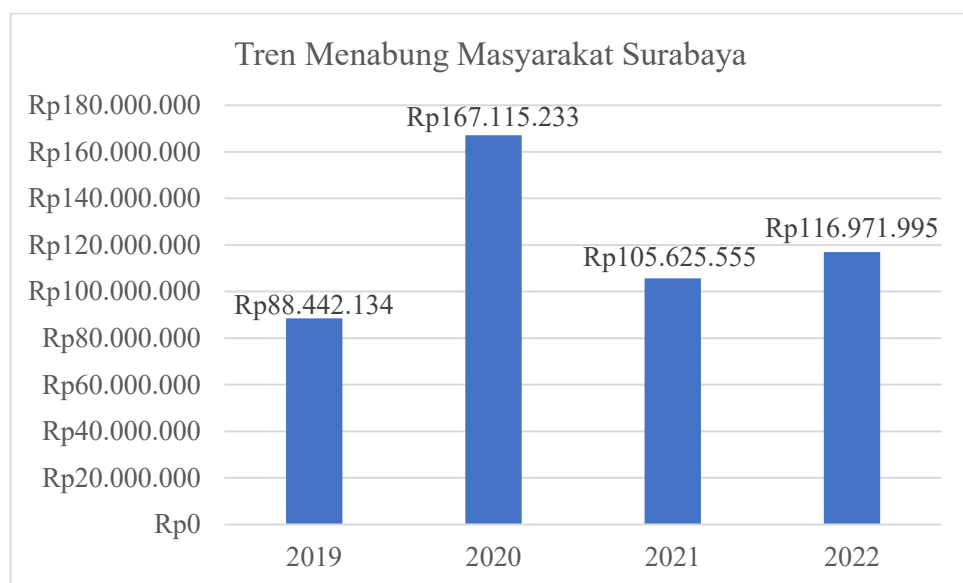
Gambar 1.1 IMK dan IIM

Sumber: Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) 2024

Dari gambar di atas, pada bulan Desember 2024, Indeks Menabung Konsumen (IMK) menunjukkan angka 79, lebih rendah dibandingkan dengan posisi Januari yang mencapai 89. Penurunan ini mengindikasikan bahwa sentimen masyarakat terhadap aktivitas menabung mengalami penurunan sepanjang tahun. Selain itu, Indeks Intensitas Menabung (IIM) juga menunjukkan penurunan, dari 81 pada Januari menjadi 72 pada bulan Desember, mengindikasikan penurunan volume dana yang disimpan. Kombinasi dari penurunan IMK dan IIM ini mengisyaratkan bahwa masyarakat tidak hanya kurang berminat untuk menabung, tetapi juga cenderung mengurangi jumlah dana yang mereka simpan.

Perilaku menabung masyarakat juga dapat tercermin dari perkembangan jumlah tabungan yang dihimpun oleh sektor perbankan. Oleh karena itu, data

tren menabung masyarakat Surabaya digunakan sebagai salah satu indikator untuk menggambarkan kondisi perilaku menabung pada wilayah penelitian. Perubahan jumlah tabungan dari tahun ke tahun memberikan informasi mengenai dinamika kebiasaan masyarakat dalam menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung. Perkembangan tren menabung masyarakat Surabaya selama periode 2019–2022 dapat dilihat pada Gambar 1.2 berikut.



Gambar 1.2 Tren Menabung Surabaya

Sumber: Dinas Komunikasi dan Informatika Kota Surabaya 2024

Data yang dirilis oleh Dinas Komunikasi dan Informatika Kota Surabaya (2024) menunjukkan bahwa jumlah tabungan masyarakat di Surabaya mengalami perubahan yang tidak stabil dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019, nilai tabungan tercatat sebesar Rp88,4 triliun, kemudian meningkat signifikan menjadi Rp167,1 triliun pada tahun 2020 atau tumbuh sebesar 88,95%. Akan tetapi, pada tahun 2021 terjadi penurunan yang cukup tajam hingga 36,79%, sehingga nilai tabungan turun menjadi Rp105,6 triliun. Selanjutnya, pada tahun

2022 jumlah tabungan kembali mengalami peningkatan sebesar 10,74% menjadi Rp117 triliun, meskipun angka tersebut masih berada di bawah capaian tertinggi pada tahun 2020. Fluktuasi ini mengindikasikan adanya perubahan pola pengelolaan keuangan masyarakat, di mana kecenderungan untuk melakukan konsumsi lebih dominan dibandingkan menyisihkan pendapatan untuk ditabung. Oleh karena itu, pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi perilaku menabung menjadi penting untuk mendukung upaya peningkatan budaya menabung dan memperkuat kondisi keuangan masyarakat.

