

**PERAN SOSIALISASI KEUANGAN DAN FAKTOR PSIKOLOGIS
DALAM MEMBENTUK PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN
PRIBADI DI KALANGAN PROFESIONAL MUDA**

SKRIPSI



Ditulis oleh:

Nama : Eka Sri Wahyuni
Nomor Mahasiswa : 21311032
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2025

**PERAN SOSIALISASI KEUANGAN DAN FAKTOR PSIKOLOGIS
DALAM MEMBENTUK PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN
PRIBADI DI KALANGAN PROFESIONAL MUDA**

SKRIPSI



Ditulis oleh:

Nama : Eka Sri Wahyuni
Nomor Mahasiswa : 21311032
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2025**

**PERAN SOSIALISASI KEUANGAN DAN FAKTOR PSIKOLOGIS
DALAM MEMBENTUK PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN
PRIBADI DI KALANGAN PROFESIONAL MUDA**

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar
sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika,
Universitas Islam Indonesia



Ditulis oleh:

Nama : Eka Sri Wahyuni
Nomor Mahasiswa : 21311032
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 23 September 2025

Penulis,



Eka Sri Wahyuni

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

PERAN SOSIALISASI KEUANGAN DAN FAKTOR PSIKOLOGIS DALAM MEMBENTUK PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN PRIBADI DI KALANGAN PROFESIONAL MUDA

Nama : Eka Sri Wahyuni
Nomor Mahasiswa : 21311032
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Keuangan

Yogyakarta, 22 September 2025

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Katiya Nahda, S.E., M.Sc.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

**PERAN SOSIALISASI KEUANGAN DAN FAKTOR PSIKOLOGIS
DALAM MEMBENTUK PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN
PRIBADI DI KALANGAN PROFESIONAL MUDA**

Disusun oleh : Eka Sri Wahyuni
Nomor Mahasiswa : 21311032

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan lulus hari
ini, tanggal: Rabu 01 Oktober 2025

Pembimbing TA : Katiya Nahda, S.E., M.Sc.
Penguji : Sri Mulyati, Dra., M.Si.

Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan teruntuk

Ayah dan Ibu tercinta,

Subardi dan **Nurmila**—dua pribadi luar biasa yang selalu menguatkan langkah dan mengalirkan doa serta cinta tanpa batas, menjadi sumber cahaya dan inspirasi di setiap perjalanan hidup penulis.

Adik-adik yang saya sayangi,

Dwi Ayu Arini dan **Alfarizki Sulton Annawawi**, yang selalu menjadi penyemangat dengan tawa riang dan dukungan tiada henti sepanjang perjalanan penulis.

Diri saya,

Eka Sri Wahyuni

Selaku penulis yang tetap bertahan dan tekun melangkah dalam setiap proses, berani menghadapi keraguan, dan akhirnya menyelesaikan perjalanan ini dengan sepenuh hati.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan penuh rasa syukur dan penuh penghargaan atas limpahan karunia Allah SWT, penulis persembahkan karya berjudul **“Peran Sosialisasi Keuangan dan Faktor Psikologis dalam Membentuk Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi di Kalangan Profesional Muda”** guna memenuhi tugas akhir sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Program Studi S1 Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Semoga shalawat dan salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga beliau, serta para sahabat yang membangun tradisi ilmu dan kepedulian.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa capaian yang diraih tidak lepas dari kehadiran, dukungan, serta bantuan berbagai pihak yang telah memberikan motivasi, bimbingan, dan doa. Maka dari itu, penulis ingin menyampaikan apresiasi setulusnya kepada:

1. **Allah SWT**, yang senantiasa menganugerahkan kelapangan, kesehatan, serta kemudahan sepanjang perjalanan studi hingga detik keberhasilan ini. Atas karunia-Nya, penulis dapat menapaki proses panjang ini hingga berbuah pada pencapaian yang membanggakan.
2. Kedua orang tua penulis, Bapak **Subardi** dan Ibu **Nurmila**, dua insan luar biasa yang telah memperkenalkan UII. Terima kasih telah menjadi sumber semangat terbesar di setiap langkah penulis, pilar kokoh dalam setiap suka maupun duka, serta tak pernah lelah merangkai doa-doa terbaik untuk

keberhasilan penulis. Setiap pengorbanan, kasih sayang, dan dukungan yang tiada putus, dari Bapak dan Ibu adalah cahaya yang menuntun penulis menjalani perjalanan ini. Semoga setiap tetes keringat dan cinta yang tercurah menjadi ladang pahala serta kebahagiaan yang tiada habisnya. Skripsi ini adalah persembahan untuk Ayah dan Ibu, sebagai wujud kecil dari betapa besar cinta penulis dan rasa terima kasih penulis yang tidak terhingga.

3. Adik-adik tersayang, **Dwi Ayu Arini dan Alfarizki Sulton Annawawi**, sumber keceriaan penulis yang berhasil mengundang senyum dan menumbuhkan semangat penulis.
4. **Ibu Katiya Nahda, S.E., M.Sc.**, dosen pembimbing yang sejak awal perkuliahan telah menjadi sosok inspirasi penulis, kini menjadi pendamping akademik luar biasa yang tiada henti menyalurkan dorongan, motivasi, dan waktunya untuk membimbing penulis.
5. **Tri Heksa Mauladi**, seseorang yang setia melangkah bersama penulis sejak awal perkuliahan. Terima kasih atas dukungan tanpa pamrih yang terangkai dalam setiap perhatian, doa, dan bantuan—baik berupa materi maupun ketulusan hati— yang selalu menjadi sumber kekuatan. Ketulusan dan kebersamaan yang terpahat sepanjang waktu ini adalah anugerah terindah, yang akan selalu penulis kenang sebagai pelengkap kisah dalam lembar kehidupan.
6. **Agnifa Isna, Hafizah, S.M.**, sahabat sekaligus mentor yang tidak pernah lelah meniupkan semangat di setiap rintangan dan kebahagiaan dalam perjalanan penulis ini. Hadirnya menjadi pelita, mendampingi penulis menapaki suka dan

duka, selalu menawarkan bahu serta nasehat terbaik di setiap langkah. Terima kasih atas ketulusan dan kehangatan yang tumpah, menjadikan setiap proses penuh makna dan semakin berarti sampai akhirnya karya ini mampu terselesaikan.

7. Keluarga Teater Karang 2018: **Arya, Diki, Dimas, Fatwa, Luthfi, Riris, Septian**, yang selalu menghadirkan warna, kisah, dan persahabatan sejak masa SMA hingga kini.
8. **Devi Rizkiyaningsih**, sahabat sejak di bangku SD, yang tidak pernah surut dalam menjadi sumber semangat hingga saat ini.
9. **Alifa, Ivana, dan Ulya**, rekan seperjuangan sejak SMA, yang terus setia menemani penulis melintasi perjalanan panjang studi.
10. **Adinda Pujakusuma dan Wirayuda Tamaam Setyo Aji**, sahabat yang senantiasa berbagi dukungan dan kebaikan mulai masa ospek hingga masa akhir perkuliahan.
11. Rekan Asisten Lab Manajemen FBE UII: **Bapak Baziedy Aditya Darmawan, S.E., M.M., Ibu Nabila Kharimah Vedy, S.I.A., M.S.M., Afra, Aini, Anke, Cita, Dhandi, Dinda, Nessa, dan Yofie**, yang menjadi kawan berdiskusi dan mengisi hari-hari penyusunan skripsi ini dengan kebersamaan bermakna.
12. **Welldone Team**: Aini, Dinda, Ilham, dan Ridwan, tim lomba yang membuka gerbang pengalaman penulis pertama kali di tengah-tengah perjuangan tugas akhir.
13. **Aya, Ifa, Mira, dan Vitri**, sahabat seperjuangan di bangku kuliah yang selalu hadir memberi dukungan dan bantuan tulus.

14. **Keluarga besar KKN 69 Unit 100**, Padukuhan Bintaos, Sidoharjo, Tepus, Gunungkidul, yang telah memberikan pelajaran indah tentang arti kekeluargaan, kebersamaan, dan makna sebuah kesederhanaan yang hangat
15. **HMJM MC FBE UII** periode 2021/2022 dan 2022/2023, **SEMATA** periode 2023, **MANIFEST** periode 2023—terutama *Fundraising Division*, dan **MAGNIFICENT** periode 2023, yang telah menjadi sahabat, ruang bertukar inspirasi, yang menghadirkan pengalaman berorganisasi dan memperluas pandangan tentang pentingnya kerja sama serta solidaritas.
16. **Teman-teman konsentrasi keuangan** yang telah menjadi sahabat, ruang bertukar inspirasi, dan penguat langkah selama perjalanan akademik.
17. **Seluruh dosen dan staf FBE UII**, yang dengan sepenuh hati membagikan pengetahuan, wawasan, dan motivasi di sepanjang masa studi.
18. **Seluruh responden** yang telah meluangkan waktu dan berpartisipasi dalam penelitian ini, terima kasih atas kebaikan dan kontribusi yang memungkinkan tersusunnya karya ini secara lancer.
19. **Semua keluarga besar, sahabat, dan teman** yang tidak dapat disebutkan satu per satu; atas semangat, motivasi, doa, dan bantuan yang selalu mengalir selama perjalanan panjang ini.
20. Terakhir, terima kasih kepada diri penulis sendiri, **Eka Sri Wahyuni**, yang tidak pernah lelah berjalan setapak demi setapak dalam lorong panjang bernama perjuangan ini—meski keraguan dan kelelahan kerap singgah, tetap tegar melangkah menuju cahaya harapan. Di setiap gelap dan sunyi, penulis tidak sekedar bertahan, tetapi juga memilih percaya pada proses meski hasil

belum tentu seperti impian. Keberanian penulis menolak tunduk pada ketakutan adalah keberhasilan paling indah; sebab berani melangkah, mencoba, dan akhirnya menuntaskan apa yang sudah dimulai adalah kemenangan tersendiri. Semoga perjuangan, kegagalan, dan kejujuran pada setiap rasa menjadi batu pijakan untuk menjadi manusia yang lebih kuat, utuh, dan penuh makna.

Penulis sepenuhnya menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Atas dasar itu, segala masukan maupun kritik yang membangun sangat diharapkan agar penelitian di masa mendatang dapat menjadi lebih baik. Terima kasih penulis sampaikan kepada seluruh pihak atas segala dukungan yang diberikan; semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan berkontribusi bagi pengembangan ilmu manajemen keuangan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 21 September 2025

Penulis,

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping loops and vertical strokes, representing the name Eka Sri Wahyuni.

Eka Sri Wahyuni

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN SKRIPSI	i
HALAMAN JUDUL SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
BERITA ACARA TUGAS AKHIR.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
ABSTRAK	xix
ABSTRACT.....	xx
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	8
1.4 Tujuan Penelitian	9
1.5 Kontribusi Penelitian	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Perilaku Keuangan	12
2.1.2 Sosialisasi Keuangan dan Perilaku Keuangan	19
2.1.3 Karakteristik Psikologis dan Perilaku Keuangan	25
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu	35

2.3	Pengembangan Hipotesis.....	38
2.2.1	Pengaruh Karakteristik Psikologis pada Perilaku Keuangan Pribadi 38	
2.2.2	Pengaruh Sosialisasi Keuangan pada Perilaku Keuangan Pribadi ..	42
2.2.3	Peran Mediasi Karakteristik Psikologis dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi	43
2.2.4	Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Karakteristik Psikologis dan Perilaku Keuangan Pribadi	46
2.2.5	Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi	47
BAB III METODE PENELITIAN		49
3.1	Desain Penelitian.....	49
3.2	Populasi dan Sampel	50
3.3	Definisi Operasional dan Variabel Penelitian	50
3.3.1	Perilaku Keuangan	50
3.3.2	Sosialisasi Keuangan.....	52
3.3.3	Karakteristik Psikologis	54
3.3.4	Literasi Keuangan.....	58
3.4	Instrumen Pengumpulan Data	64
3.5	Teknis Analisis Data	64
3.5.1	Metode SEM.....	64
3.5.2	Partial Least Squares (PLS)	65
3.5.3	Evaluasi Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>).....	66
3.5.4	Evaluasi Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	69
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		73
4.1	Klasifikasi Responden	73

4.1.1	Klasifikasi Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	73
4.1.2	Klasifikasi Responden berdasarkan Status Perkawinan.....	73
4.1.3	Klasifikasi Responden berdasarkan Rata-rata Pendapatan per Bulan	74
4.1.4	Klasifikasi Responden berdasarkan Profesi.....	75
4.1.5	Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir	77
4.1.6	Karakteristik Responden berdasarkan Jumlah Tanggungan Finansial	78
4.2	Pengujian Model Pengukuran (Outer Model)	79
4.2.1	Hasil Uji Validitas	79
4.2.2	Hasil Uji Reliabilitas	88
4.3	Pengujian Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	89
4.3.1	Hasil Uji Kolinearitas.....	89
4.3.2	Hasil Uji Koefisien Jalur (<i>Path Coefficients/p</i>)	90
4.3.3	Hasil Uji Koefisien Determinasi (<i>R-Square/R²</i>).....	98
4.3.4	Hasil Uji Effect Size (<i>f²</i>)	99
4.3.5	Hasil Uji Goodness of Fit (<i>Q-Square</i>).....	100
4.4	Pembahasan	102
4.4.1	Pengaruh Karakteristik Psikologis pada Perilaku Keuangan Pribadi	102
4.4.2	Pengaruh Sosialisasi Keuangan pada Perilaku Keuangan Pribadi	107
4.4.3	Peran Mediasi Karakteristik Psikologis dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi	111
4.4.4	Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Karakteristik Psikologis dan Perilaku Keuangan Pribadi	116

4.4.5 Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi	118
BAB V PENUTUP	124
5.1 Kesimpulan.....	124
5.2 Manfaat dan Implikasi Penelitian.....	125
5.3 Keterbatasan Penelitian	127
5.4 Saran	128
DAFTAR PUSTAKA.....	130
LAMPIRAN	154

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu.....	35
Tabel 3.1. Indikator Perilaku Keuangan	51
Tabel 3.2. Indikator Sosialisasi Keuangan	53
Tabel 3.3. Indikator Karakteristik Psikologis	56
Tabel 3.4. Indikator Literasi Keuangan	60
Tabel 3.5. Kategori Nilai CA dan CR.....	68
Tabel 3.6. Kategori Nilai VIF	69
Tabel 3.7. Kategori Nilai R^2	71
Tabel 3.8. Kategori Nilai f^2	71
Tabel 4.1. Klasifikasi Jenis Kelamin	73
Tabel 4.2. Klasifikasi Status Perkawinan	74
Tabel 4.3. Klasifikasi Rata-rata Pendapatan per Bulan	75
Tabel 4.4. Klasifikasi Profesi	76
Tabel 4.5. Klasifikasi Pendidikan Terakhir	78
Tabel 4.6. Klasifikasi Jumlah Tanggungan Finansial	78
Tabel 4.7. Hasil <i>Outer Loading</i>	80
Tabel 4.8. Hasil <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	84
Tabel 4.9. Hasil <i>Fornell-Larcker</i>	86
Tabel 4.10. Hasil <i>Heteroit-Monotrait Ratio (HTMT)</i>	87
Tabel 4.11. Hasil Uji Reliabilitas.....	88
Tabel 4.12. Hasil Uji Kolinearitas	89
Tabel 4.13. Hasil Uji Koefisien Jalur.....	91
Tabel 4.14. Hasil Uji <i>R-Square</i>	98
Tabel 4.15. Hasil Uji <i>Effect Size (f^2)</i>	99

Tabel 4.16. Hasil <i>Goodness of Fit (Q-Square)</i>.....	101
---	------------

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Hasil <i>PLS Algorithm</i>.....	84
Gambar 4.2. Hasil <i>Bootstrapping</i>	98

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji peran sosialisasi keuangan dan faktor psikologis dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda usia 25-40 tahun. Dengan pendekatan kuantitatif menggunakan metode survei menggunakan kuesioner dan analisis PLS-SEM, penelitian menguji pengaruh karakteristik psikologis seperti *financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, *procrastination*, dan *attitude towards money*, serta sosialisasi keuangan melalui *parental direct teaching*, *peers & media* terhadap perilaku keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap positif terhadap uang, sosialisasi keuangan dari orang, serta pengaruh teman sebaya dan media memiliki pengaruh signifikan langsung terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Sebaliknya, faktor psikologis lainnya dan literasi keuangan tidak berperan sebagai mediator yang signifikan dalam hubungan tersebut. Temuan ini menegaskan pentingnya integrasi sosialisasi keuangan dan pembentukan sikap keuangan yang positif sebagai kunci pembentukan perilaku keuangan sehat pada profesional muda, serta memberikan implikasi bagi pengembangan program edukasi dan kebijakan literasi keuangan yang lebih efektif dan menyeluruh.

Kata Kunci: *financial management behavior, financial socialization, psychological factors, financial literacy, young professionals*

ABSTRACT

This study examines the role of financial socialization and psychological factors in shaping personal financial management behavior among young professionals aged 25-40 years. Using a quantitative approach with survey method using a questionnaire and PLS-SEM analysis, the research tests the influence of psychological characteristics such as financial self-efficacy, financial risk tolerance, external locus of control, procrastination, and attitude towards money, as well as financial socialization through parental direct teaching, peers & media, on financial management behavior. The research results show that positive attitude towards money, financial socialization from parents, and the influence of peers and media have a significant direct impact on financial management behavior. Conversely, other psychological factors and financial literacy do not play a significant mediating role in these relationships. These findings emphasize the importance of integrating financial socialization and fostering positive attitudes towards money as keys to forming healthy financial behaviors among young professionals, providing implications for the development of more effective and comprehensive financial education programs and policies.

Keywords: *financial management behavior, financial socialization, psychological factors, financial literacy, young professionals*

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan ekonomi global dan domestik yang semakin pesat, keberadaan profesional muda dalam pasar kerja kini menjadi semakin signifikan. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa pada Februari 2025, sebanyak 3,59 juta penduduk baru—mayoritas di antaranya adalah generasi muda—terserap ke dunia kerja dari total penambahan angkatan kerja sebesar 3,67 juta orang, atau sekitar 98% (Zhafira, 2025). Angka ini tidak hanya menunjukkan peningkatan jumlah tenaga kerja muda, tetapi juga menunjukkan perluasan pemerataan serapan tenaga kerja ke berbagai sektor. Selain itu, World Economic Forum (2025) menyoroti bahwa profesional muda membawa perspektif kritis, keterampilan teknologi, dan kemampuan adaptasi yang tinggi, yang sangat dibutuhkan perusahaan untuk menghadapi perubahan pasar dan tantangan global.

Beberapa studi menjelaskan bahwa pekerja usia produktif, termasuk kelompok usia 25-40 tahun memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan output dan produktivitas perusahaan. Morsel (2024) menunjukkan bahwa kelompok profesional muda, yang umumnya berusia antara 25 hingga 40 tahun, merupakan segmen penting dalam perekonomian karena mereka tidak hanya menjadi konsumen, tetapi juga penggerak

produktivitas ekonomi. Peran mereka semakin krusial dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, baik melalui kontribusi tenaga kerja, inovasi, maupun konsumsi barang dan jasa. Namun, di balik peran strategis tersebut, kelompok profesional muda dihadapkan pada tantangan nyata dalam mengelola keuangan pribadi di tengah dinamika ekonomi yang semakin kompleks.

Meskipun memiliki penghasilan tetap dan kestabilan pekerjaan, banyak dari mereka yang menghadapi tantangan besar dalam mengelola keuangan pribadi mereka dengan bijak. Kondisi ini tercermin dari berbagai fenomena yang terjadi, seperti meningkatnya tingkat konsumsi impulsif, tingginya beban utang konsumtif, serta rendahnya tingkat tabungan dari investasi jangka panjang di kalangan profesional muda.

Perilaku konsumsi impulsif banyak dipicu oleh kemudahan akses teknologi, promosi agresif di media sosial. Terdapat beberapa survei dan studi yang memperlihatkan fakta menarik terkait konsumsi impulsif kalangan anak muda. Survei dari (Luz, 2025) menyimpulkan bahwa 66% generasi Z yang secara demografis tumpang tindih dengan kelompok profesional muda mengaku pernah melakukan pembelian impulsif karena terpengaruh tren atau iklan di media sosial. Survei lain dari Nisa & Haryono (2022) mengindikasikan bahwa 52% dari generasi Z dan 49% millennial mengaku telah melakukan pembelian impulsif sebagai respons terhadap kecemasan dan stress. Hal ini diperkuat oleh fakta bahwa pada tahun 2023, sebanyak 72% pengguna media sosial usia 18-34 tahun terpengaruh konten

influencer dalam membuat keputusan pembelian, bahkan tanpa kebutuhan mendesak (Kompasiana, 2024).

Dari sisi utang konsumtif, berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan OJK (2024), penggunaan layanan *pay later* di Indonesia terus meningkat secara signifikan, dengan sebagian besar penggunanya berasal dari kelompok usia muda. Hasil survei kolaborasi Kredivo bersama Katadata (2024) menunjukkan pengguna *pay later* dalam negeri didominasi oleh generasi milenial dan gen Z. Sekitar 43,9% pengguna *Pay later* berasal dari generasi milenial (26-35 tahun), 26,5% dari generasi Z (18-25 tahun), dan 21,3% dari kelompok usia 36-45 tahun, dengan peningkatan konsisten dari 18,9% pada 2021 menjadi 20,6% pada 2022. Studi QM Financial (2024) menyoroti bahwa beban utang konsumtif yang tinggi dapat menghambat pencapaian kebebasan finansial, bahkan menyebabkan kegagalan dalam menyiapkan dana darurat maupun investasi masa depan.

Laporan dari berbagai penelitian menyampaikan bahwa keputusan keuangan yang kurang tepat pada masa muda dapat mengakibatkan kesulitan finansial di masa depan, seperti kesulitan dalam memenuhi kebutuhan jangka panjang, dan kesulitan dalam mengelola utang hingga kurangnya tabungan pensiun yang memadai (Harvey and Urban, 2022; Kassandra Martinchek, 2024). Kondisi ini diperkuat oleh temuan Goyal, Kumar, dan Hoffmann (2023) bahwa perilaku pengelolaan keuangan pribadi profesional muda sangat dipengaruhi oleh sosialisasi keuangan dan karakteristik psikologis, seperti *self-efficacy* keuangan dan sikap terhadap

uang, selain faktor literasi keuangan. Hal ini menjadi perhatian serius, mengingat masa produktif profesional muda seharusnya menjadi momentum untuk membangun pondasi keuangan yang kuat demi kesejahteraan di masa mendatang.

Fenomena pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda memang tidak dapat dijelaskan hanya dari besaran pendapatan atau kestabilan pekerjaan semata. Berbagai studi terdahulu mengungkapkan bahwa perilaku pengelolaan keuangan sangat dipengaruhi oleh kemampuan individu dalam merencanakan keuangan, mengendalikan dorongan konsumtif, serta memahami risiko dan manfaat investasi (Baucells dan Belleza, 2016). Kemampuan membuat perencanaan keuangan yang matang dan disiplin dalam pengelolaan anggaran terbukti mampu meningkatkan ketahanan finansial dan menurunkan risiko terjerat utang konsumtif (Goyal *et al.*, 2023).

Dengan demikian, selain faktor internal seperti kemampuan merencanakan keuangan dan disiplin anggaran, faktor eksternal juga memainkan peranan penting dalam membentuk perilaku keuangan individu. Lebih jauh, proses sosialisasi keuangan sejak dini, baik melalui keluarga, lingkungan sosial, maupun media, sangat berperan dalam membentuk pola pikir dan perilaku keuangan individu. Sosialisasi ini mencakup pembelajaran nilai-nilai, kebiasaan, serta paparan media massa. Shim *et al.* (2010) dan Nekkanti *et al.* (2024) mengungkapkan bahwa pengalaman sosialisasi keuangan di masa muda berpengaruh signifikan terhadap

perilaku keuangan di masa dewasa, terutama dalam hal pengambilan keputusan keuangan, pengelolaan keuangan, pengelolaan utang, dan investasi. Penelitian lain juga menegaskan bahwa keterlibatan orang tua dalam pendidikan keuangan anak dapat meningkatkan sikap dan perilaku keuangan melalui peningkatan *self-esteem* dan kepercayaan diri anak (Ghafoor and Akhtar, 2024).

Pada persoalan literasi keuangan, banyak yang telah lama mengakui hal tersebut sebagai faktor kunci dalam mendorong perilaku pengelolaan keuangan yang sehat. Penelitian sebelumnya banyak menyoroti pentingnya literasi keuangan, namun hasilnya belum konsisten dan seringkali tidak cukup untuk menjelaskan variasi perilaku pengelolaan keuangan pribadi di antara profesional muda (Sajuyigbe *et al.*, 2024). Kajian dari Rahmawati *et al.* (2024) mengonfirmasi bahwa sosialisasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap literasi keuangan, yang kemudian berdampak positif pada kesejahteraan keuangan individu. Dalam temuan penelitian Antoni dan Saayman (2021) dijelaskan bahwa mekanisme sosialisasi keuangan, seperti pengajaran orang tua, model perilaku, dan komunikasi dengan rekan kerja, secara signifikan meningkatkan tingkat literasi keuangan profesional muda. Hal ini menandakan bahwa literasi keuangan saja belum cukup untuk memahami secara komprehensif bagaimana individu, khususnya profesional muda, mengambil keputusan dan mengelola keuangan pribadinya.

Selain sosialisasi keuangan dan literasi keuangan, karakteristik psikologis seperti *self-control*, sikap terhadap uang (*attitude towards money*), *locus of control*, dan kecenderungan menunda (*procrastination*) terbukti memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan, baik secara langsung maupun sebagai mediator antara sosialisasi keuangan dan perilaku keuangan. Individu dengan *self-efficacy* keuangan yang tinggi cenderung lebih percaya diri dalam mengambil keputusan keuangan dan lebih mampu mengelola risiko (Xiao & Porto, 2017). Manfrè (2016) menemukan bahwa sosialisasi keuangan dan keterampilan *self-control* berasosiasi positif dengan kebiasaan menabung, sedangkan penelitian Fawziah *et al.* (2023) menunjukkan bahwa *locus of control* eksternal dan kecenderungan menunda berasosiasi negatif dengan perilaku keuangan yang sehat. Dengan demikian, integrasi antara faktor sosial dan psikologis menjadi penting untuk dipahami secara komprehensif dalam memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan profesional muda.

Namun demikian, meskipun berbagai penelitian telah menyoroti pentingnya literasi keuangan, sosialisasi keuangan, dan karakteristik psikologis dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan profesional muda, sebagian besar studi masih memfokuskan analisisnya secara parsial dan terpisah. Penelitian-penelitian terdahulu cenderung hanya meneliti pengaruh satu atau dua faktor saja, misalnya hanya literasi keuangan atau hanya sosialisasi keuangan, tanpa mengintegrasikan peran karakteristik psikologis sebagai mediator maupun moderator dalam hubungan tersebut.

Selain itu, sebagian besar kajian masih terbatas pada konteks mahasiswa, remaja, atau generasi Z, sementara kajian yang secara spesifik meneliti kelompok muda usia 25-40 tahun di Indonesia masih sangat terbatas.

Kelompok profesional muda justru menghadapi tantangan keuangan yang berbeda dan lebih kompleks, seperti tekanan gaya hidup, tuntutan sosial, serta kemudahan akses kredit dan investasi digital (Aziatin, 2023). Kurangnya penelitian yang mengkaji secara komprehensif pengaruh langsung dan tidak langsung antara sosialisasi keuangan, karakteristik psikologis, dan perilaku pengelolaan keuangan pada kelompok profesional muda menimbulkan kesenjangan pengetahuan (*research gap*) dalam literatur. Dengan demikian, penelitian ini menjadi penting untuk mengisi kekosongan tersebut dengan mengkaji secara simultan peran sosialisasi keuangan, literasi keuangan, dan karakteristik psikologis terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi pada profesional muda usia 25-40 tahun, sehingga dapat memberikan kontribusi teoritis dan praktis yang lebih relevan dalam pengembangan intervensi dan kebijakan literasi keuangan di Indonesia.

Dengan pemahaman ini, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan kontribusi dalam merancang kebijakan atau program edukasi yang lebih efektif bagi profesional muda dalam meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola keuangan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat membantu profesional muda untuk lebih memahami pentingnya literasi keuangan yang baik, serta bagaimana faktor psikologis mereka

dapat memengaruhi keputusan keuangan sehari-hari. Temuan-temuan dari penelitian ini juga dapat digunakan sebagai dasar untuk pengembangan materi edukasi finansial yang lebih spesifik dan relevan dengan kebutuhan serta tantangan yang dihadapi oleh kelompok profesional muda.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, terdapat beberapa permasalahan yang teridentifikasi, yang menjadi dasar mengapa penelitian ini dianggap penting untuk dilakukan. Berikut identifikasi permasalahan tersebut.

1. Masih terbatasnya penelitian yang menyelidiki efek langsung dan tidak langsung dari sosialisasi keuangan dan karakteristik psikologis terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi pada profesional muda.
2. Masih kurangnya persiapan keuangan yang efektif dan peningkatan utang di kalangan profesional muda, yang dapat dikurangi dengan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang memengaruhi perilaku keuangan mereka, seperti sikap, efikasi diri, pengaruh sosial, dan paparan media.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Dari permasalahan-permasalahan yang telah diidentifikasi di atas, maka pertanyaan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

1. Bagaimana karakteristik psikologis (seperti sikap terhadap uang, efikasi diri finansial, toleransi risiko finansial, *locus of control external*, dan prokrastinasi) memengaruhi perilaku manajemen keuangan pribadi pada profesional muda?

2. Apakah sosialisasi keuangan, melalui ajaran langsung orang tua dan pengaruh dari teman sebaya serta media, berperan dalam membentuk perilaku manajemen keuangan pribadi?
3. Bagaimana karakteristik psikologis memediasi hubungan antara sosialisasi keuangan dan perilaku manajemen keuangan pribadi?
4. Bagaimana literasi keuangan memediasi hubungan antara karakteristik psikologis dan perilaku manajemen keuangan pribadi, serta antara sosialisasi keuangan dan perilaku manajemen keuangan pribadi?

1.4 Tujuan Penelitian

Mengacu pada pertanyaan penelitian yang telah disebutkan, maka penelitian ini secara khusus difokuskan untuk:

1. Menganalisis pengaruh karakteristik psikologis (seperti sikap terhadap uang, efikasi diri finansial, toleransi risiko finansial, *locus of control external*, dan prokrastinasi) terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi pada profesional muda.
2. Mengidentifikasi peran sosialisasi keuangan yang diperoleh melalui ajaran langsung orang tua, teman sebaya, dan media dalam membentuk perilaku manajemen keuangan pribadi profesional muda.
3. Menguji peran mediasi karakteristik psikologis dalam hubungan antara sosialisasi keuangan dan perilaku manajemen keuangan pribadi.
4. Menguji peran mediasi literasi keuangan dalam hubungan antara karakteristik psikologis dan perilaku manajemen keuangan pribadi.

1.5 Kontribusi Penelitian

1.5.1 Kontribusi Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dengan membangun dan menguji model konseptual yang mengintegrasikan faktor psikologis (sikap terhadap uang, efikasi diri finansial, toleransi risiko finansial, *locus of control external*, dan prokrastinasi) serta faktor sosialisasi keuangan (ajaran langsung orang tua, teman sebaya, dan media) dalam menjelaskan perilaku manajemen keuangan pribadi pada profesional muda.

Studi ini memperluas pemahaman tentang hubungan langsung dan tidak langsung antar faktor-faktor tersebut melalui peran mediasi literasi keuangan dan karakteristik psikologis, sehingga menawarkan penjelasan yang lebih komprehensif dibandingkan penelitian sebelumnya. Dengan demikian, penelitian ini memperkaya literatur perilaku keuangan dengan menyoroti pentingnya interaksi antara faktor psikologis, sosial, dan literasi keuangan dalam membentuk perilaku keuangan individu muda, serta menjawab seruan penelitian terdahulu untuk pendekatan berbasis mediasi dalam bidang ini.

1.5.2 Kontribusi Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan wawasan bagi regulator, pembuat kebijakan, dan perencana keuangan untuk merancang intervensi yang lebih efektif dalam meningkatkan perilaku manajemen keuangan profesional muda. Temuan bahwa sosialisasi keuangan dan karakteristik psikologis berpengaruh signifikan terhadap perilaku keuangan

menunjukkan perlunya program edukasi keuangan yang tidak hanya fokus pada peningkatan literasi, tetapi juga memperhatikan pembentukan sikap positif terhadap uang, peningkatan efikasi diri, serta pengurangan kecenderungan prokrastinasi dan *locus of control external*. Selain itu, hasil ini dapat dimanfaatkan oleh perencana keuangan dan terapis keuangan untuk membuat klien muda dalam mengembangkan perilaku keuangan yang sehat melalui pendekatan yang holistik, yang melibatkan keluarga, lingkungan sosial, dan media sebagai agen sosialisasi keuangan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Perilaku Keuangan

2.1.1.1 Definisi Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan dapat diartikan sebagai tindakan yang berkaitan dengan pengelolaan dan perencanaan uang, termasuk kegiatan seperti meminjam, menabung, berinvestasi, mengasuransikan, dan membelanjakan (Xiao, 2008). Tindakan ini berperan dalam membantu individu merancang strategi untuk mengelola pengeluaran dan menabung (Copur dan Gutter, 2019). Menurut Hilgert *et al.* (2003), cara seseorang mengelola arus kas, kredit, tabungan, dan investasi dapat dianggap sebagai indikator perilaku keuangan yang sehat.

Perilaku keuangan merupakan bidang studi modern dalam dunia keuangan yang berusaha mengintegrasikan teori psikologi perilaku dan kognitif dengan prinsip ekonomi serta keuangan tradisional, guna menjelaskan mengapa individu seringkali membuat keputusan keuangan yang tidak rasional (Kumar, 2017). Perilaku keuangan menawarkan wawasan penting dalam memahami keputusan finansial manusia, yang tidak selalu didorong oleh rasionalitas murni.

Kajonius & Carlander (2017) mengungkapkan bahwa pola perilaku keuangan individu sepanjang hidup dipengaruhi oleh sejauh mana mereka mampu mengatur impuls serta biaya yang terkait dengan penerapan kontrol diri tersebut. Kemampuan seseorang untuk mengendalikan impuls sangat memengaruhi keputusan keuangan mereka karena pengelolaan pengeluaran dan tabungan

seringkali bergantung pada kemampuan individu untuk menunda kepuasan sesaat demi kebutuhan jangka panjang.

Tang (2021) mengemukakan proses pengambilan keputusan keuangan mencakup pencarian informasi, pemrosesan dan penggabungan data, perhitungan matematis, serta analisis dan pemecahan masalah, yang seluruhnya merupakan keterampilan kognitif yang dapat memengaruhi pola perilaku keuangan. Keputusan keuangan yang baik bergantung pada kemampuan individu dalam mengolah informasi secara efektif, yang pada akhirnya dapat membentuk perilaku keuangan yang lebih rasional dan terencana.

2.1.1.2 Indikator Perilaku Keuangan

Pandey dan Utkarsh (2023) membahas secara mendalam indikator perilaku keuangan positif dalam konteks ekonomi berkembang, yaitu sebagai berikut.

a. *Financial Socialization* (Sosialisasi Keuangan)

Sosialisasi keuangan merujuk pada proses individu mendapatkan pengetahuan, sikap, dan keterampilan keuangan melalui interaksi dengan orang tua, keluarga, teman, dan lingkungan sosial lainnya. Dalam penelitian ini, sosialisasi keuangan dianggap sebagai faktor utama yang membentuk perilaku keuangan positif pada dewasa muda. Sosialisasi ini dapat berbentuk pengajaran langsung, pengalaman, observasi, dan diskusi keuangan di lingkungan keluarga.

b. *Attitude Toward Money* (ATM) – Sikap terhadap Uang

ATM adalah evaluasi, persepsi, dan respons individu terhadap uang dan isu-isu keuangan. Sikap terhadap uang sangat penting karena

menentukan seberapa disiplin, bijak, dan proaktif seseorang dalam mengelola keuangan pribadinya. Individu dengan sikap positif terhadap uang cenderung lebih mampu membuat keputusan keuangan yang baik, misalnya menabung, berinvestasi, dan menghindari utang yang tidak perlu.

c. *Financial Literacy* (Literasi Keuangan)

Literasi keuangan dibagi menjadi dua:

- *Subjective Financial Literacy*: Persepsi individu terhadap pengetahuan dan keterampilan keuangan yang dimilikinya.
- *Objective Financial Literacy*: Pengetahuan dan keterampilan keuangan yang sebenarnya dimiliki, diukur melalui tes atau kuesioner standar.

Keduanya berperan penting dalam membentuk perilaku keuangan positif. Individu dengan literasi keuangan tinggi cenderung lebih mampu mengelola keuangan, membuat anggaran, dan mengambil keputusan finansial yang tepat.

Sementara itu, Strömbäck *et al.* (2017) mengkaji secara mendalam kaitan antara pengendalian diri (*self-control*) dengan perilaku keuangan serta kesejahteraan finansial individu. Berikut adalah penjelasan rinci mengenai indikator-indikator perilaku keuangan yang diterapkan dalam penelitian ini.

1. *Self-Control* (Pengendalian Diri)

Self-control dalam konteks perilaku keuangan didefinisikan sebagai kemampuan individu untuk menahan dorongan atau impuls, mengatur

perilaku yang tidak diinginkan, dan memprioritaskan tujuan jangka panjang di atas kepuasan sesaat. Individu dengan *self-control* tinggi cenderung lebih mampu menahan godaan untuk membelanjakan uang secara impulsif dan lebih berhasil dalam mencapai tujuan finansial mereka.

2. Perilaku Keuangan yang Sehat (*Sound Financial Behavior*)

Indikator perilaku keuangan yang diukur dalam penelitian ini meliputi:

- Kebiasaan menabung secara rutin: Individu yang memiliki *self-control* tinggi cenderung lebih disiplin dalam menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan.
- Membayar tagihan tepat waktu: Kemampuan mengelola kewajiban finansial seperti membayar cicilan, tagihan listrik, atau kartu kredit secara disiplin.
- Menghindari hutang konsumtif: Individu dengan *self-control* tinggi lebih mampu menahan diri untuk tidak berhutang demi kebutuhan konsumtif.
- Membuat dan mengikuti anggaran: Kemampuan merencanakan dan mengelola pengeluaran sesuai dengan anggaran yang telah dibuat.
- Kurangnya kecemasan terkait keuangan: Individu dengan *self-control* tinggi cenderung lebih aman dan tenang dalam menghadapi masalah keuangan karena mereka lebih siap menghadapi kebutuhan finansial yang mendesak.