Kondisi ini menjadi semakin mengkhawatirkan apabila dikaitkan dengan rendahnya tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia. Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022 yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan, tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia sebesar 49,68%, sedangkan tingkat inklusi keuangan mencapai 85,10%. Tingginya tingkat inklusi keuangan menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat telah memiliki akses terhadap berbagai layanan keuangan formal, termasuk produk tabungan. Namun, tingkat literasi keuangan yang masih relatif lebih rendah mengindikasikan bahwa pemahaman masyarakat dalam mengelola keuangan belum sepenuhnya optimal. Kondisi ini dapat memengaruhi perilaku menabung (*saving behavior*), karena individu yang memiliki pemahaman keuangan yang baik cenderung lebih mampu merencanakan keuangan, menyisihkan pendapatan, dan menabung secara teratur.

Permasalahan perilaku menabung menjadi semakin relevan apabila dikaji pada kelompok masyarakat di wilayah perkotaan. Kota Surabaya sebagai kota

metropolitan terbesar kedua di Indonesia memiliki tingkat aktivitas ekonomi yang sangat tinggi serta gaya hidup masyarakat yang cenderung modern dan konsumtif. Tingginya aktivitas ekonomi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Surabaya memiliki berbagai sumber pendapatan dan aktivitas keuangan yang beragam. Secara teoritis, individu yang memiliki pendapatan dan akses terhadap layanan keuangan seharusnya memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola keuangan serta menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung. Akan tetapi, kenyataannya tidak semua masyarakat mampu membentuk perilaku menabung yang baik. Berdasarkan hasil survei OCBC *Financial Fitness Index* 2025, kebiasaan menabung masyarakat Indonesia, termasuk Kota Surabaya mengalami penurunan, di mana persentase individu yang rutin menabung turun dari 92% pada tahun 2024 menjadi 89% pada tahun 2025. Penurunan tersebut terutama terjadi pada kelompok masyarakat dengan pendapatan Rp5–15 juta per bulan.

Theory of planned behavior (TPB) merupakan teori yang dikembangkan oleh Icek Ajzen pada tahun 1991 sebagai pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang diperkenalkan sebelumnya pada tahun 1967. TPB digunakan untuk menjelaskan dan memprediksi perilaku individu dengan menekankan bahwa seseorang akan mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat memengaruhi tindakannya sebelum membentuk niat untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu (Berlianti dan Suwaidi, 2023). Menurut Brahmastra dan Wikartika (2023), TPB berasumsi bahwa perilaku manusia didasarkan pada pertimbangan yang rasional dan berada dalam kendali

kesadaran individu. Namun, perilaku tidak hanya dipengaruhi oleh niat, melainkan juga oleh faktor-faktor lain yang mungkin berada di luar kendali individu. Dalam teori ini, seseorang melakukan suatu tindakan karena adanya tujuan atau keinginan tertentu. Niat untuk berperilaku dibentuk oleh tiga komponen utama, yaitu *attitude toward behavior* (sikap terhadap perilaku), *subjective norm* (norma subjektif), dan *perceived behavioral control* (persepsi kontrol perilaku).

Faktor sosial yang dinilai berpengaruh terhadap *saving behavior* adalah *peer influence* atau pengaruh teman sebaya. *Peer influence* merupakan pengaruh yang berasal dari lingkungan sosial individu, seperti teman, rekan kerja, maupun komunitas sosial, yang dapat memengaruhi pola pikir, gaya hidup, serta keputusan keuangan seseorang (Angela dan Pamungkas, 2022). Dalam kehidupan sosial masyarakat perkotaan, individu sering kali terdorong untuk mengikuti gaya hidup kelompoknya agar memperoleh penerimaan sosial. Kondisi tersebut dapat memengaruhi perilaku konsumsi maupun perilaku menabung seseorang.