3. Kesejahteraan Finansial (*Financial Well-being*)

Kesejahteraan finansial diukur melalui perasaan aman, percaya diri, dan puas terhadap kondisi finansial saat ini dan di masa depan. Indikator ini berkaitan erat dengan perilaku keuangan yang sehat karena individu yang mampu mengelola keuangan dengan baik cenderung merasa lebih sejahtera secara finansial.

4. Motivasi dan Kebiasaan

Penelitian ini juga menekankan pentingnya kebiasaan (*habits*) dalam membentuk perilaku keuangan. Kemampuan membentuk kebiasaan baik, seperti menabung atau membayar tagihan tepat waktu. Lebih penting daripada sekadar memiliki pengetahuan atau kemampuan kognitif dalam hal keuangan. *Self-control* berperan sebagai faktor utama dalam membentuk kebiasaan keuangan yang sehat.

2.1.1.3 Perilaku Keuangan Profesional Muda

Perilaku pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda saat ini menghadapi tantangan yang semakin kompleks. Selain tekanan gaya hidup dan tuntutan sosial, kemudahan akses kredit serta investasi digital turut memengaruhi bagaimana generasi muda mengelola keuangannya. Dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi perilaku keuangan, salah satu teori yang banyak digunakan adalah *Theory Planned Behavior* (TPB). Teori ini menyatakan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh niat (*intention*), yang pada gilirannya dipengaruhi oleh tiga faktor utama: sikap terhadap perilaku (*attitude toward the behavior*), norma subjektif (*subjective norm*), dan persepsi kontrol perilaku

(*perceived behavioral control*). Niat dianggap sebagai *predictor* utama perilaku, sehingga semakin kuat niat seseorang, semakin besar kemungkinan perilaku tersebut diwujudkan. TPB telah terbukti efektif dalam memprediksi berbagai perilaku, termasuk perilaku keuangan di kalangan profesional muda

Penelitian terdahulu yang menggunakan TPB sebagai kerangka teori membuktikan bahwa ketiga faktor tersebut-sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku-berkontribusi secara signifikan terhadap niat dan perilaku keuangan individu. Sebagai contoh, penelitian Cucinelli *et al.* (2016) memberikan bukti bahwa masing-masing konstruk TPB berkontribusi dalam menjelaskan niat pelanggan untuk mengambil produk keuangan berisiko menengah hingga tinggi. Tidak hanya itu, penelitian sebelumnya juga memberikan indikasi bahwa faktor sosialisasi keuangan-baik dari keluarga, teman sebaya, maupun media-serta aspek psikologis individu seperti terhadap uang, efikasi diri finansial, toleransi risiko, dan *locus of control*, sangat berperan dalam membentuk perilaku keuangan profesional muda (Fan & Park, 2021; Goyal *et al.* (2023).

Goyal *et al.* (2023) menegaskan sikap terhadap uang, efikasi diri finansial, toleransi risiko, serta sosialisasi keuangan melalui pengajaran langsung orang tua, teman sebaya, dan media berpengaruh positif terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda. Sebaliknya, eksternal *locus of control* dan kecenderungan menunda-nunda (*procrastination*) berhubungan negatif dengan perilaku pengelolaan keuangan. Penelitian ini juga menyoroti bahwa literasi keuangan berperan sebagai mediator antara sosialisasi keuangan dan perilaku keuangan.

Fan dan Park (2021) dalam studi yang menggunakan kerangka konseptual terintegrasi menemukan bahwa pengalaman sosialisasi keuangan serta motivasi finansial (perencanaan keuangan berbasis tujuan dan kemampuan kontrol diri) pada dewasa muda. Selain itu, terdapat hubungan tidak langsung antara sosialisasi keuangan dengan keterampilan keuangan, perilaku pengelolaan keuangan, dan kesejahteraan finansial maupun subjektif. Keterampilan keuangan yang dirasakan (*perceived financial skill*) juga menjadi mediator yang signifikan antara motivasi finansial dan perilaku pengelolaan keuangan.

Serido *et al.* (2020) menerangkan bahwa profesional muda dengan dukungan sosialisasi keuangan dari keluarga cenderung memiliki perilaku keuangan yang lebih bertanggung jawab, sementara yang kurang dukungan cenderung mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangan. Perilaku keuangan profesional muda sangat dipengaruhi oleh konteks sosial dan pengalaman keuangan, di mana individu yang memiliki fokus pada masa depan cenderung menerapkan pengelolaan keuangan yang lebih baik, seperti penetapan tujuan dan penganggaran yang terstruktur (Sinnewe & Nicholson, 2023).

Berbagai hasil penelitian tersebut memperkuat relevansi TPB dalam memahami perilaku keuangan, terutama di kalangan profesional muda yang dihadapkan pada berbagai tantangan dan peluang keuangan. Dengan demikian, TPB tidak hanya menjelaskan proses pembentukan niat dan perilaku keuangan, tetapi juga memberikan kerangka untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pengelolaan keuangan pribadi.

2.1.2 Sosialisasi Keuangan dan Perilaku Keuangan

Sosialisasi keuangan merupakan salah satu konsep penting dalam kajian perilaku keuangan, terutama dalam konteks pembentukan perilaku pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda. Definisi sosialisasi keuangan secara umum merujuk pada proses panjang di mana individu memperoleh pengetahuan, nilai, norma, keterampilan, dan sikap terkait keuangan, baik melalui interaksi langsung dengan agen sosialisasi utama seperti keluarga, maupun melalui pengalaman pribadi dan lingkungan sosial.

Berdasarkan definisi yang dikemukakan oleh Tegar & Koraag (2024), sosialisasi keuangan merupakan proses mengembangkan perilaku keuangan yang sehat dan meningkatkan kesejahteraan keuangan dengan meningkatkan pengetahuan, membentuk sikap keuangan yang positif, serta menegakkan norma dan standar keuangan yang baik. Proses ini dimulai sejak usia dini, di mana keluarga, terutama orang tua, menjadi agen utama yang memberikan pengajaran dan contoh nyata dalam pengelolaan keuangan sehari-hari. Pengajaran yang diberikan dapat berupa nasihat, diskusi, maupun pemberian kesempatan kepada anak untuk terlibat langsung dalam pengambilan keputusan keuangan keluarga.

Nabilah *et al.* (2024) menegaskan bahwa sosialisasi keuangan dapat terjadi melalui lembaga pendidikan, namun sosialisasi yang berasal dari keluarga, khususnya orang tua, merupakan faktor yang paling dominan dalam membentuk perilaku keuangan anak. Orang tua yang secara aktif mengajarkan anak tentang pentingnya menabung, membangun kredit yang baik, menjadi pembelanja yang cerdas, serta memberikan pengalaman langsung dalam mengelola uang, akan

memberikan dasar yang kuat bagi anak untuk mengembangkan perilaku pengelolaan keuangan yang sehat di masa dewasa.

Menurut Zhao & Zhang (2020), keluarga memiliki peran sentral dalam membentuk literasi, perilaku, dan kesejahteraan keuangan anak mereka, di mana diskusi dan praktik keuangan di rumah secara signifikan memengaruhi hasil keuangan individu di masa dewasa. Studi tersebut menggunakan kerangka *Family Financial Socialization Theory* (FFST), yang menegaskan bahwa orang tua tidak hanya mentransfer pengetahuan teknis, tetapi juga membentuk sikap dan kebiasaan keuangan melalui komunikasi terbuka dan pemodelan perilaku keuangan sehari-hari.

Sementara itu, menurut Goyal *et al.* (2023) sosialisasi keuangan adalah proses di mana individu, khususnya profesional muda, memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan sikap terkait keuangan melalui berbagai agen sosial seperti orang tua (*parental direct teaching*), teman sebaya (*peers*), serta media. Proses ini berperan penting dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi. Goyal *et al.* (2023) menekankan bahwa sosialisasi keuangan memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap perilaku keuangan melalui peningkatan literasi keuangan dan pembentukan karakter psikologis, seperti sikap terhadap uang, dan keyakinan diri dalam mengelola keuangan. Agen sosialisasi utama yang diidentifikasi adalah:

- **Pengajaran Langsung Orang Tua**

Orang tua merupakan sumber utama dan paling awal dalam sosialisasi keuangan anak yang memberikan pengajaran langsung, menjadi teladan

dalam perilaku keuangan, dan menanamkan nilai-nilai keuangan sejak dini. Orang tua secara eksplisit mengajarkan anak tentang konsep keuangan seperti menabung, membuat anggaran, dan tujuan keuangan. Pengajaran langsung ini terbukti sangat berpengaruh dalam membentuk sikap dan perilaku keuangan anak positif dan bertanggung jawab (Akbar *et al.*, 2024). Anak belajar secara implisit dengan mengamati perilaku keuangan orang tua, seperti cara mengelola pengeluaran, investasi, dan menabung. Anak yang mengadopsi orang tuanya sebagai *role model* cenderung memiliki perilaku keuangan yang lebih baik (Ndou, 2023). Antoni (2025) juga berpendapat kualitas hubungan antara orang tua dan anak, seperti adanya kasih sayang dan penerimaan, meningkatkan efektivitas pengajaran keuangan dari orang tua. Hubungan yang erat membuat anak lebih terbuka dan menerima nilai-nilai keuangan yang diajarkan. Selain itu, karakteristik sosial—ekonomi orang tua juga dapat memengaruhi sikap dan perilaku keuangan anak secara tidak langsung (Ghafoor & Akhtar, 2024).

- Teman Sebaya dan Media

Teman sebaya atau *peer group* juga dapat memengaruhi perilaku dan keputusan keuangan melalui interaksi sosial dan diskusi, terutama pada masa remaja dan dewasa muda. Teman sebaya menjadi sumber informal untuk berbagi informasi, pengalaman, dan saran terkait pengelolaan keuangan, seperti menabung, investasi, hingga pengambilan keputusan pembelian (Wahyuni *et al.* 2023). Pola konsumsi, gaya hidup, dan keputusan keuangan seringkali dipengaruhi oleh norma yang berlaku di

kelompok teman sebaya yang menyebabkan individu cenderung menyesuaikan perilaku keuangannya agar sesuai dengan kelompoknya. Pengaruh teman sebaya berkontribusi secara signifikan terhadap perilaku keuangan yang bertanggung jawab, terutama jika didukung oleh sikap keuangan yang positif. Sikap keuangan juga memediasi pengaruh teman sebaya terhadap perilaku keuangan, artinya semakin positif sikap keuangan seseorang, semakin besar pengaruh positif dari teman sebaya terhadap perilaku keuangannya (Miglani, 2024).

Sumber sosialisasi keuangan media, khususnya media sosial, kini menjadi sumber utama informasi dan referensi mengenai produk, layanan, serta perilaku keuangan yang relevan dengan kehidupan sehari-hari bagi generasi muda. Media sosial menyediakan berbagai konten edukasi keuangan, tips investasi, dan pengalaman finansial yang dapat diakses secara luas dan *real time* (Dunn *et al.*, 2011; Putra dan Setiawati, 2024). Paparan terhadap konten keuangan di media sosial dapat membentuk persepsi, sikap, bahkan keputusan keuangan, seperti keputusan investasi atau penggunaan keuangan digital (Zabrina *et al.* 2024). Media sosial juga mendorong *peer-to-peer learning*, di mana individu belajar dari pengalaman dan rekomendasi orang lain di platform digital. Dunn *et al.* (2011) menunjukkan penggunaan media sosial berpengaruh positif terhadap literasi keuangan dan pengelolaan keuangan pribadi, serta dapat meningkatkan inklusi keuangan melalui edukasi dan akses informasi yang lebih luas. Penelitian tersebut juga menyampaikan bahwa pengalaman

sosialisasi keuangan yang efektif sejak masa kanak-kanak dan remaja akan membentuk kebiasaan keuangan positif di masa dewasa, seperti perilaku menabung, pengelolaan utang, dan pengambilan keputusan investasi yang bijaksana.

Sosialisasi keuangan menurut Goyal *et al.* (2023) bukan hanya transfer pengetahuan, tetapi juga proses pembentukan sikap, kebiasaan, dan perilaku keuangan yang berlangsung sepanjang hidup, sangat dipengaruhi oleh interaksi dengan keluarga, lingkungan sosial, dan media massa. Penelitian terkini juga menyoroti sosialisasi keuangan keluarga tidak hanya berdampak pada pengetahuan dan keterampilan keuangan, tetapi juga membentuk sikap keuangan, keyakinan, dan norma yang lebih tinggi. Azaria *et al.* (2023) menerangkan bahwa sosialisasi keuangan dalam keluarga menghasilkan individu dengan sikap keuangan yang lebih baik, pengetahuan yang memadai, serta keterampilan yang lebih tinggi dalam mengelola keuangan. Interaksi yang terjadi antara anggota keluarga, terutama antara orang tua dan anak, sangat berperan dalam proses sosialisasi ini, di mana nilai-nilai dan kebiasaan keuangan diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Lebih lanjut, sosialisasi keuangan juga memiliki dampak positif terhadap kepuasan hidup seseorang karena individu yang memiliki pengetahuan dan keterampilan keuangan yang baik cenderung merasa lebih percaya diri dan mampu menghadapi tantangan finansial. Penelitian Kaur dan Singh (2024) juga mengindikasikan bahwa sosialisasi keuangan yang

efektif dapat meningkatkan kesejahteraan keuangan dan kepuasan hidup secara keseluruhan. Sosialisasi keuangan di masa kanak-kanak, khususnya melalui kepemilikan rekening bank dan pengawasan orang tua, berkorelasi positif dengan praktik keuangan dan kepemilikan aset pada dewasa muda, memperkuat kemandirian finansial saat transisi menuju kedewasaan (Kim & Chatterjee, 2013).

Digdowniseiso dan Nurhaeni (2024) menekankan bahwa sosialisasi keuangan, baik secara eksplisit maupun implisit, berkontribusi positif terhadap perilaku keuangan dan kepuasan finansial, dengan pengaruh kuat dari lingkungan sosial seperti teman, keluarga, dan kolega. Setiawan (2024) mendukung temuan ini dengan menunjukkan sosialisasi keuangan dari orang tua meningkatkan kebiasaan menabung dan investasi melalui pembentukan sikap keuangan yang positif. Transfer nilai dan kebiasaan keuangan secara tidak sadar dari lingkungan sosial (orang tua, teman, media) sangat memengaruhi perilaku keuangan generasi muda. Marchyta dan Lay (2024) serta Rahmawati (2024) juga menekankan pentingnya literasi keuangan sebagai jembatan antara sosialisasi keuangan dan kesejahteraan finansial, sehingga program edukasi keuangan perlu difokuskan pada peningkatan literasi.

Selain itu, Marchyta dan Lay (2024) dan Pak *et al.* (2024) menunjukkan perilaku keuangan yang baik dapat dimediasi oleh sikap keuangan dan pengalaman, memperkuat hubungan antara sosialisasi keuangan dan hasil finansial yang positif. Studi lain oleh Rahmawati (2024)

juga menyoroti pentingnya sosialisasi keuangan di lingkungan kerja, di mana instruksi dan diskusi keuangan dengan rekan kerja dapat meningkatkan literasi dan kesejahteraan profesional muda. Rahmawati (2024) menambahkan bahwa sosialisasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap literasi keuangan, yang kemudian berdampak pada kesejahteraan finansial karyawan muda, dengan literasi keuangan berperan sebagai mediator utama.

Secara keseluruhan, hasil penelitian tersebut menegaskan bahwa sosialisasi keuangan melalui keluarga, teman sebaya, media, dan lingkungan kerja sangat berpengaruh terhadap perilaku, literasi, dan kesejahteraan keuangan profesional muda, baik secara langsung maupun tidak langsung, melalui variabel psikologis dan perilaku keuangan. Dalam konteks profesional muda, sosialisasi keuangan yang efektif sejak dini akan memberikan pondasi yang kuat untuk menghadapi tantangan dan mengambil keputusan keuangan yang bijak di masa depan. Temuan ini memperkuat urgensi pengembangan program edukasi keuangan yang komprehensif dan berbasis sosialisasi untuk mendukung generasi muda dalam mencapai kemandirian dan kesejahteraan finansial.

2.1.3 Karakteristik Psikologis dan Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan merupakan bidang interdisipliner yang mempelajari bagaimana individu dalam praktiknya mengambil keputusan keuangan, yang tidak hanya dipengaruhi oleh aspek rasional ekonomi, tetapi juga oleh faktor-faktor psikologis dan sosial. Dalam konteks ini, karakteristik psikologis menjadi salah satu

determinan utama yang membentuk perilaku pengelolaan keuangan, khususnya di kalangan profesional muda.

Karakteristik psikologis dalam perilaku keuangan merujuk pada sifat, pola pikir, kecenderungan emosional, dan bias kognitif yang dimiliki individu dan berperan dalam proses pengambilan keputusan keuangan, seperti menabung, berinvestasi, mengatur pengeluaran, hingga pengelolaan utang (Suriyanti & Mandung, 2024). Studi-studi keuangan perilaku (*behavioral finance*) menunjukkan bahwa individu seringkali tidak bertindak sepenuhnya rasional sebagaimana diasumsikan dalam teori ekonomi klasik. Sebaliknya, keputusan keuangan mereka kerap dipengaruhi oleh berbagai bias psikologis, emosi, pengalaman pribadi, serta pengaruh sosial (Nur *et al.*, 2023).

Penelitian terdahulu menegaskan bahwa karakteristik psikologis tersebut sangat relevan dalam membentuk perilaku keuangan profesional muda, yang sering dihadapkan pada tantangan pengelolaan pendapatan, gaya hidup konsumtif, dan perencanaan keuangan masa depan (Landias & Wiyanto, 2023). Studi kualitatif yang dilakukan oleh Suriyanti dan Mandung (2024) menyoroti bahwa pengalaman pribadi, gaya kognitif, emosi, dan interaksi sosial berperan penting dalam membentuk preferensi risiko dan keputusan investasi individu. Selain itu, faktor-faktor seperti *financial literacy*, sikap keuangan (*financial attitude*), dan *locus of control* juga berinteraksi dengan karakteristik psikologis dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan yang sehat.

Menurut Goyal *et al.* (2023), karakteristik psikologis memainkan peran penting dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi (*Personal*

Financial Management Behavior) pada profesional muda. Dalam modul konseptual yang mereka kembangkan, terdapat lima karakteristik psikologis utama yang berpengaruh secara signifikan, yaitu:

1. *Attitude Towards Money* (Sikap terhadap Uang)

Sikap individu terhadap uang, termasuk nilai, persepsi, dan kebiasaan terkait uang, juga menjadi prediktor penting perilaku keuangan. Sikap positif terhadap uang, seperti pandangan yang bijak, kehati-hatian, dan orientasi pada perencanaan jangka panjang, terbukti mendorong perilaku keuangan yang lebih sehat, seperti pengendalian pengeluaran, peningkatan tabungan, dan pengelolaan utang yang sehat.

Goyal *et al.* (2023) menegaskan bahwa *attitude towards money*, *financial self-efficacy*, dan toleransi risiko keuangan secara positif berasosiasi dengan perilaku pengelolaan keuangan pribadi profesional muda. Sikap ini tidak hanya berpengaruh langsung, tetapi juga secara tidak langsung melalui peningkatan literasi keuangan dan mediasi karakter psikologi lain.

Penelitian lain menjelaskan bahwa dimensi sikap terhadap uang seperti *retention-time* (orientasi menabung dan perencanaan) dan *distrust* (kehati-hatian terhadap penggunaan uang) berkontribusi signifikan terhadap kesejahteraan finansial individu (Abdullah *et al.*, 2019; Ardradhika *et al.*, 2023). Sikap yang positif membuat seseorang lebih hati-hati dan bijak dalam mengelola keuangan, sehingga dapat mengamankan kondisi finansial dan mencapai kebebasan finansial. Sementara itu, dimensi *power-prestige*

(menganggap uang sebagai simbol status) dan *anxiety* (kecemasan terhadap uang) cenderung tidak berpengaruh signifikan atau bahkan berdampak negatif pada kesejahteraan finansial (Ardradhika *et al.*, 2023).

2. *Financial Self-Efficacy* (Keyakinan Diri dalam Mengelola Keuangan)

Keyakinan diri dalam mengelola keuangan adalah sejauh mana individu percaya pada kemampuannya sendiri untuk mengambil keputusan dan mengelola keuangan secara efektif. Individu dengan tingkat *self-efficacy* yang tinggi cenderung lebih proaktif dalam merencanakan keuangan, lebih mampu mengatasi tantangan finansial, serta lebih disiplin dalam mengelola pengeluaran, tabungan, dan investasi. *Self-efficacy* terbukti secara positif terkait dengan perilaku keuangan yang sehat dan perubahan perilaku keuangan ke arah yang lebih baik.

Penelitian sebelumnya mengemukakan bahwa *self—efficacy* atau keyakinan diri dalam mengelola keuangan pribadi memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan pada profesional muda. Studi oleh Hidayat *et al.* (2023) menegaskan bahwa *self-efficacy* berperan sebagai mediator antara pengetahuan keuangan dan perilaku keuangan, sehingga individu dengan tingkat *self-efficacy* tinggi lebih mampu menerapkan pengetahuan keuangan dalam pengambilan keputusan finansial sehari-hari. Temuan serupa juga diungkapkan oleh Putu dan Rahayu (2025) yang menyatakan bahwa *self-efficacy* secara signifikan meningkatkan kemampuan individu dalam merencanakan dan mengelola keuangan

pribadi, termasuk dalam menetapkan tujuan keuangan dan mengatur pengeluaran.

Selain itu, penelitian lain menyimpulkan bahwa *self-efficacy* berkontribusi pada *financial well-being* dan kemandirian finansial, di mana individu yang percaya diri dalam mengelola keuangannya cenderung lebih sejahtera secara finansial dan lebih cepat mencapai kemandirian ekonomi (Julianto & Evelyn, 2023). *Self-efficacy* juga terbukti meningkatkan kontrol keuangan, yang pada akhirnya berdampak positif pada pengendalian diri dalam perilaku keuangan, seperti kemampuan menahan diri dari perilaku konsumtif dan membuat keputusan investasi yang rasional (Sapira *et al.*, 2025). Dengan demikian, penguatan *self-efficacy* sangat penting dalam upaya meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda, sebagaimana didukung oleh berbagai temuan penelitian terdahulu.

3. *Financial Risk Tolerance* (Toleransi Risiko Keuangan)

Toleransi risiko keuangan adalah sejauh mana individu bersedia menerima ketidakpastian atau kemungkinan kerugian dalam keputusan keuangan, khususnya dalam investasi. Penelitian Juwono *et al.* (2025) memperlihatkan bukti bahwa individu dengan tingkat toleransi risiko yang tinggi cenderung lebih berani mengambil keputusan investasi pada instrumen berisiko yang berpotensi memberikan imbal hasil lebih besar. Sebaliknya, mereka yang memiliki toleransi risiko rendah cenderung memilih instrumen keuangan yang lebih aman, meskipun dengan potensi

imbang hasil yang lebih kecil. Hal ini berdampak langsung pada bagaimana profesional muda mengelola portofolio keuangan mereka, termasuk dalam alokasi aset, pengambilan keputusan investasi, dan perilaku konsumsi.

Toleransi risiko keuangan berperan sebagai mediator dalam pengaruh literasi keuangan dan kesadaran terhadap instrumen pembayaran digital terhadap perilaku menabung dan membelanjakan uang. Studi terbaru menemukan toleransi risiko yang lebih tinggi memperkuat hubungan antara pengetahuan keuangan dengan perilaku keuangan yang lebih baik, seperti kecenderungan menabung dan pengelolaan pengeluaran yang lebih terkontrol (Dewi *et al.*, 2025). Dengan kata lain, profesional muda yang memahami dan mampu mengelola risiko keuangan cenderung memiliki perilaku keuangan yang lebih sehat dan adaptif terhadap dinamika ekonomi.

Namun, beberapa penelitian juga menyatakan bahwa toleransi risiko tidak selalu berperan sebagai moderator antara sikap keuangan dan perilaku keuangan, meskipun tetap memiliki pengaruh langsung terhadap perilaku keuangan itu sendiri (Maeko *et al.*, 2023). Artinya, meski sikap keuangan yang positif itu penting, kemampuan individu dalam menerima dan mengelola risiko tetap menjadi faktor kunci dalam pengambilan keputusan keuangan yang efektif.

Secara keseluruhan, toleransi risiko keuangan dapat mendorong profesional muda untuk lebih proaktif dan bijak dalam mengelola keuangan pribadi, baik dalam konteks investasi maupun perencanaan keuangan jangka panjang. Pemahaman dan pengelolaan toleransi risiko yang baik

menjadi pondasi penting dalam membangun kemandirian finansial dan mencapai tujuan keuangan di masa depan.

4. *External Locus of Control* (Lokus Kendali Eksternal)

Lokus kendali eksternal adalah keyakinan bahwa hasil keuangan lebih banyak ditentukan oleh faktor di luar diri sendiri, seperti nasib, keberuntungan, atau pihak lain. Berdasarkan penelitian terdahulu oleh Nur *et al.* (2022), kendali eksternal memiliki pengaruh signifikan terhadap pengelolaan keuangan pribadi, termasuk pada kalangan profesional muda. Individu dengan lokus kendali eksternal cenderung meyakini bahwa keberhasilan atau kegagalan finansial lebih dipengaruhi oleh faktor di luar dari usaha dan keputusan pribadi.

Penelitian Clara *et al.* (2022) dan Santoso *et al.* (2024) menyiratkan lokus kendali eksternal dapat berperan sebagai mediator dalam hubungan antara sikap keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan. Artinya, meskipun seseorang memiliki sikap keuangan yang baik, jika ia memiliki lokus kendali eksternal yang tinggi, perilaku pengelolaan keuangannya dapat tetap dipengaruhi oleh persepsi bahwa faktor eksternal yang menentukan hasil keuangan mereka.

Selain itu, penelitian Saadi *et al.* (2022), Turnip dan Krisnandi (2023) juga menemukan bahwa lokus kendali eksternal dapat meningkatkan kesadaran individu akan pentingnya pengelolaan keuangan yang baik, terutama jika didukung oleh pengetahuan keuangan yang memadai. Namun, efek ini tidak selalu konsisten; beberapa studi menyebutkan bahwa lokus

kendali eksternal justru dapat menurunkan efektivitas pengetahuan keuangan dalam membentuk perilaku keuangan yang sehat karena individu merasa kurang bertanggung jawab atas keputusan finansialnya sendiri (Clara *et al.*, 2022). Pada profesional muda, hal ini bisa berdampak pada kecenderungan untuk lebih reaktif terhadap tekanan lingkungan atau perubahan ekonomi, daripada proaktif dalam merencanakan dan mengelola keuangan pribadi.

Secara garis besar, lokus kendali eksternal berperan sebagai faktor psikologis yang dapat memperlemah atau memperkuat pengaruh sikap dan pengetahuan keuangan terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi (Amanda & Adiati, 2023). Profesional muda dengan lokus kendali eksternal yang tinggi perlu diberikan intervensi khusus, seperti pelatihan penguatan tanggung jawab pribadi dan pengambilan keputusan finansial, agar dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan.

5. *Procrastination* (Prokrastinasi)

Prokrastinasi dalam konteks keuangan merupakan kecenderungan untuk menunda pengambilan keputusan atau tindakan keuangan. Prokrastinasi berkorelasi dengan perilaku keuangan yang tidak sehat, seperti menunda menabung untuk pensiun, berbelanja secara mendadak di menit terakhir, serta menunda pembayaran tagihan (Gamst-Klaussen *et al.*, 2019). Prokrastinasi secara signifikan berdampak negatif terhadap perilaku keuangan, membuat individu lebih rentan terhadap masalah keuangan dan

kurang mampu mencapai tujuan finansial jangka panjang (Goyal *et al.*, 2023).

Strömbäck *et al.* (2017) dan Svartdal *et al.* (2019) menyimpulkan bahwa procrastinator cenderung memiliki kemampuan perencanaan yang buruk, sehingga mereka lebih sering melakukan keputusan keuangan yang merugikan, seperti membeli makanan di luar secara implisit dibandingkan menyiapkan bekal dari rumah, bahkan ketika kondisi keuangan mereka terbatas. Hal ini menandakan bahwa posisi keuangan yang kurang baik tidak selalu cukup untuk memotivasi perubahan perilaku keuangan pada individu yang cenderung menunda.

Lebih lanjut, studi yang sama menemukan pengaruh prokrastinasi terhadap perilaku keuangan dimediasi sepenuhnya oleh *self-efficacy* keuangan, yaitu keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam mengelola keuangan. Individu dengan tingkat *self-efficacy* yang rendah cenderung lebih mudah menunda tugas-tugas keuangan penting, kurang disiplin dalam menabung, serta lebih impulsif dalam berbelanja (Gamst-Klaussen *et al.*, 2019). Dengan demikian, prokrastinasi tidak hanya berdampak pada keterlambatan pengambilan keputusan finansial, tetapi juga menurunkan kepercayaan diri untuk mengelola keuangan secara konsisten, yang pada akhirnya memperburuk kondisi keuangan pribadi profesional muda.

Secara umum, prokrastinasi menjadi faktor risiko utama yang dapat menghambat perilaku pengelolaan keuangan yang sehat. Intervensi untuk

meningkatkan *self-efficacy* dan kemampuan perencanaan keuangan sangat diperlukan agar profesional muda mampu mengatasi kecenderungan menunda dan dapat mengelola keuangan pribadinya dengan lebih baik.

Goyal *et al.* (2023) juga menekankan bahwa karakteristik psikologis ini tidak berdiri sendiri, melainkan saling berinteraksi dan dapat dimediasi oleh faktor lain seperti literasi keuangan dan sosialisasi keuangan dari keluarga, teman sebaya, serta media. Dengan demikian, penelitian Goyal *et al.* (2023) memberikan dasar teoritis dan empiris yang kuat bahwa karakteristik psikologis seperti keyakinan diri, toleransi risiko, lokus kendali eksternal, dan prokrastinasi merupakan faktor kunci dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi profesional muda.

Fan *et al.* (2022) mengindikasikan persepsi individu terhadap kemampuan mengelola keuangan sangat dipengaruhi oleh karakter kepribadian serta berperan penting dalam membentuk perilaku keuangan yang sehat dan kesejahteraan psikologis. Sementara itu, Xu *et al.* (2015) menyoroti kepribadian *conscientiousness* (teliti, disiplin) menurunkan risiko *distress* keuangan pada dewasa muda, sedangkan *neuroticism* (mudah cemas) meningkatkan risiko tersebut. Temuan ini menegaskan pentingnya aspek psikologis dalam pencegahan masalah keuangan di kalangan profesional muda.

Secara keseluruhan, penelitian-penelitian tersebut konsisten menunjukkan bahwa karakteristik psikologis seperti sikap terhadap uang, *self-efficacy*, *locus of control*, toleransi risiko, serta prokrastinasi

berpengaruh terhadap perilaku pengelolaan keuangan profesional muda, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui mediasi literasi keuangan dan faktor sosial lainnya.

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Tahun	Variabel	Hasil
	Goyal, Kumar, dan Hoffmann (2023)	Variabel Dependen: <i>Personal financial management behavior</i> (PFMB) Variabel Independen: Sosialisasi keuangan dan faktor psikologis Variabel Mediasi: Literasi keuangan	- Sosialisasi keuangan dan faktor psikologis (kecuali <i>locus of control</i> & prokrastinasi) berpengaruh positif pada PFMB - Faktor psikologis sebagian memediasi hubungan sosialisasi keuangan terhadap PFMB - Literasi keuangan memediasi hubungan antara sosialisasi keuangan dan PFMB; juga antara prokrastinasi dan PFMB
	Liong dan Ling (2025)	Variabel Dependen: <i>Personal financial management behavior</i> (PFMB) Variabel Independen: <i>Peer influence, social media influence, parental influence, government agency support</i> Variabel Mediasi:	- Empat jenis sosialisasi keuangan memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan pribadi melalui peran sikap keuangan dan literasi keuangan. - <i>Financial attitudes</i> memainkan peran sentral sebagai mediator, sedangkan literasi keuangan sebagai moderator memperkuat

		<i>Financial attitudes</i> <i>Financial literacy</i> (moderator)	hubungan sikap keuangan dan PFMB.
	Morris, Maillet, dan Koffi (2022) (Meneau and Moorthy, 2022; Morris, Maillet and Koffi, 2022; Liong and Ling, 2025)	Variabel Dependen: <i>Financial behavior</i> Variabel Independen: <i>Financial knowledge, financial confidence, learning capacity</i>	Ketiga variabel berpengaruh positif pada perilaku keuangan mahasiswa, termasuk kemampuan pengelolaan keuangan.
	Meneau dan Moorthy (2022)	Variabel Dependen: <i>Consumer financial behavior</i> Variabel Independen: Literasi keuangan Variabel Mediasi: <i>Self-control</i>	<i>Self-control</i> sebagai faktor mediasi utama memperkuat pengaruh positif literasi keuangan pada perilaku pengelolaan keuangan.
	Pandey dan Utkarsh (2024)	Variabel Dependen: <i>Personal financial management behavior</i> Variabel Independen: <i>Parental financial socialization, financial literacy, dan attitude towards money</i> Variabel Mediasi: <i>Financial literacy</i>	- Sosialisasi keuangan dari orang tua berpengaruh signifikan positif terhadap perilaku keuangan melalui mediasi sikap terhadap uang dan literasi keuangan. - <i>Financial literacy</i> subjektif dan objektif keduanya penting dalam membentuk perilaku keuangan pada kalangan muda di India.
	Mulasi dan Mathew (2022)	Variabel Dependen: <i>Financial behavior</i> Variabel Independen: <i>Financial literacy</i> Variabel Mediasi: <i>Financial self-efficacy</i>	Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap perilaku, diperkuat oleh <i>financial self-efficacy</i> .

	Pamikatsih <i>et al.</i> (2022)	Variabel Dependen: Perilaku keuangan generasi Z Variabel Independen: Pendapatan, sikap keuangan, literasi	Pendapatan, sikap, dan literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap perilaku keuangan Gen Z.
	Ramalho dan Forte (2019)	Variabel Dependen: Perilaku keuangan Variabel Independen: Literasi keuangan , sikap keuangan	Kepercayaan diri dan pengetahuan keuangan berhubungan positif dengan perilaku keuangan.
	Anjelina dan Solikhin (2024)	Variabel Dependen: Pengelolaan keuangan Variabel Independen: Literasi keuangan dan gaya hidup pendapatan	Literasi keuangan, gaya hidup hedonisme, dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap pengelolaan keuangan.
	Rosyidah dan Santoso	Variabel Dependen: Perilaku pengelolaan keuangan Variabel Independen: Sikap terhadap uang (<i>money attitude</i>) Variabel Mediasi: <i>Financial self-efficacy</i>	Sikap terhadap uang berpengaruh kuat, <i>self-efficacy</i>
	Kim dan Chatterjee (2013)	Variabel Dependen: <i>Financial management practices & asset ownership</i> Variabel Independen: <i>Childhood financial socialization</i>	Pengalaman sosialisasi keuangan di masa anak-anak berkorelasi positif dengan perilaku keuangan dan kepemilikan aset di usia profesional muda.
	Rey-Ares <i>et al.</i> (2021)	Variabel Dependen: <i>Financial behavior & attitudes</i> Variabel Independen: <i>Self-control</i>	Semakin tinggi <i>self-control</i> , semakin baik manajemen keuangan dan sikap terhadap uang.
	Acharya dan Poudel (2023)	Variabel Dependen: <i>Financial well-being</i> Variabel Independen:	<i>Financial socialization & behavior</i> berpengaruh signifikan positif terhadap kesejahteraan keuangan.

		<i>Financial socialization, financial behavior</i>	Perilaku keuangan mempunyai efek lebih kuat daripada sosialisasi.
	Kaur (2024)	Variabel Dependen: <i>Financial self-efficacy</i> Variabel Independen: <i>Family financial socialization</i>	<i>Family financial socialization</i> meningkatkan <i>self-efficacy</i> keuangan anak muda.
	Ramalho and Forte (2019)	Variabel Dependen: Perilaku keuangan Variabel Independen: Pengetahuan keuangan, <i>self-confidence</i>	Kepercayaan diri dan pengetahuan keuangan berhubungan positif dengan perilaku keuangan.

2.3 Pengembangan Hipotesis

2.2.1 Pengaruh Karakteristik Psikologis pada Perilaku Keuangan Pribadi

Sikap terhadap uang merupakan salah satu karakteristik psikologis yang berperan penting dalam membentuk perilaku manajemen keuangan pribadi. Sibagariang *et al.* (2024) serta Patty dan Kurniawan (2025) menemukan pengaruh positif dari *money attitude* terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi. Artinya, semakin baik sikap seseorang terhadap uang, semakin baik pula perilaku mereka dalam mengatur keuangan. Temuan ini diperkuat oleh Meida (2023) yang menyatakan bahwa *financial attitude* membentuk karakter dan wawasan individu dalam menghadapi permasalahan keuangan sehari-hari. Semakin positif sikap seseorang terhadap keuangan, semakin bijaksana pula mereka dalam mengambil keputusan keuangan yang tepat. Dengan demikian, berdasarkan argumen di atas, muncul hipotesis:

H1a: *Attitude towards money* berpengaruh positif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

Financial self-efficacy merupakan keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam mengelola keuangan dengan baik. Penelitian terdahulu oleh Bhakti, Gunadi, Suarjana (2023); Hapsari dan Widiyasti, (2025) secara konsisten menunjukkan *financial self-efficacy* berpengaruh positif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi. Sebagai contoh, studi pada responden di Indonesia menemukan bahwa *financial self-efficacy* berperan penting dalam mendorong keyakinan pengambilan keputusan keuangan yang bijak dan meningkatkan disiplin dalam mengelola anggaran, menabung rutin, serta menghindari pengeluaran yang tidak perlu.