Dalam kehidupan masyarakat perkotaan, lingkungan sosial memiliki peran penting dalam membentuk perilaku keuangan individu. Masyarakat yang berada dalam lingkungan sosial dengan kebiasaan finansial yang positif cenderung terdorong untuk mengelola keuangan secara lebih bijak, seperti menyusun anggaran, mengontrol pengeluaran, dan menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung. Sebaliknya, lingkungan sosial yang cenderung konsumtif dapat mendorong individu melakukan pengeluaran secara

berlebihan, misalnya mengikuti gaya hidup teman sebaya, sering berkumpul di tempat yang mahal, membeli barang bermerek, atau mengikuti tren demi memperoleh pengakuan sosial. Tekanan sosial untuk menyesuaikan diri dengan standar kelompok membuat individu bersedia menggunakan dana yang seharusnya dapat disisihkan sebagai tabungan agar tetap diterima dalam lingkungan pergaulannya (Indiarti dan Suwaidi, 2025). Penelitian yang dilakukan Sari dan Yuniningsih (2023) menyatakan bahwa *peer influence* berpengaruh terhadap *saving behavior*. Akan tetapi, hasil penelitian lain menunjukkan temuan yang berbeda. Angela dan Pamungkas (2022) menyatakan bahwa *peer influence* tidak berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*.

Selain faktor sosial, faktor internal berupa *self-control* juga menjadi determinan penting dalam pembentukan *saving behavior* pada masyarakat. Dalam konteks keuangan, *self-control* tercermin dari kemampuan individu dalam mengelola pendapatan, mengontrol pengeluaran, membatasi perilaku konsumtif, serta konsisten menyisihkan sebagian dana yang dimiliki untuk ditabung. Individu dengan tingkat *self-control* yang tinggi umumnya lebih mampu membuat keputusan keuangan yang rasional, seperti memprioritaskan kebutuhan dibandingkan keinginan, menghindari pembelian impulsif, dan mempertimbangkan kondisi keuangan jangka panjang sebelum melakukan pengeluaran. Sebaliknya, individu dengan *self-control* yang rendah cenderung lebih mudah tergoda oleh gaya hidup konsumtif, diskon, maupun tuntutan gaya hidup di lingkungan kerja.

Self-control merupakan kemampuan individu untuk memahami kondisi diri dan lingkungan, serta mengendalikan perilakunya agar sesuai dengan keadaan atau situasi yang dihadapi (Dwipa dan Yuniningsih, 2022). Oleh karena itu, individu yang memiliki *self-control* yang baik cenderung lebih mampu menjaga kestabilan keuangan dan meningkatkan *saving behavior* melalui kebiasaan menabung yang lebih konsisten. Menurut Anastasya dan Pamungkas (2023), *Self-control* merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan emosi dan dorongan keinginan, serta mempertimbangkan terlebih dahulu setiap keputusan sebelum melakukan pembelian agar pengeluaran tetap terkendali dan tidak berlebihan.

Penelitian Saputri et al. (2024) menemukan bahwa *self-control* berpengaruh secara signifikan terhadap *saving behavior*. Namun demikian, Christanto et al. (2022) menemukan bahwa *self-control* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap *saving behavior*. Ketidakkonsistenan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa terdapat kemungkinan adanya variabel lain yang menjembatani hubungan antara *self-control* dan *saving behavior*. Dengan kata lain, *self-control* tidak selalu secara langsung mendorong seseorang untuk menabung, melainkan terlebih dahulu membentuk niat menabung sebelum akhirnya diwujudkan dalam perilaku nyata.

Dalam penelitian ini, *saving intentions* diposisikan sebagai variabel mediasi yang berperan menjembatani pengaruh variabel independen terhadap *saving behavior*. *Saving intentions* merupakan dorongan atau kemauan individu untuk menyisihkan sebagian pendapatannya guna disimpan sebagai persiapan

kebutuhan di masa mendatang (Riyanto dan Widyakto, 2021). Sebagai variabel mediasi, *saving intentions* menjelaskan bagaimana pengaruh faktor-faktor seperti *peer influence* dan *self-control* dapat mendorong terbentuknya perilaku menabung. Individu yang memiliki niat menabung yang kuat cenderung lebih konsisten dalam melakukan aktivitas menabung dibandingkan individu yang tidak memiliki tujuan finansial yang jelas. Hal ini menunjukkan bahwa niat menabung menjadi tahapan psikologis yang mendahului terbentuknya perilaku aktual, sehingga semakin tinggi *saving intentions* yang dimiliki seseorang, maka semakin besar pula kemungkinan individu tersebut menerapkan *saving behavior* secara nyata.