Individu dengan *financial self-efficacy* tinggi cenderung lebih bertanggung jawab dan optimis dalam menghadapi tantangan keuangan, sekaligus memiliki kemampuan merencanakan masa depan finansial yang stabil (Asmin *et al.*, 2021). Hasil penelitian lain pada kelompok wanita pekerja juga menunjukkan *financial self-efficacy* tidak hanya berdampak langsung pada perilaku pengelolaan keuangan, tetapi juga menjadi mediator yang memperkuat efikasi keuangan melalui literasi keuangan dan kontrol diri (Puspitadewi & Darma, 2025). Dengan demikian, keyakinan atas kemampuan finansial tidak hanya memberikan rasa percaya diri, melainkan juga meningkatkan manajemen keuangan sehari-hari hingga pada level kesejahteraan finansial yang lebih luas. Berdasarkan temuan ini, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H1b: *Financial self-efficacy* secara positif memengaruhi perilaku manajemen keuangan pribadi.

Toleransi risiko merujuk pada sejauh mana seseorang berani menerima ketidakpastian hasil finansial demi pencapaian tujuan jangka panjang. Xing (2024) menegaskan bahwa individu dengan toleransi risiko tinggi cenderung mengambil keputusan investasi maupun pengelolaan keuangan yang lebih agresif dan rasional. Nisa, Wahono, dan Silaningsih (2024) juga menyebutkan faktor psikologis, seperti *risk tolerance*, memengaruhi strategi finansial individu, baik dalam pengambilan keputusan investasi hingga pengaturan portofolio keuangan sehari-hari.

Peningkatan literasi keuangan dan pemahaman atas risiko berbanding lurus dengan peningkatan *risk tolerance* yang selanjutnya mendorong perilaku manajemen keuangan yang lebih optimal dan proaktif. Individu dengan toleransi risiko tinggi lebih siap beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi serta memiliki instrumen keuangan sesuai dengan tujuan finansialnya. Oleh karena itu, hipotesis yang dapat dirumuskan yaitu:

H1c: Toleransi risiko individu berpengaruh positif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

Lokus kontrol eksternal menggambarkan keyakinan bahwa aspek eksternal, seperti keberuntungan atau pengaruh orang lain, lebih menentukan hasil keuangan seseorang. Dewanti, Rosyanti, dan Khoirotunnisa (2022) mengungkapkan individu dengan lokus kontrol

eksternal cenderung kurang proaktif dalam perencanaan keuangan dan lebih tergantung pada pihak luar dalam pengambilan keputusan finansial. Faktor ini dapat menyebabkan perilaku manajemen keuangan menjadi kurang efektif, seperti cenderung menunda pembayaran utang atau abai terhadap kebutuhan anggaran rumah tangga.

Sebaliknya, individu dengan lokus kontrol internal cenderung lebih disiplin, bertanggung jawab, dan memiliki manajemen keuangan yang lebih baik (Cobb-clark, Kassenboehmer and Sinning, 2016). Kajian sebelumnya menyatakan peran *locus of control* tidak hanya berdampak langsung, tetapi juga sebagai mediator antara sikap keuangan, pengalaman, dan perilaku keuangan individu, terutama dalam konteks perubahan pola konsumsi dan pengelolaan keuangan di kalangan generasi muda (Santoso *et al.*, 2024). Maka, hipotesis yang dapat diajukan:

H1d: Lokus kontrol eksternal berpengaruh negatif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

Perilaku prokrastinasi adalah kecenderungan menunda tugas keuangan walaupun sadar tindakan itu akan merugikan diri sendiri. Gamst-Klaussen *et al.* (2019) memperlihatkan bahwa prokrastinasi berkaitan erat dengan perilaku pengelolaan keuangan yang buruk. Penelitian yang dilakukan menemukan bahwa pengaruh prokrastinasi terhadap perilaku keuangan dimediasi secara penuh oleh *financial self-efficacy*, sehingga individu procrastinator dengan tingkat *self-efficacy* rendah lebih rentan mengalami masalah keuangan. Selain itu, perilaku prokrastinasi juga

menyebabkan lemahnya perencanaan keuangan dan rendahnya kemampuan pengendalian diri, yang semakin memperburuk risiko masalah keuangan pribadi di masa depan. Dari uraian dan bukti empiris tersebut, hipotesis yang dibangun adalah:

H1e: Prokrastinasi individu berpengaruh negatif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

2.2.2 Pengaruh Sosialisasi Keuangan pada Perilaku Keuangan Pribadi

Pengajaran orang tua merupakan pondasi penting dalam membentuk karakteristik psikologis individu, seperti *self-control* dan *financial attitude*, yang berdampak pada perilaku manajemen keuangan pribadi. Pulungan, Abdurrahman, dan Canara (2024) menunjukkan pendidikan keuangan dari orang tua tidak hanya menumbuhkan kontrol diri yang kuat. Pengajaran orang tua secara signifikan berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap perilaku manajemen melalui kemampuan individu dalam mengatur diri dan keputusan finansialnya. Antoni (2025) mendukung peran edukasi keluarga sebagai sarana sosialisasi nilai-nilai dan keterampilan keuangan yang diadopsi anak melalui hubungan orang tua-anak yang erat. Pengajaran keuangan yang intens dari orang tua menjadi prediktor kuat perilaku keuangan yang lebih teliti pada anak di masa depan. Secara hipotesis, dapat dikembangkan bahwa:

H2a: Karakteristik psikologi individu yang terbentuk melalui pengajaran langsung orang tua memiliki pengaruh positif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

Selain lingkungan keluarga, karakteristik psikologis individu juga dipengaruhi oleh interaksi sosial dengan teman sebaya dan eksposur media sosial. Zhang *et al.* (2023) menyatakan pengaruh teman sebaya dan media sosial berkontribusi terhadap pembentukan perilaku keuangan, baik melalui dorongan imitasi, *social comparison*, hingga tekanan kelompok. Interaksi di media sosial memperkuat arus informasi, norma perilaku, hingga aspirasi keuangan yang ditiru oleh individu, terutama pada generasi muda (Chen, Xu & He, 2024). Aspek psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan dan keinginan menyesuaikan diri dengan kelompok mendorong remaja untuk gaya manajemen keuangan tertentu.

Studi tambahan juga menyoroti kekuatan *peer influence* dan paparan media sosial berperan sebagai katalisator pembentukan aspirasi keuangan, gaya hidup konsumtif, hingga pengendalian diri dalam pengelolaan keuangan. Tingkat *self-efficacy* dan *outcome expectation* yang tinggi, dipicu oleh *peer support* dan validasi media sosial, terbukti meningkatkan kecenderungan memberikan informasi dan perilaku finansial yang dianggap sukses oleh lingkungan sosialnya (Putri, 2015).

H2b: Karakteristik psikologis individu yang terbentuk melalui pengaruh teman sebaya dan media sosial berpengaruh positif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

2.2.3 Peran Mediasi Karakteristik Psikologis dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi

Perilaku keuangan individu tidak hanya bergantung pada pengalaman langsung orang tua, namun juga dibentuk melalui faktor psikologis yang muncul dari proses sosialisasi tersebut. Karakteristik seperti *financial self-efficacy*, sikap terhadap uang, dan kontrol diri menjadi jembatan dalam mentransfer nilai dan pengetahuan yang diajarkan oleh orang tua, sehingga semakin kuat internalisasi karakteristik ini pada anak, semakin efektif pula perilaku keuangan pribadi yang terbentuk. Beberapa studi mempertegas hipotesis ini, misalnya Ameliawati dan Setiyani (2018) menunjukkan sosialisasi keuangan oleh orang tua meningkatkan literasi keuangan dan berimbas pada perilaku manajemen keuangan anak, dengan literasi keuangan sebagai mediator utama. Penelitian lain oleh Kaur dan Singh (2024) menemukan pengajaran keuangan secara langsung oleh orang tua berdampak positif pada perilaku keuangan mahasiswa, dengan *financial self-efficacy* dan *financial attitude* berperan sebagai mediator yang memperkuat hubungan tersebut.

Paralel dengan pengaruh orang tua, peran mediasi karakteristik psikologis juga penting pada hubungan antara sosialisasi keuangan dari teman sebaya maupun media sosial dengan perilaku manajemen keuangan pribadi-terutama dalam era digital yang semakin dinamis. Teman sebaya dan media sosial bukan hanya sumber utama informasi keuangan, tapi juga menentukan sikap, nilai, dan ekspektasi seseorang terhadap uang melalui interaksi sosial serta paparan konten (Mufida & Sholikhah, 2022). Internalisasi dari sosialisasi ini menghasilkan karakteristik psikologis

seperti kepercayaan diri keuangan dan kontrol diri, yang pada gilirannya menjadi mediator signifikan dalam pengaruh teman sebaya dan media sosial terhadap perilaku keuangan yang bertanggung jawab (Rosa & Listiadi, 2020).

Xiao, Tang, dan Shim (2008) membuktikan bahwa pengaruh teman sebaya terhadap perilaku keuangan muda dewasa dimediasi oleh *financial self-efficacy*, memperkuat hubungan positif antara sosialisasi dan pengelolaan keuangan pribadi. Sementara itu, She *et al.* (2025) mengungkapkan media sosial secara signifikan memengaruhi perilaku finansial melalui mediasi *financial literacy* dan kontrol diri yang menegaskan pentingnya karakteristik psikologis sebagai mediator hubungan dimaksud. Beberapa studi tersebut mendukung hipotesis bahwa:

H3a-e: Karakteristik psikologis individu (*financial self-efficacy, financial risk tolerance, external locus of control, procrastination, attitude towards money*) memediasi hubungan antara sosialisasi keuangan (melalui pengajaran langsung orang tua) dan Perilaku Manajemen Keuangan Pribadi.

H4a-e: Karakteristik psikologis individu (*financial self-efficacy, financial risk tolerance, external locus of control, procrastination, attitude towards money*) memediasi hubungan antara sosialisasi keuangan (melalui teman sebaya dan media) dan Perilaku Manajemen Keuangan Pribadi.

2.2.4 Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Karakteristik Psikologis dan Perilaku Keuangan Pribadi

Peran mediasi literasi keuangan individu pada hubungan karakteristik psikologis dengan perilaku manajemen keuangan pribadi banyak mendapat perhatian dalam literatur. Kasoga dan Tegambwage (2025) menguatkan bahwa individu dengan kontrol diri, optimisme, dan gaya berpikir deliberative yang tinggi cenderung memiliki perilaku manajemen keuangan pribadi yang baik, terutama bila didukung oleh tingkat literasi keuangan yang memadai.

Dengan kata lain, literasi keuangan bertindak sebagai mediator yang meningkatkan pengaruh karakteristik psikologis terhadap perilaku pengelolaan keuangan yang sehat. Kumar *et al.* (2023) mendukung pernyataan literasi keuangan tidak hanya berperan secara langsung terhadap perilaku keuangan, tetapi juga sebagai penghubung antara karakteristik psikologis dengan keputusan keuangan individu.

H5a-e: Literasi keuangan individu memediasi secara signifikan hubungan antara karakteristik psikologis (*financial self-efficacy, financial risk tolerance, external locus of control, procrastination, attitude towards money*) dan Perilaku Manajemen Keuangan Pribadi

2.2.5 Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi

Literasi keuangan individu menjadi faktor krusial dalam membentuk perilaku manajemen keuangan pribadi melalui proses sosialisasi keuangan dari berbagai sumber seperti orang tua, teman sebaya, dan media. Ameliawati dan Setiyani (2018) menyatakan literasi keuangan memediasi pengaruh sosialisasi keuangan terhadap perilaku manajemen keuangan. Artinya, sosialisasi keuangan melalui keluarga, teman, ataupun media membentuk literasi keuangan individu, yang selanjutnya berpengaruh signifikan terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi.

Temuan serupa diungkapkan oleh penelitian lain yang menunjukkan media, lingkungan sosial, dan nasihat orang tua berkontribusi pada literasi keuangan, yang kemudian meningkatkan kualitas pengambilan keputusan keuangan personal di kalangan generasi muda (Marchyta, Lay, & Kusumawardhani, 2024). Alasan utama mendukung peran mediasi ini adalah bahwa transfer nilai-nilai dan pengetahuan keuangan melalui berbagai agen sosialisasi belum tentu langsung menghasilkan perilaku positif tanpa bekal literasi keuangan yang baik. Literasi menjadi kunci agar individu mampu memproses informasi dan menerapkannya dalam praktik keuangan sehari-hari. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, hipotesis yang dapat dirumuskan:

H6a: Literasi keuangan individu memediasi hubungan Sosialisasi Keuangan Pengajaran Langsung Orang Tua dan Perilaku Manajemen Keuangan Pribadi

H6b: Literasi keuangan individu memediasi hubungan antara Sosialisasi Keuangan Teman Sebaya serta Media dan Perilaku Manajemen Keuangan Pribadi

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Penelitian ini dirancang untuk mengkaji sosialisasi keuangan dan faktor psikologis dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi di kalangan profesional muda dengan menggunakan pendekatan kuantitatif melalui metode survei. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi sejauh mana sosialisasi keuangan dan faktor psikologis, seperti sikap keuangan, *locus of control*, serta pengendalian diri, berperan dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pada profesional muda. Data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner terstruktur kepada responden yang sesuai dengan kriteria profesional muda di wilayah penelitian. Pemilihan responden dilakukan dengan teknik *purposive sampling* guna memastikan bahwa sampel bisa mewakili kelompok profesional muda yang telah memiliki pengalaman kerja dan pendapatan sendiri.

Metode pengujian data menggunakan analisis statistik, yaitu *part least structural equality modelling* (PLS-SEM) agar dapat mengukur keterkaitan antara sosialisasi keuangan, faktor psikologis, dan perilaku pengelolaan keuangan serta literasi keuangan sebagai mediasi dalam penelitian ini. Instrumen penelitian dikembangkan berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu oleh Goyal *et al.* (2023) serta telah melalui uji validitas dan reliabilitas, sehingga data yang dihimpun dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Desain penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai kontribusi variabel sosialisasi keuangan dan faktor psikologis dalam

membentuk perilaku pengelolaan keuangan pada profesional muda. Hasilnya bukan hanya berguna untuk pengembangan teori, tetapi juga memiliki implikasi praktis bagi pembuat kebijakan, institusi pendidikan, maupun institusi keuangan dalam upaya meningkatkan literasi dan perilaku keuangan yang sehat di kalangan profesional muda.

3.2 Populasi dan Sampel

Pengumpulan data dilakukan melalui survei daring yang diselenggarakan pada bulan Mei 2025. Pilihan ini dinilai tepat untuk meningkatkan populasi sasaran yang tersebar di wilayah luas. Upaya peningkatan respons dilakukan melalui pengiriman pesan teks dan pengingat yang bersifat tidak memaksa. Adapun sampel penelitian ini terdiri dari individu yang tergolong profesional muda dengan rentang usia 25 hingga 40 tahun. Kelompok usia tersebut secara demografis dikenal sebagai generasi Y atau milenial, yang dalam konteks sosial-ekonomi memiliki karakteristik unik terkait sikap, perilaku, serta orientasi keuangan. Istilah profesional di sini mengacu pada individu dengan pekerjaan yang menuntut keahlian, pelatihan, atau kualifikasi formal tertentu, misalnya dokter, tenaga pengajar, pekerja kreatif, maupun *freelancer*. Adapun teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, sesuai dengan kriteria penelitian yang telah ditetapkan.

3.3 Definisi Operasional dan Variabel Penelitian

3.3.1 Perilaku Keuangan

Perilaku keuangan dalam penelitian ini mengacu pada seluruh tindakan individu terkait pengelolaan keuangan pribadi, seperti pengelolaan arus kas, tabungan, investasi, pengelolaan kredit, dan asuransi. Menurut Dew dan Xiao (2011), perilaku keuangan merupakan perwujudan pengetahuan dan sikap keuangan dalam keputusan aktual sehari-hari, dipengaruhi oleh faktor kognitif, psikologis, dan sosial. Dalam penelitian ini, perilaku keuangan dioperasionalkan melalui 15 item pernyataan yang mengukur empat aspek utama: manajemen arus kas, tabungan dan investasi, pengelolaan kredit, dan asuransi. Instrumen berupa kuesioner skala Likert 5 poin digunakan peneliti untuk menilai frekuensi dan kualitas perilaku, seperti pembayaran tagihan tepat waktu, pembuatan dan pemeliharaan anggaran keuangan, pencatatan pengeluaran, penyediaan dana darurat, tabungan berkala, serta kecenderungan membandingkan harga sebelum membeli. Daftar item yang digunakan dalam penelitian ini secara lengkap tercantum pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1

Indikator Perilaku Keuangan

Indikator	Kode	Pernyataan
<i>Personal Finance Management Behavior</i>	PFMB 1	Saya membandingkan harga sebelum membeli produk atau layanan.
	PFMB 2	Saya membayar semua tagihan tepat waktu.
	PFMB 3	Saya mencatat semua pengeluaran bulanan, baik secara tertulis maupun elektronik.

	PFMB 4	Saya selalu mengikuti anggaran atau rencana pengeluaran saya.
	PFMB 5	Saya melunasi tagihan pinjaman saya setiap bulan.
	PFMB 6	Saya mengurangi sisa pinjaman dan hipotek saya.
	PFMB 7	Saya mengembalikan pinjaman tepat waktu jika saya meminjam dari teman.
	PFMB 8	Saya memiliki dana darurat.
	PFMB 9	Saya menyisihkan uang dari setiap gaji yang saya terima.
	PFMB 10	Saya menabung untuk tujuan jangka panjang seperti mobil, pendidikan, atau rumah.
	PFMB 11	Saya menyisihkan dana untuk dana pensiun.
	PFMB 12	Saya membeli obligasi, saham, atau reksa dana.
	PFMB 13	Saya memiliki polis asuransi kesehatan yang memadai.
	PFMB 14	Saya memiliki asuransi properti yang memadai seperti asuransi rumah atau kendaraan.
	PFMB 15	Saya memiliki polis asuransi jiwa yang memadai.

3.3.2 Sosialisasi Keuangan

Secara konseptual, sosialisasi keuangan adalah proses perolehan pengetahuan, sikap, dan keterampilan keuangan melalui interaksi dengan agen sosialisasi, seperti orang tua, teman sebaya, dan media sejak masa kanak-kanak hingga dewasa. Menurut Tegar dan Koraag (2024) sosialisasi keuangan merupakan proses pembentukan perilaku keuangan yang sehat guna meningkatkan kesejahteraan finansial, melalui peningkatan pengetahuan, pengembangan sikap positif terhadap keuangan, serta penegakan norma dan standar pengelolaan keuangan yang baik.

Pada penelitian ini, sosialisasi keuangan dioperasionalkan melalui 11 item pernyataan yang mengukur 3 aspek utama: sosialisasi langsung orang tua, teman, dan media. Instrumen penelitian menggunakan kuesioner berbasis skala Likert 5 poin yang memungkinkan peneliti menilai intensitas dan kualitas proses sosialisasi keuangan. Data dikumpulkan secara ordinal melalui jawaban responden terhadap sejumlah pernyataan, yang mencakup indikator *Parental Direct Teaching* (misalnya orang tua membicarakan keuangan keluarga, pentingnya menabung, berbelanja cerdas, penggunaan kartu kredit yang benar, membangun riwayat kredit yang baik, hingga pembiayaan pendidikan tinggi), serta indikator *Peers and Media* (informasi keuangan yang diperoleh dari teman, rekan kerja, internet, televisi, radio, maupun media cetak seperti surat kabar, majalah, dan buku). Detail instrumen yang digunakan dalam penelitian ini disajikan pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2

Indikator Sosialisasi Keuangan

Indikator	Kode	Pernyataan
<i>Parental Direct Teaching</i>	PDT 1	Orang tua saya membicarakan keuangan keluarga kepada saya saat saya tumbuh dewasa.
	PDT 2	Orang tua saya berbicara kepada saya tentang pentingnya menabung.
	PDT 3	Orang tua saya mengajarkan saya cara berbelanja secara cerdas.
	PDT 4	Orang tua saya mengajarkan saya cara menggunakan kartu kredit dengan benar.
	PDT 5	Orang tua saya membahas bagaimana cara membangun riwayat kredit yang baik.
	PDT 6	Orang tua saya membahas cara membiayai pendidikan saya di perguruan tinggi.
<i>Peers and Media</i>	PEERS 1	Saya mendapatkan informasi tentang keuangan dari teman atau rekan kerja.
	MEDIA 1	Saya mendapatkan informasi tentang keuangan dari internet.
	MEDIA 2	Saya mendapatkan informasi tentang keuangan dari acara televisi.
	MEDIA 3	Saya mendapatkan informasi tentang keuangan dari siaran radio.
	MEDIA 4	Saya mendapatkan informasi tentang keuangan dari surat kabar, majalah, atau buku.

3.3.3 Karakteristik Psikologis

Perilaku keuangan merupakan bidang interdisipliner yang mempelajari bagaimana individu membuat keputusan keuangan yang dipengaruhi tidak hanya oleh aspek ekonomi rasional, tetapi juga oleh faktor psikologis dan sosial. Karakteristik psikologis, seperti pola pikir, emosi, bias kognitif, dan kecenderungan perilaku, terbukti menjadi determinan penting dalam pengelolaan keuangan, termasuk menabung, berinvestasi, serta mengatur utang. Landias dan Wiyanto (2023) menunjukkan bahwa faktor-faktor tersebut sangat relevan bagi profesional muda yang menghadapi tantangan pengelolaan pendapatan, gaya hidup konsumtif, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Goyal *et al.* (2023) menegaskan adanya lima karakteristik psikologis utama yang memengaruhi perilaku keuangan, yaitu *attitude towards money*, *financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, dan *procrastination*.

Penelitian ini mengoperasionalkan variabel karakteristik psikologis melalui 5 konstruk, yakni *attitude towards money*, *financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, dan *procrastination*. Kelima konstruk tersebut diukur menggunakan 36 item pernyataan yang dirancang dalam bentuk kuesioner dengan skala Likert 5 poin, yang memungkinkan peneliti menilai sikap, keyakinan, serta kecenderungan responden dalam mengelola keuangan. Pernyataan yang diajukan mencakup aspek-aspek seperti pandangan individu terhadap uang sebagai simbol kesuksesan dan otonomi, keyakinan atas kemampuan diri dalam menghadapi tantangan keuangan, tingkat toleransi terhadap risiko investasi, persepsi mengenai kendali eksternal atas kondisi hidup, serta kecenderungan menunda tugas yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan. Seluruh item

karakteristik psikologis yang digunakan dalam penelitian ini ditampilkan pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3

Indikator Karakteristik Psikologis

Indikator	Kode	Pernyataan
<i>Attitude towards Money</i>	AM 1	Menurut saya, uang adalah simbol kesuksesan.
	AM 2	Saya percaya bahwa uang akan membantu saya mengekspresikan kompetensi dan kemampuan saya.
	AM 3	Saya percaya bahwa uang merepresentasikan pencapaian seseorang.
	AM 4	Saya sangat menghargai uang.
	AM 5	Saya percaya bahwa uang lebih dihormati di lingkungan masyarakat.
	AM 6	Saya percaya bahwa uang dapat memberikan saya kesempatan untuk menjadi seperti yang saya inginkan.
	AM 7	Saya percaya bahwa uang memberi saya otonomi dan kebebasan.
	AM 8	Menurut saya uang itu penting.
	AM 9	Saya mengatur anggaran saya dengan sangat baik.
	AM 10	Saya menggunakan uang saya dengan sangat hati-hati.
	AM 11	Saya percaya bahwa uang dapat membawa manfaat jika digunakan dengan bijak.

	AM 12	Menurut saya, uang bukanlah sesuatu yang jahat.
<i>Financial Self-Efficacy</i>	FSE 1	Sulit bagi saya untuk tetap menjalankan rencana pengeluaran saat terjadi pengeluaran tak terduga.
	FSE 2	Mencapai tujuan finansial saya adalah hal yang menantang.
	FSE 3	Ketika terjadi pengeluaran tak terduga, saya biasanya harus menggunakan kredit.
	FSE 4	Ketika menghadapi tantangan keuangan, saya kesulitan menemukan solusi.
	FSE 5	Saya kurang percaya diri dalam mengelola keuangan saya.
	FSE 6	Saya khawatir akan kehabisan uang saat pensiun.
<i>Financial Risk Tolerance</i>	FRT 1	Berinvestasi terlalu sulit untuk saya pahami.
	FRT 2	Saya merasa lebih nyaman menaruh uang di rekening bank daripada di pasar saham.
	FRT 3	Ketika saya mendengar kata “risiko”, saya langsung memikirkan “kerugian”.
	FRT 4	Berinvestasi di saham dan obligasi bergantung pada keberuntungan.
	FRT 5	Dalam hal investasi, keamanan lebih penting daripada imbal hasil.
<i>External Locus of Control</i>	LOC 1	Saya merasa tidak mungkin bisa menyelesaikan beberapa masalah saya.
	LOC 2	Saya merasa seperti dikendalikan oleh keadaan dalam hidup saya.

	LOCC 3	Saya merasa tidak mampu mengubah hal-hal penting dalam hidup saya.
	LOC 4	Saya merasa tidak bebas melakukan apa yang saya inginkan.
	LOC 5	Saya percaya bahwa masa depan saya ditentukan oleh keadaan di luar kendali saya.
	LOC 6	Saya merasa tidak berdaya dalam menghadapi masalah hidup.
	LOC 7	Saya merasa tidak punya kendali atas hal-hal yang terjadi pada saya.
<i>Procrastination</i>	PROC 1	Saya sering menunda sesuatu begitu lama hingga kesejahteraan saya terganggu.
	PROC 2	Hidup saya akan lebih baik jika saya melakukan beberapa tugas lebih awal.
	PROC 3	Ketika seharusnya mengerjakan satu hal, saya malah melakukan hal lain.
	PROC 4	Di akhir hari, saya tahu bahwa saya bisa menggunakan waktu saya dengan lebih baik.
	PROC 5	Saya menunda tugas lebih lama dari yang seharusnya.
	PROC 6	Saya suka menunda-nunda pekerjaan.

3.3.4 Literasi Keuangan

Literasi keuangan secara operasional didefinisikan sebagai kombinasi pengetahuan, keterampilan, dan kepercayaan diri untuk menerapkan konsep keuangan, melakukan pengambilan keputusan yang efektif dan bertanggung jawab,

serta mengelola sumber daya keuangan seumur hidup demi kesejahteraan finansial. Remund (2010) menekankan bahwa literasi keuangan mencakup pengetahuan, keterampilan, motivasi, dan kepercayaan untuk membuat kemampuan individu beradaptasi terhadap perubahan dan risiko ekonomi. Verma *et al.* (2018) menemukan literasi keuangan berperan sebagai mediator yang menjembatani pengaruh perilaku bias dan karakter psikologis terhadap keputusan finansial, sehingga peningkatan literasi keuangan diharapkan dapat mendukung perilaku keuangan yang lebih optimal. Bajaj dan Kaur (2022) juga menemukan bahwa literasi keuangan menjadi variabel penting dalam memediasi hubungan antara faktor psikologis serta perilaku keuangan individu, baik dalam konteks pengelolaan pendapatan maupun perencanaan keuangan jangka panjang.

Pada penelitian ini, literasi keuangan dioperasionalkan melalui serangkaian indikator yang diadaptasi dari konsep *basic financial literacy* (BFL) dan *advanced financial literacy* (AFL). Instrumen terdiri atas 13 item pertanyaan berbentuk pilihan ganda yang mencakup aspek numerasi dasar, pemahaman bunga majemuk, inflasi, nilai waktu uang (*time value of money*), serta ilusi moneter. Selain itu, instrumen juga mengukur literasi keuangan tingkat lanjut, antara lain pemahaman mengenai pasar saham, reksa dana, obligasi, tingkat pengembalian jangka panjang, fluktuasi aset, serta diversifikasi risiko. Setiap item pertanyaan dirancang untuk mengevaluasi tingkat pengetahuan responden terkait konsep-konsep keuangan fundamental maupun lanjutan, dengan jawaban yang kemudian diolah menggunakan skala ordinal. Uraian item penelitian disajikan dalam Tabel 3.4.

Tabel 3.4

Indikator Literasi Keuangan

Indikator	Kode	Pertanyaan
<i>Financial Literacy</i>	<i>Basic Financial Literacy (BFL): Numeracy</i>	Misalkan Anda memiliki tabungan sebesar Rp100.000 di rekening dengan suku bunga 2% per tahun, dan bunga tidak diakumulasikan (bunga tidak dikenakan atas bunga). Setelah 5 tahun, kira-kira berapa jumlah uang Anda jika tidak diambil sama sekali? • Lebih dari Rp102.000 • Tepat Rp102.000 • Kurang dari Rp102.000 • Tidak tahu
	<i>Compound Interest</i>	Misalkan Anda memiliki Rp 20.000 di rekening tabungan dengan bunga 20% per tahun, dan bunga tersebut diakumulasikan setiap tahun (bunga berbunga) dan Anda tidak pernah menarik uang atau membayar bunga. Setelah 5 tahun, berapa total uang yang akan Anda miliki di rekening ini? • Lebih dari Rp40.000 • Tepat Rp40.000 • Kurang dari Rp40.000 • Tidak tahu
	<i>Inflation</i>	Bayangkan jika suku bunga tabungan Anda adalah 1% per tahun dan inflasi sebesar 2% per tahun. Setelah 1 tahun, berapa banyak yang dapat Anda beli dengan uang di rekening tersebut?

		• Lebih banyak dari hari ini • Sama banyak dengan hari ini • Lebih sedikit dari hari ini • Tidak tahu
	<i>Time Value of Money</i>	Misalkan seorang teman Anda menerima warisan sebesar Rp10.000 hari ini, dan saudaranya menerima warisan Rp10.000 tiga tahun dari sekarang. Siapa yang lebih kaya karena warisan tersebut? • Teman saya • Saudaranya • Mereka sama-sama kaya • Tidak tahu
	<i>Money Illusion</i>	Misalkan pada tahun ini penghasilan Anda dua kali lipat dari tahun lalu, dan harga semua barang juga meningkat dua kali lipat. Berapa banyak barang yang dapat Anda beli dengan penghasilan Anda sekarang dibandingkan tahun lalu? • Lebih banyak dari tahun lalu • Sama dengan tahun lalu • Lebih sedikit dari tahun lalu • Tidak tahu
	<i>Advanced Financial Literacy (AFL): Stock Market</i>	Manakah dari pernyataan berikut yang paling tepat menggambarkan fungsi utama pasar saham? • Pasar saham membantu memprediksi keuntungan saham

		• Pasar saham menyebabkan kenaikan harga saham • Pasar saham mempertemukan pihak yang ingin membeli saham dengan pihak yang ingin menjual saham • Tidak ada jawaban yang benar • Tidak tahu
	<i>Mutual Funds</i>	Manakah dari pernyataan berikut tentang reksa dana yang benar? • Setelah berinvestasi di reksa dana, investor tidak dapat menarik uang pada tahun pertama • Reksa dana hanya dapat diinvestasikan dalam satu jenis aset saja • Reksa dana memberikan tingkat pengembalian yang dijamin berdasarkan kinerja masa lalu • Tidak satupun dari jawaban di atas • Tidak tahu
	<i>Bond Price</i>	Jika suku bunga turun, apa yang akan terjadi pada harga obligasi/surat berharga? • Naik • Turun • Tetap sama • Tidak ada jawaban yang benar

		• Tidak tahu
	<i>Safe Return</i>	Membeli saham satu perusahaan biasanya memberikan keuntungan yang lebih aman dibandingkan dengan reksa dana saham. • Benar • Salah • Tidak tahu
	<i>Stock/Bonds</i>	Benar atau salah? Saham biasanya lebih berisiko daripada obligasi. • Benar • Salah • Tidak tahu
	<i>Highest Long Period Return</i>	Dalam jangka panjang (misalnya 10–20 tahun), aset mana yang umumnya memberikan imbal hasil tertinggi? • Rekening tabungan • Obligasi • Saham • Tidak tahu
	<i>Highest Fluctuation</i>	Biasanya, aset mana yang menunjukkan fluktuasi tertinggi dari waktu ke waktu? • Rekening tabungan • Obligasi • Saham • Tidak tahu
	<i>Risk Diversification</i>	Ketika seorang investor menyebarkan uangnya ke berbagai jenis aset, risiko kehilangan uang akan... • Meningkat • Menurun

		• Tetap sama • Tidak tahu
--	--	--

3.4 Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan data menggunakan kuesioner yang disebar kepada profesional muda yang berusia 25 hingga 40 tahun. Kuesioner penelitian menggunakan penilaian *skala likert* 1 sampai 5, mulai dari “sangat tidak setuju” sampai “sangat setuju”. Proses penilaian tidak hanya menggunakan *skala likert*, tetapi juga menggunakan *multiple choice* dengan memberikan beberapa pilihan sesuai dengan pertanyaan yang diberikan.

3.5 Teknis Analisis Data

3.5.1 Metode SEM

Structural Equation Modeling (SEM) merupakan metode analisis multivariat yang digunakan untuk menguji hubungan kasual antara sejumlah konstruk laten dan indikatornya secara simultan (Rahman, Shah, dan Rasli (2015). Dalam penelitian sosial dan psikologi, SEM sangat populer karena kemampuannya untuk menangani variabel-variabel yang tidak dapat diukur secara langsung, seperti sikap, persepsi, atau motivasi, serta memungkinkan peneliti menguji model teoritis yang kompleks dalam satu analisis terpadu.

Salah satu keunggulan SEM adalah kemampuannya menguji pengaruh langsung dan tidak langsung melalui model mediasi, serta menggabungkan analisis faktor konfirmatori dan analisis jalur (*path analysis*). SEM terbagi menjadi dua

pendekatan utama, yaitu *Covariance-Based* SEM (CB-SEM) yang fokus pada pengujian kesesuaian model (*goodness-of-fit*) dan konfirmasi teori, serta *Partial Least Squares* SEM (PLS-SEM) yang lebih diarahkan pada prediksi dan eksplorasi hubungan antar konstruk (Hair *et al.*, 2021). Penggunaan SEM sangat relevan dalam menganalisis peran sosialisasi keuangan dan faktor psikologis dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi karena model ini mampu menguji interaksi dan pengaruh berbagai faktor secara komprehensif dalam satu kerangka model teoritis. Selain itu, SEM juga dapat mengestimasi *error measurement* secara eksplisit, sehingga hasil yang diperoleh menjadi lebih valid dan reliabel dalam penelitian perilaku profesional muda

3.5.2 Partial Least Squares (PLS)

Partial Least Squares (PLS) merupakan salah satu pendekatan dalam SEM yang berbasis varians dan dikenal fleksibel dalam menganalisis model-model yang kompleks, apalagi ketika data tidak berdistribusi normal, ukuran sampel terbatas, atau model teori masih dalam tahap pengembangan (Ringle *et al.*, 2023). PLS-SEM dirancang untuk memaksimalkan varians yang dijelaskan oleh konstruk endogen (R^2) dan lebih menekankan pada aspek prediksi dari pada konfirmasi model teoritis.

Proses PLS-SEM mencakup dua tahap utama, yaitu pengujian model pengukuran (untuk menilai validitas dan reliabilitas indikator) dan pengujian model struktural (untuk menganalisis kekuatan serta arah hubungan antar konstruk laten). Kelebihan utama PLS-SEM adalah kemampuannya menangani variabel laten dengan indikator reflektif maupun formatif, serta memfasilitasi model dengan banyak jalur dan indikator tanpa terlalu terpaku pada asumsi distribusi data tertentu.

Dalam studi mengenai sosialisasi keuangan dan faktor psikologis, PLS-SEM sangat bermanfaat untuk memetakan pengaruh langsung dan tidak langsung (mediasi) antara faktor psikologis (*financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, *procrastination*, *attitude towards money*), sosial (pengajaran langsung orang tua, teman sebaya, dan media), literasi keuangan, hingga perilaku pengelolaan keuangan profesional muda.

3.5.3 Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

3.5.3.1 Uji Validitas

Menurut Hair *et al.* (2021), uji validitas sangat penting untuk memastikan instrumen pengukuran itu valid, yaitu benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur dan dapat membedakan antara konstruk yang ada dalam model PLS-SEM. Uji validitas dalam evaluasi model pengukuran (*outer model*) pada PLS-SEM menurut Hair *et al.* (2017) terbagi menjadi dua jenis utama, yaitu:

1) *Convergent Validity*

Uji validitas konvergen bertujuan untuk menilai sejauh mana indikator dalam suatu konstruk benar-benar mengukur konstruk tersebut secara konsisten dan terfokus. Dalam evaluasi *outer model*, *convergent validity* diukur melalui nilai *outer loading* dan *Average Variance Extracted* (AVE). Menurut Hair *et al.* (2017), indikator dianggap valid jika nilai *outer loading* lebih dari 0.7, meskipun nilai antara 0.6-0.7 masih dapat diterima tergantung pada konteks penelitian. Nilai AVE yang ideal harus lebih dari 0.5 yang menunjukkan bahwa konstruk mampu menjelaskan lebih dari 50% varians indikator-indikatornya. Validitas konvergen yang baik memastikan

bahwa semua indikator dalam satu konstruk benar-benar saling berkorelasi dan mengonvergensi pada konsep yang sama.

2) *Discriminant Validity*

Validitas diskriminan digunakan untuk memastikan bahwa suatu konstruk memiliki perbedaan yang jelas dengan konstruk lain dalam model sehingga tidak terjadi tumpang tindih pengukuran antar konstruk. Hair *et al.* (2017) menjelaskan *discriminant validity* dapat diuji dengan melihat nilai *cross loading* dan *Fornell-Larcker Criterion*, yakni membandingkan akar kuadrat dari AVE suatu konstruk dengan korelasi konstruk tersebut dengan konstruk lainnya. Apabila akar kuadrat AVE lebih besar dari korelasi antar konstruk, maka validitas diskriminan terpenuhi. Selain itu, uji *Heterotrait-Monotrait ratio* (HTMT) juga dapat digunakan dengan batas nilai maksimal 0,85; nilai HTMT di bawah ambang ini menandakan konstruk berbeda secara signifikan satu sama lain.