Penggunaan *saving intentions* sebagai variabel mediasi didukung oleh *Theory of planned behavior* (TPB) yang dikemukakan oleh Icek Ajzen. Teori tersebut menjelaskan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh niat untuk melakukan perilaku tersebut, sedangkan niat dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan *perceived behavioral control*. Dalam konteks penelitian ini, *peer influence* merepresentasikan norma subjektif yang berasal dari lingkungan sosial, sedangkan *self-control* merepresentasikan *perceived behavioral control* yang dimiliki individu. Kedua faktor tersebut diyakini memengaruhi *saving behavior* melalui pembentukan *saving intentions* terlebih dahulu.

Penelitian terdahulu juga mendukung pentingnya penggunaan variabel mediasi dalam menjelaskan perilaku menabung. Isa dan Kim (2024) menemukan bahwa pengaruh *Peer influence* terhadap *saving behavior* dapat dijelaskan melalui variabel mediasi tertentu. Selain itu, penelitian Christianto

dan Asandimitra (2023) menunjukkan bahwa *saving intention* terbukti mampu memediasi hubungan antara faktor psikologis dengan *saving behavior* pada generasi milenial di Surabaya. Temuan tersebut memperkuat dugaan bahwa *saving intention* memiliki peran penting dalam menjelaskan bagaimana *peer influence* dan *self-control* dapat memengaruhi *saving behavior*.

Meskipun penelitian mengenai *saving behavior* telah banyak dilakukan, sebagian besar penelitian sebelumnya masih berfokus pada mahasiswa sebagai objek penelitian. Padahal, masyarakat memiliki karakteristik yang lebih beragam dibandingkan mahasiswa, baik dari segi usia, tingkat pendapatan, tanggung jawab finansial, maupun pola konsumsi. Masyarakat di wilayah perkotaan seperti Surabaya Timur juga menghadapi berbagai tantangan keuangan akibat perkembangan gaya hidup modern, kemudahan akses konsumsi, serta pengaruh lingkungan sosial yang semakin kuat. Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan konflik antara kebutuhan konsumsi saat ini dan kebutuhan menabung untuk masa depan. Oleh karena itu, penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur menjadi penting untuk dilakukan.

Berdasarkan uraian tersebut, masih terdapat *research gap* berupa inkonsistensi hasil penelitian mengenai pengaruh *peer influence* dan *self-control* terhadap *saving behavior*, serta masih terbatasnya penelitian yang menggunakan *saving intentions* sebagai variabel mediasi pada masyarakat di Surabaya Timur. Oleh sebab itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis

pengaruh *peer influence* dan *self-control* terhadap *saving behavior* dengan *saving intentions* sebagai variabel mediasi pada masyarakat di Surabaya Timur.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka dapat dirumuskan masalah pokok dalam penelitian sebagai berikut:

1. Apakah *peer influence* berpengaruh terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur?
2. Apakah *self-control* berpengaruh terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur?
3. Apakah *saving intention* memediasi *peer influence* terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur?
4. Apakah *saving intention* memediasi *self-control* terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini berdasarkan pada latar belakang dan permasalahan yang dikemukakan diatas adalah

1. Untuk mengetahui pengaruh *peer influence* terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur.
2. Untuk mengetahui pengaruh *self-control* terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur.
3. Untuk mengetahui apakah *saving intention* memediasi *peer influence* terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya, Timur.

4. Untuk mengetahui *saving intention* memediasi *self-control* terhadap *saving behavior* pada masyarakat di Surabaya Timur.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan mengenai Pengaruh *Peer influence* dan *Self-control* terhadap *Saving behavior* dengan *Saving intentions* Sebagai Variabel Mediasi pada Masyarakat di Surabaya Timur
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan sebagai acuan bagi peneliti lanjutan terutama dalam pembahasan tentang *saving behavior*