3.5.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menurut Hair *et al.* (2017) adalah proses pengujian yang bertujuan untuk menilai konsistensi dan kestabilan instrumen pengukuran dalam merefleksikan konstruk yang diukur. Reliabilitas menunjukkan sejauh mana suatu variabel atau konstruk menghasilkan hasil pengukuran yang konsisten jika dilakukan pengukuran berulang dalam kondisi yang sama. Dalam konteks PLS-SEM, uji reliabilitas dilakukan untuk memastikan bahwa indikator-indikator yang digunakan dalam suatu konstruk dapat dipercaya dan tidak menghasilkan nilai yang acak atau

bervariasi secara signifikan dari waktu ke waktu. Hair *et al.* (2021) merekomendasikan dua metrik utama untuk uji reliabilitas, yakni *Cronbach's Alpha* (CA) dan *Composite Reliability* (CR). Nilai *Cronbach's Alpha* minimal diterima adalah 0,7, namun nilai antara 0,6 hingga 0,7, masih dapat diterima terutama dalam penelitian eksploratori atau tahap pengembangan.

Composite Reliability (CA) dianggap lebih baik karena memperhitungkan bobot indikator dan memberikan estimasi yang lebih akurat mengenai konsistensi internal konstruk, dengan nilai optimal yang disarankan juga minimal 0,7. Jika nilai reliabilitas terpenuhi, hal ini mengindikasikan bahwa instrumen pengukuran tersebut akurat, konsisten, dan dapat diandalkan sebagai representasi valid dari konstruk yang diteliti. Mengacu pada panduan yang dikemukakan oleh Hair *et al.* (2021), nilai *Cronbach's Alpha* (CA) dan *Composite Reliability* (CR) dapat diklasifikasikan sesuai dengan kategori yang tercantum pada Tabel 3.5

Tabel 3.5

Kategori Nilai CA dan CR

Rentang Nilai	Keterangan
< 0,60	Tidak reliable
0,60 – 0,70	Cukup reliabel
0,70 – 0,90	Reliabel
> 0,90	Sangat tinggi

3.5.4 Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

1) Uji Kolinearitas

Uji kolinearitas dilakukan untuk memastikan bahwa antar variabel bebas (eksogen) dalam model tidak memiliki hubungan linier yang terlalu tinggi yang dapat mengganggu estimasi parameter. Menurut Hair *et al.* (2017), multikolinearitas dapat menyebabkan hasil estimasi menjadi tidak stabil, standar error meningkat, dan interpretasi koefisien menjadi bias. Oleh karena itu, salah satu indikator yang umum digunakan adalah *Variance Inflation Factor* (VIF), yang mengukur seberapa besar varians dari sebuah koefisien regresi meningkat akibat adanya kolinearitas. Uji kolinearitas penting untuk dilakukan pada tahap evaluasi *outer model* agar hubungan antar konstruk yang diestimasi dapat diinterpretasikan secara valid tanpa gangguan dari pengaruh ganda antar variabel bebas. Mengacu pada pedoman yang disampaikan oleh Hair *et al.* (2017), nilai VIF dapat diklasifikasikan sesuai dengan kategori yang tercantum pada Tabel 3.6

Tabel 3.6

Kategori Nilai VIF

Rentang Nilai <i>VIF</i>	Keterangan
$VIF < 5,0$	Kolinearitas dapat ditoleransi
$VIF \geq 5,0$	Kolinearitas tinggi

2) Uji Koefisien Jalur (*Path Coefficients/p*)

Koefisien jalur menggambarkan kekuatan (besarnya pengaruh) dan arah hubungan antar variabel laten dalam model struktural. Menurut Hair *et al.* (2017), nilai koefisien jalur berkisar antara -1 hingga +1, di mana nilai positif menunjukkan hubungan positif dan sebaliknya nilai negatif menunjukkan hubungan negatif. Untuk menguji signifikasinya, PLS-SEM menggunakan teknik *bootstrapping* yang menghasilkan nilai *t-statistic* dan *p-value*. Nilai *t-statistic* > 1,96 dengan *p-value* < 0,005 menunjukkan bahwa hubungan tersebut signifikan pada tingkat kepercayaan 95%. Semakin mendekati angka ± 1 , nilai koefisien jalur mengindikasikan hubungan yang semakin kuat. Uji ini sangat penting dalam menilai hipotesis penelitian karena menunjukkan sejauh mana variabel eksogen memberikan pengaruh langsung terhadap variabel endogen di dalam model.

3) *Uji Koefisien Determinasi (R-Square/R²)*

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Menurut Hair *et al.* (2017), nilai R^2 berkisar dari 0 (tidak dapat menjelaskan sama sekali) hingga 1 (menjelaskan sepenuhnya). Dalam interpretasinya, semakin tinggi nilai R^2 , semakin besar proporsi variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh model, yang berarti model memiliki kemampuan prediktif yang lebih baik. Namun, Hair *et al.* (2017) menekankan bahwa tinggi rendahnya nilai R^2 perlu dilihat dalam konteks bidang penelitian karena pada beberapa bidang, nilai R^2 yang relatif rendah pun sudah dapat dianggap memadai apabila modelnya bersifat eksploratif atau kompleks. Mengacu

pada panduan dari Hair *et al.* (2017), nilai koefisien determinasi dapat dikelompokkan dengan kategori yang ditunjukkan pada bagian Tabel 3.7.

Tabel 3.7

Kategori Nilai R^2

Rentang Nilai R^2	Keterangan
$\geq 0,75$	Sangat Kuat
$\geq 0,5$	Kuat
$\geq 0,25$	Sedang
$< 0,25$	Lemah

4) Uji *Effect Size* (f^2)

Effect size (f^2) digunakan untuk mengukur pengaruh unik suatu variabel eksogen terhadap variabel endogen dengan memperhitungkan perubahan nilai R^2 jika variabel tersebut dimasukkan atau dikeluarkan dari model. Perhitungan f^2 bermanfaat untuk mengetahui mana variabel yang memiliki peran substansial dan mana yang kontribusinya relatif kecil dalam menjelaskan variabel endogen. Walaupun nilai koefisien jalur dapat signifikan, *effect size* membantu memberikan gambaran apakah pengaruh tersebut cukup berarti secara praktis atau hanya signifikan secara statistik. Berdasarkan uraian Hair *et al.* (2017), nilai *effect size* (f^2) dapat dikelompokkan sesuai dengan kategori yang tercantum pada Tabel 3.8.

Tabel 3.8

Kategori Nilai f^2

Nilai f^2	Kategori
$f^2 < 0,02$	Tidak ada efek
$0,02 \leq f^2 < 0,15$	Kecil
$0,15 \leq f^2 < 0,35$	Sedang
$f^2 \geq 0,35$	Besar

5) Uji *Goodness of Fit* (Q^2 -Square/ Q^2)

Goodness of Fit berfungsi untuk mengevaluasi kecocokan keseluruhan model. Hair *et al.* (2017) menjelaskan dalam PLS-SEM, penggunaan *Goodness of Fit* bersifat opsional karena fokus utamanya adalah pada kemampuan prediksi, bukan sekedar kecocokan model seperti pada CB-SEM (*Covariance-Based SEM*). Meskipun begitu, *Goodness of Fit* tetap dapat digunakan sebagai ukuran ringkas yang menggabungkan AVE dan R^2 untuk memberikan gambaran umum tentang kualitas model. Nilai *Goodness of Fit* dapat dikategorikan sebagai kecil (0,10), sedang (0,25), dan besar (0,36). Namun, Hair *et al.* (2017) juga menekankan peneliti sebaiknya memprioritaskan evaluasi indikator yang sesuai konteks penelitian ketimbang hanya mengandalkan *Goodness of Fit*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Klasifikasi Responden

4.1.1 Klasifikasi Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Dari total 146 responden yang terlibat, data dapat dikategorikan berdasarkan jenis kelamin sebagaimana ditampilkan pada Tabel 4.1. Hasilnya memperlihatkan bahwa responden laki-laki mendominasi dengan jumlah 98 orang (67%), sedangkan responden perempuan berjumlah 48 orang (33%). Temuan ini mengindikasikan bahwa mayoritas profesional muda dalam penelitian ini berasal dari kelompok laki-laki.

Tabel 4.1

Klasifikasi Jenis Kelamin

No.	Kategori	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	98	67%
2	Perempuan	48	33%
Total		146	100%

4.1.2 Klasifikasi Responden berdasarkan Status Perkawinan

Berdasarkan status perkawinan, sebanyak 146 responden profesional muda dalam penelitian ini dapat dikelompokkan ke dalam empat kategori sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 4.2. Responden yang sudah menikah menempati proporsi terbesar, yaitu 89 orang (62%). Selanjutnya, responden berstatus lajang berjumlah

50 orang (34%). Sementara itu, responden yang berstatus janda/duda dan cerai relatif sedikit, masing-masing hanya 2 orang (1%) dan 5 orang (3%). Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas profesional muda dalam penelitian ini merupakan individu yang telah menikah.

Tabel 4.2

Klasifikasi Status Perkawinan

No.	Kategori	L	P	Jumlah	Persentase
1	Lajang	23	27	50	34%
2	Sudah menikah	24	65	89	62%
3	Janda/duda	0	2	2	1%
4	Cerai	1	4	5	3%
Total		48	98	146	100%

4.1.3 Klasifikasi Responden berdasarkan Rata-rata Pendapatan per Bulan

Berdasarkan perolehan data yang dihasilkan, klasifikasi rata-rata pendapatan per bulan dapat dilihat pada Tabel 4.3. Sebagian besar responden berada pada rentang pendapatan Rp3.000.000 – Rp5.000.000 sebanyak 47 orang (32%) dan Rp5.000.000 – Rp10.000.000 sebanyak 46 orang (32%). Selanjutnya, 33 responden (23%) memiliki pendapatan di bawah Rp3.000.000 per bulan. Sementara itu, kelompok dengan pendapatan Rp10.000.000 – Rp20.000.000 tercatat sebanyak 13 orang (9%), disusul responden berpendapatan Rp20.000.000 – Rp30.000.000 sebanyak 4 orang (3%), dan hanya 3 responden (1%) yang memiliki penghasilan lebih dari Rp30.000.000. Temuan ini menunjukkan bahwa mayoritas profesional

muda dalam penelitian ini berada pada kategori pendapatan menengah dengan proporsi yang relatif kecil pada kelompok berpenghasilan tinggi.

Tabel 4.3

Klasifikasi Rata-rata Pendapatan per Bulan

No.	Kategori	L	P	Jumlah	Persentase
1	≤Rp3.000.000	12	21	33	23%
2	>Rp3.000.000 – Rp5.000.000	15	32	47	32%
3	>Rp5.000.000 – Rp10.000.000	15	31	46	32%
4	>Rp10.000.000 – Rp20.000.000	3	10	13	9%
5	>Rp20.000.000 – Rp30.000.000	1	3	4	3%
6	>Rp30.000.000	2	1	3	1%
Total		48	98	146	100%

4.1.4 Klasifikasi Responden berdasarkan Profesi

Sebagaimana tersaji dalam Tabel 4.4, data hasil penelitian telah diklasifikasikan menurut profesi responden. Sebagian besar responden berasal dari kalangan karyawan swasta maupun BUMN dengan jumlah 52 orang (36%). Kelompok terbesar berikutnya adalah wiraswasta atau pemilik usaha sebanyak 39 orang (27%), sedangkan yang mengisi kategori “lainnya” berjumlah 23 orang (16%). Profesi lain yang teridentifikasi meliputi tenaga pengajar seperti guru atau dosen sebanyak 10 orang (6%), profesional lepas atau *freelancer* sebanyak 9 orang

(6%), serta tenaga medis (dokter, perawat, apoteker, dan sebagainya) sebanyak 6 orang (4%). Sementara itu, pekerja kreatif seperti desainer maupun *content creator* hanya tercatat orang (1%).

Selain itu, terdapat responden dengan kombinasi profesi, misalnya wiraswasta sekaligus karyawan swasta/BUMN (2 orang atau 1%), wiraswasta sekaligus pekerja kreatif (2 orang atau 1%), wiraswasta sekaligus profesional lepas (1 orang atau 1%). Data ini menunjukkan bahwa meskipun mayoritas responden merupakan karyawan dan wiraswasta, terdapat pula variasi profesi lain yang merepresentasikan keragaman latar belakang profesional muda dalam penelitian ini.

Tabel 4.4

Klasifikasi Profesi

No.	Kategori	L	P	Jumlah	Persentase
1	Wiraswasta/pemilik usaha	8	31	39	27%
2	Karyawan (Swasta/BUMN)	28	24	52	36%
3	Profesional lepas (<i>Freelancer</i>)	2	7	9	6%
4	Tenaga pengajar (guru/dosen)	1	9	10	6%
5	Tenaga medis (dokter, perawat, apoteker, dll.)	0	6	6	4%
6	Pekerja kreatif (desainer, konten creator, dll.)	1	0	1	1%
7	Lainnya: _____	3	20	23	16%

8	Wiraswasta/pemilik usaha dan karyawan (swasta/BUMN)	1	1	2	1%
9	Wiraswasta/pemilik usaha dan pekerja kreatif (desainer, konten creator, dll.)	2	0	2	1%
10	Wiraswasta/pemilik usaha dan Profesional lepas (<i>Freelancer</i>)	1	0	1	1%
11	Wiraswasta/pemilik usaha dan Tenaga pengajar (guru/dosen)	0	1	1	1%
Total		47	99	146	100%

4.1.5 Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan Tabel 4.5, klasifikasi responden profesional muda menurut pendidikan terakhir menunjukkan bahwa sebagian besar memiliki latar belakang pendidikan sarjana (S1) sebanyak 71 orang atau 49% dari total responden. Responden dengan jenjang magister (S2) tercatat hanya 3 orang (2%), sedangkan tidak ada responden yang berasal dari jenjang doktor (S3). Adapun kategori “lainnya”, yang mencakup pendidikan di luar strata perguruan tinggi, berjumlah 72 orang atau 49%. Temuan ini mengindikasikan bahwa profesional muda dalam penelitian ini relatif seimbang antara lulusan sarjana dengan kategori pendidikan lainnya, sementara proporsi lulusan magister masih sangat terbatas dan belum ada responden dengan latar belakang doktoral.

Tabel 4.5

Klasifikasi Pendidikan Terakhir

No.	Kategori	L	P	Jumlah	Persentase
1	Sarjana (S1)	17	54	71	49%
2	Magister (S2)	1	2	3	2%
3	Doktor (S3)	0	0	-	-
4	Lainnya	31	41	72	49%
Total		49	97	146	100%

4.1.6 Karakteristik Responden berdasarkan Jumlah Tanggungan Finansial

Merujuk pada hasil yang diperoleh, data dikelompokkan berdasarkan jumlah tanggungan finansial responden sebagaimana ditampilkan pada Tabel 4.6. Dari 146 responden, sebanyak 35 orang (24%) tidak memiliki tanggungan finansial, sedangkan 24 responden (16%) memiliki satu tanggungan. Selanjutnya, kelompok terbesar berasal dari responden dengan dua tanggungan, yaitu 42 orang (29%). Responden dengan tiga tanggungan tercatat sebanyak 31 orang (21%), sementara itu hanya 14 responden (10%) yang memiliki lebih dari tiga tanggungan finansial. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas profesional muda dalam penelitian ini menanggung beban finansial pada kisaran dua orang, sedangkan proporsi yang tidak memiliki tanggungan maupun yang memiliki lebih dari tiga tanggungan relatif lebih kecil.

Tabel 4.6

Klasifikasi Jumlah Tanggungan Finansial

No.	Kategori	L	P	Jumlah	Persentase
1	0	12	23	35	24%
2	1	7	17	24	16%
3	2	16	26	42	29%
4	3	9	22	31	21%
5	>3	4	10	14	10%
Total		48	98	146	100%

4.2 Pengujian Model Pengukuran (Outer Model)

4.2.1 Hasil Uji Validitas

Pada tahap awal proses pengolahan data, langkah pertama yang dilakukan adalah menguji validitas setiap instrumen penelitian yang digunakan. Pengujian ini penting karena instrumen berfungsi sebagai alat ukur utama dalam mengumpulkan data, sehingga diperlukan jaminan bahwa setiap item pernyataan di dalamnya benar-benar mampu merepresentasikan konstruk atau variabel yang hendak diteliti. Untuk memastikan tingkat validitas instrumen, dilakukan dua bentuk pengukuran, yaitu uji *convergent validity* dan uji *discriminant validity*.

1. *Convergent Validity*

Convergent Validity digunakan untuk memastikan indikator dalam suatu konstruk benar-benar mengukur konstruk tersebut secara konsisten. Evaluasi dilakukan melalui nilai *Outer Loading* dan *Average Variance Extracted (AVE)*, dengan kriteria *Outer Loading* ideal di atas 0,7 dan *Average Variance Extracted (AVE)* di atas 0,5. Hasil yang memenuhi syarat menunjukkan bahwa indikator saling berkorelasi dan terfokus pada konsep

yang sama. Hasil uji *Outer Loading* masing-masing item ditampilkan pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7

Hasil *Outer Loading*

Variabel	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM10	0,829								
AM11	0,880								
AM12	0,725								
AM2	0,857								
AM3	0,734								
AM4	0,862								
AM5	0,756								
AM6	0,837								
AM7	0,750								
AM8	0,882								
AM9	0,844								
FL1		0,907							
FL10		0,890							
FL11		0,801							
FL12		0,802							
FL13		0,850							
FL2		0,880							
FL3		0,800							
FL4		0,902							
FL5		0,875							
FL6		0,865							
FL7		0,823							
FL8		0,905							

FL9		0,885							
FRT1			0,848						
FRT2			0,774						
FRT3			0,898						
FRT4			0,873						
FRT5			0,826						
FSE1				0,820					
FSE2				0,718					
FSE3				0,772					
FSE4				0,865					
FSE5				0,862					
FSE6				0,849					
LOC1					0,751				
LOC2					0,778				
LOC3					0,859				
LOC4					0,838				
LOC5					0,800				
LOC6					0,857				
LOC7					0,902				
MEDIA 1							0,897		
MEDIA 2							0,881		
MEDIA 3							0,851		
MEDIA 4							0,896		
PDT1						0,820			
PDT2						0,887			
PDT3						0,888			
PDT4						0,876			
PDT5						0,875			
PDT6						0,843			

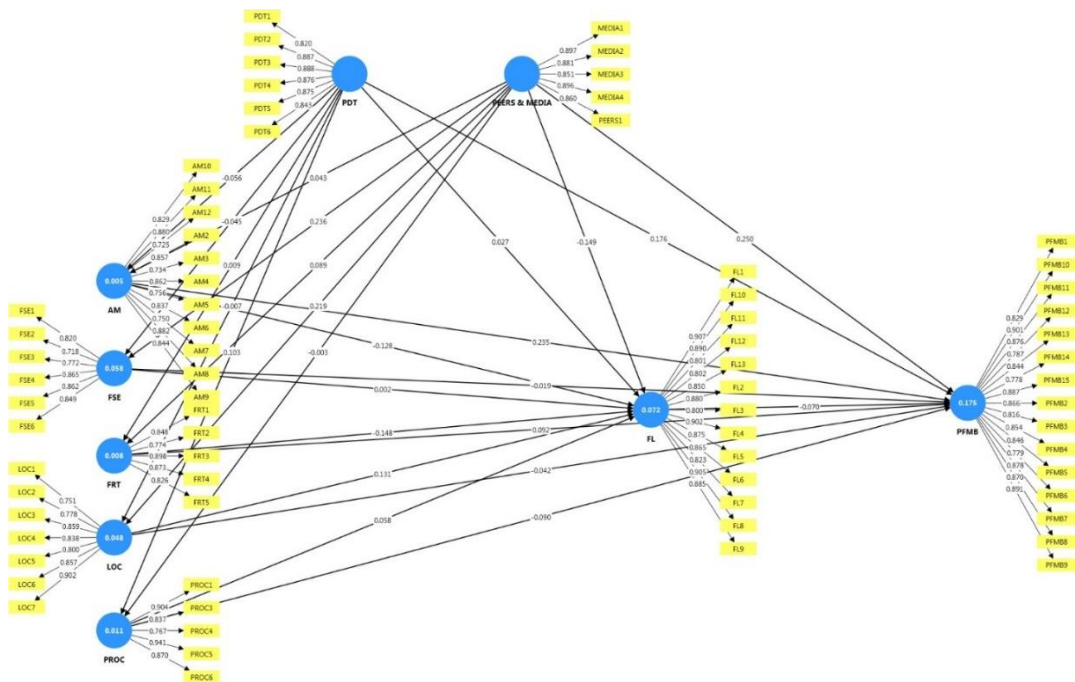
PEERS1							0,860		
PFMB1								0,829	
PFMB10								0,901	
PFMB11								0,876	
PFMB12								0,787	
PFMB13								0,844	
PFMB14								0,778	
PFMB15								0,887	
PFMB2								0,866	
PFMB3								0,816	
PFMB4								0,854	
PFMB5								0,846	
PFMB6								0,779	
PFMB7								0,878	
PFMB8								0,870	
PFMB9								0,891	
PROC1									0,904
PROC3									0,837
PROC4									0,767
PROC5									0,941
PROC6									0,870

Berdasarkan hasil analisis untuk hasil uji *Outer Loading* pada Tabel 4.7, seluruh konstruk dalam penelitian ini menunjukkan bahwa indikator-indikator yang digunakan memiliki nilai *Outer Loading* yang umumnya tinggi dan berada di atas kriteria minimum 0,70. Hal ini menegaskan bahwa setiap indikator mampu merepresentasikan konstruk yang diukur secara konsisten dan relevan. Meskipun terdapat beberapa indikator yang nilainya mendekati batas bawah (sekitar 0,72-0,77), indikator tersebut masih dapat

diterima karena tetap berada dalam rentang yang diperbolehkan dan tidak mengurangi validitas konvergen secara keseluruhan (Hair *et al.*, 2021).

Selain itu, sebagian besar konstruk, seperti *Financial Literacy* (FL), *Locus of Control* (LOC), *Parents Direct Teaching* (PDT), *Peers & Media*, hingga *Procrastination* (PROC) memperlihatkan nilai *Outer Loading* yang sangat baik, bahkan banyak yang berada di atas 0,85. Hal ini mengindikasikan bahwa indikator-indikator pada konstruk tersebut saling berkorelasi kuat dan memiliki kemampuan konvergen yang tinggi, sehingga benar-benar menggambarkan variabel laten yang dituju. Konstruk dengan jumlah indikator yang besar, seperti *Personal Financial Management Behavior* (PFMB), juga menunjukkan konsistensi yang baik meskipun terdapat variasi kecil pada rentang nilai.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa instrumen penelitian yang digunakan telah memenuhi syarat *convergent validity*. Semua konstruk terbukti valid dengan indikator-indikator yang mampu menjelaskan varians konstruk secara memadai. Hasil ini menjadi dasar yang kuat bagi penelitian untuk melanjutkan ke tahap analisis berikutnya, baik untuk menguji reliabilitas instrumen maupun pengujian model struktural secara keseluruhan. Visualisasi hasil *Outer Loading* berdasarkan *PLS Algorithm* dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Gambar 4.1

Hasil *PLS Algorithm*

Berikutnya, pengujian *Average Variance Extracted* (AVE) dilakukan untuk menilai sejauh mana setiap konstruk mampu menjelaskan varians indikatornya, dan hasil lengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8

Hasil *Average Variance Extracted* (AVE)

Variabel	Nilai AVE
AM	0,666
FL	0,742
FRT	0,714
FSE	0,666
LOC	0,685
PEERS & MEDIA	0,749

PDT	0,769
PFMB	0,719
PROC	0,749

Hasil pengujian *Average Variance Extracted* (AVE) pada tabel di atas menunjukkan seluruh variabel penelitian telah memenuhi kriteria *convergent validity* yang disarankan, yaitu memiliki nilai AVE lebih dari 0,50. Nilai AVE yang tinggi menunjukkan bahwa indikator-indikator tersebut sangat representatif dan saling berkontribusi dalam menjelaskan konsep yang diteliti. Dengan demikian, instrumen penelitian yang digunakan telah teruji validitasnya dan dapat dipercaya sebagai alat ukur yang layak untuk melanjutkan ke tahap analisis model struktural (*inner model*) maupun pengujian hipotesis.

2. *Discriminant Validity*

Discriminant validity bertujuan untuk memastikan setiap konstruk dalam model benar-benar berbeda dan tidak terjadi tumpang tindih pengukuran antar konstruk. Dalam penelitian ini, pengujian *discriminant validity* dilakukan dengan 2 pendekatan. Pertama, menggunakan *Fornell-Larcker Criterion*, yaitu dengan membandingkan nilai akar kuadrat dari AVE suatu konstruk terhadap nilai korelasi konstruk tersebut dengan konstruk lain. Jika akar kuadrat AVE lebih besar dari korelasi antar konstruk, maka *discriminant validity* dianggap terpenuhi. Kedua, pengujian dilakukan dengan *Heteroit-Monotrait Ratio* (HTMT), di mana nilai maksimal yang diperbolehkan adalah 0,85. Apabila nilai HTMT berada di bawah ambang

batas tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa konstruk yang diuji memiliki perbedaan yang signifikan satu sama lain.

Tabel 4.9

Hasil *Fornell-Larcker*

Variabel	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM	0,816								
FL	-0,129	0,861							
FRT	-0,023	-0,122	0,845						
FSE	0,003	0,015	0,226	0,816					
LOC	-0,002	0,086	0,206	0,558	0,828				
PDT	-0,055	0,037	0,009	-0,044	-0,007	0,865			
PEERS & MEDIA	0,043	-0,138	0,089	0,236	0,219	0,002	0,877		
PFMB	0,238	-0,151	0,094	0,013	-0,014	0,153	0,265	0,848	
PROC	0,057	0,073	0,133	0,173	0,296	0,103	-0,003	-0,069	0,866

Berdasarkan hasil pengujian *discriminant validity* dengan menggunakan *Fornell-Larcker Criterion*, seluruh konstruk terbukti memenuhi kriteria yang dipersyaratkan. Nilai akar kuadrat AVE pada setiap variabel lebih tinggi dibandingkan dengan korelasi konstruk tersebut terhadap konstruk lain. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing konstruk lebih merepresentasikan indikator-indikatornya sendiri dibandingkan dengan variabel lain, sehingga tidak terjadi tumpang tindih antar konstruk. Dengan demikian, keseluruhan model dapat dinyatakan memiliki *discriminant validity* yang baik dan layak untuk digunakan pada tahap analisis struktural berikutnya. Selanjutnya, setiap konstruk yang diuji

melalui *Heteroit-Monotrait Ratio* (HTMT) ditampilkan hasilnya pada Tabel 4.10.

Tabel 4.10

Hasil *Heteroit-Monotrait Ratio* (HTMT)

Variabel	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM									
FL	0,136								
FRT	0,107	0,127							
FSE	0,094	0,063	0,262						
LOC	0,101	0,121	0,231	0,617					
PEERS & MEDIA	0,08	0,051	0,08	0,095	0,104				
PDT	0,077	0,145	0,099	0,238	0,209	0,062			
PFMB	0,239	0,148	0,099	0,091	0,081	0,153	0,273		
PROC	0,1	0,086	0,138	0,2	0,328	0,094	0,035	0,081	

Hasil pengujian *discriminant validity* menggunakan *Heteroit-Monotrait Ratio* (HTMT) pada tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh nilai korelasi antar konstruk berada di bawah ambang batas maksimum 0,85, sehingga dapat disimpulkan bahwa setiap konstruk dalam penelitian ini memiliki perbedaan yang jelas satu sama lain. Dengan hasil ini, dapat ditegaskan bahwa *discriminant validity* model penelitian telah terpenuhi menurut kriteria HTMT, sehingga seluruh konstruk dapat dianggap berbeda secara signifikan dan layak digunakan dalam tahap analisis struktural berikutnya, yaitu uji reliabilitas.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan menilai konsistensi dan kestabilan instrumen dalam merefleksikan konstruk yang diukur. Pengujian reliabilitas dilakukan setelah uji validitas. Dalam konteks PLS-SEM, reliabilitas memastikan bahwa indikator dalam suatu konstruk memberikan hasil yang konsisten dan dapat dipercaya. Reliabilitas dalam penelitian ini dianalisis berdasarkan tiga ukuran, yaitu *Cronbach's Alpha*, *Rho_A*, serta *Composite Reliability*. Variabel dapat dikategorikan reliabel jika ketiga nilai pengukurnya berada di atas 0,7. Data hasil uji reliabilitas yang diperoleh dari setiap konstruk dapat diamati pada Tabel 4.11.

Tabel 4.11

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability (rho_a)</i>	<i>Composite Reliability (rho_c)</i>	Keterangan
AM	0,949	0,96	0,956	Reliabel
FL	0,971	0,981	0,974	Reliabel
FRT	0,901	0,928	0,926	Reliabel
FSE	0,899	0,92	0,923	Reliabel
LOC	0,924	0,948	0,938	Reliabel
PDT	0,934	0,955	0,947	Reliabel
PEERS & MEDIA	0,925	0,943	0,943	Reliabel
PFMB	0,972	0,974	0,975	Reliabel
PROC	0,922	0,988	0,937	Reliabel

Hasil uji reliabilitas pada tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh variabel penelitian memiliki nilai *Cronbach's Alpha*, *Rho_A* dan *Composite Reliability* (*rho_a* dan *rho_c*) yang berada di atas ambang batas minimum 0,7, sehingga dapat dinyatakan reliabel. Meskipun memiliki variasi nilai, semuanya tetap berada pada kisaran yang sangat baik (CA dan CR >0,9). Temuan ini mengindikasikan bahwa seluruh instrumen penelitian konsisten, stabil, dan dapat diandalkan dalam mengukur konstruk yang dituju, sehingga layak digunakan pada tahap analisis model struktural berikutnya, yaitu *inner model*.

4.3 Pengujian Model Struktural (*Inner Model*)

4.3.1 Hasil Uji Kolinearitas

Uji kolinearitas bertujuan memastikan tidak adanya hubungan linear berlebih antar variabel bebas yang dapat menimbulkan multikolinearitas dan mengganggu estimasi model. Hal ini penting karena multikolinearitas dapat menyebabkan hasil estimasi tidak stabil, standar eror meningkat, serta koefisien menjadi bias. Dalam PLS-SEM, pengujian pada penelitian ini menggunakan *Variance Inflation Factor* (VIF), di mana nilai $< 5,0$ menunjukkan kolinearitas yang masih dapat ditoleransi, sedangkan nilai $\geq 5,0$ menandakan adanya kolinearitas tinggi yang berpotensi mengganggu validitas interpretasi hubungan antar konstruk. Pada Tabel 4.12 ditunjukkan hasil uji kolinearitas untuk setiap konstruk.

Tabel 4.12

Hasil Uji Kolinearitas

Variabel	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM		1,011						1,029	
FL								1,077	
FRT		1,073						1,096	
FSE		1,513						1,513	
LOC		1,578						1,596	
PDT	1	1,019	1	1	1			1,02	1
PEERS & MEDIA	1	1,082	1	1	1			1,106	1
PFMB									
PROC		1,129						1,132	

Hasil uji kolinearitas yang ditampilkan pada tabel di atas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) di bawah ambang batas 5,0, sehingga dapat disimpulkan tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam model. Hasil ini menegaskan bahwa tidak ada hubungan berlebihan antar variabel bebas, sehingga perhitungan model bisa dilakukan dengan lebih stabil, akurat, dan mudah dipahami tanpa gangguan kolinearitas.

4.3.2 Hasil Uji Koefisien Jalur (*Path Coefficients/p*)

Tahap pengujian setelah pengujian kolinearitas adalah pengujian koefisien jalur. Koefisien jalur menunjukkan arah dan kekuatan pengaruh antar variabel laten dalam model struktural, dengan nilai berkisar antara -1 hingga +1. Signifikansi diuji melalui teknik *bootstrapping* dalam PLS-SEM dengan kriteria *t-statistic* > 1,96 dan *p-value* < 0,05. Adapun hasil uji koefisien jalur bagi masing-masing konstruk dapat dilihat pada Tabel 4.13.

Tabel 4.13**Hasil Uji Koefisien Jalur**

Variabel	<i>T-Statistic</i>	<i>P-Values</i>	Keterangan
FSE -> PFMB	0,182	0,856	Tidak signifikan
FRT -> PFMB	0,994	0,320	Tidak signifikan
LOC -> PFMB	0,392	0,695	Tidak signifikan
PROC->PFMB	0,961	0,336	Tidak signifikan
AM -> PFMB	2,538	0,011	Signifikan
PDT -> PFMB	1,988	0,047	Signifikan
PEERS & MEDIA -> PFMB	3,011	0,003	Signifikan
PDT -> FSE -> PFMB	0,065	0,948	Tidak signifikan
PDT -> FRT -> PFMB	0,058	0,954	Tidak signifikan
PDT -> LOC -> PFMB	0,022	0,983	Tidak signifikan
PDT -> PROC -> PFMB	0,633	0,527	Tidak signifikan
PDT -> AM -> PFMB	0,559	0,576	Tidak signifikan
PEERS & MEDIA -> FSE -> PFMB	0,168	0,866	Tidak signifikan
PEERS & MEDIA -> FRT -> PFMB	0,519	0,604	Tidak signifikan
PEERS & MEDIA -> LOC -> PFMB	0,357	0,721	Tidak signifikan
PEERS & MEDIA -> PROC -> PFMB	0,027	0,979	Tidak signifikan
PEERS & MEDIA -> AM -> PFMB	0,429	0,668	Tidak signifikan
FSE -> FL -> PFMB	0,014	0,989	Tidak signifikan
FRT -> FL -> PFMB	0,633	0,527	Tidak signifikan
LOC -> FL -> PFMB	0,539	0,590	Tidak signifikan
PROC -> FL -> PFMB	0,335	0,738	Tidak signifikan
AM -> FL -> PFMB	0,596	0,551	Tidak signifikan
PDT -> FL -> PFMB	0,192	0,847	Tidak signifikan

PEERS & MEDIA -> FL -> PFMB	0,676	0,499	Tidak signifikan
--------------------------------	-------	-------	------------------

Mengacu pada hasil analisis koefisien jalur yang tercantum dalam Tabel 4.13, diperoleh bahwa dari total 12 hipotesis yang diajukan, hanya tiga yang signifikan. Kedua hipotesis yang didukung tersebut adalah H1a, H2a, dan H2b. Uraian lebih rinci mengenai masing-masing hipotesis akan dijelaskan pada bagian berikut.

1. Hasil pengujian Hipotesis 1 (H1a) menunjukkan bahwa variabel *attitude towards money* berhubungan signifikan dengan *personal financial management behavior*, ditunjukkan oleh nilai *t-statistic* sebesar 2,538 dan *p-value* 0,011. Karena nilai *t-statistic* lebih besar dari 1,96 dan *p-value* berada di bawah 0,05, maka kriteria uji koefisien jalur terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 1 (H1a) dinyatakan diterima. Temuan ini menegaskan bahwa *attitude towards money* berperan penting dalam memengaruhi *personal financial management behavior*.
2. Pada pengujian Hipotesis 1 (H1b), hasil analisis menunjukkan bahwa pengaruh *financial self-efficacy* terhadap *personal financial management behavior* tidak signifikan, dengan nilai *t-statistic* hanya 0,182 dan *p-value* sebesar 0,856. Karena nilai *t-statistic* jauh di bawah 1,96 dan *p-value* melebihi 0,05, maka kriteria penerimaan koefisien jalur tidak terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 1 (H1b) dinyatakan ditolak. Hal ini mengindikasikan bahwa *financial self-efficacy* tidak memberikan pengaruh berarti terhadap *personal financial management behavior*.

3. Pada pengujian Hipotesis 1 (H1c), hasil analisis menunjukkan bahwa pengaruh *financial risk tolerance* terhadap *personal financial management behavior* tidak signifikan, dengan nilai *t-statistic* hanya 0,994 dan *p-value* sebesar 0,320. Karena nilai *t-statistic* jauh di bawah 1,96 dan *p-value* melebihi 0,05, maka kriteria penerimaan koefisien jalur tidak terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 1 (H1c) dinyatakan ditolak. Hal ini mengindikasikan bahwa *financial risk tolerance* tidak memberikan pengaruh berarti terhadap *personal financial management behavior*.
4. Pada pengujian Hipotesis 1 (H1d), hasil analisis menunjukkan bahwa pengaruh *locus of control* terhadap *personal financial management behavior* tidak signifikan, dengan nilai *t-statistic* hanya 0,392 dan *p-value* sebesar 0,695. Karena nilai *t-statistic* jauh di bawah 1,96 dan *p-value* melebihi 0,05, maka kriteria penerimaan koefisien jalur tidak terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 1 (H1d) dinyatakan ditolak. Hal ini mengindikasikan bahwa *locus of control* tidak memberikan pengaruh berarti terhadap *personal financial management behavior*.
5. Pada pengujian Hipotesis 1 (H1e), hasil analisis menunjukkan bahwa pengaruh *procrastination* terhadap *personal financial management behavior* tidak signifikan, dengan nilai *t-statistic* hanya 0,961 dan *p-value* sebesar 0,336. Karena nilai *t-statistic* jauh di bawah 1,96 dan *p-value* melebihi 0,05, maka kriteria penerimaan koefisien jalur tidak terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 1 (H1e) dinyatakan ditolak. Hal ini

mengindikasikan bahwa *procrastination* tidak memberikan pengaruh berarti terhadap *personal financial management behavior*.

6. Hasil pengujian Hipotesis 2 (H2a) menunjukkan bahwa variabel *parental direct teaching* berhubungan signifikan dengan *personal financial management behavior*; ditunjukkan oleh nilai *t-statistic* sebesar 1,988 dan *p-value* 0,047. Karena nilai *t-statistic* lebih besar dari 1,96 dan *p-value* berada di bawah 0,05, maka kriteria uji koefisien jalur terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 2 (H2a) dinyatakan diterima. Temuan ini menegaskan bahwa *parental direct teaching* berperan penting dalam memengaruhi *personal financial management behavior*.
7. Hasil pengujian Hipotesis 2 (H2b) menunjukkan bahwa variabel *peers & media* berhubungan signifikan dengan *personal financial management behavior*; ditunjukkan oleh nilai *t-statistic* sebesar 3,011 dan *p-value* 0,003. Karena nilai *t-statistic* lebih besar dari 1,96 dan *p-value* berada di bawah 0,05, maka kriteria uji koefisien jalur terpenuhi. Dengan demikian, Hipotesis 2 (H2b) dinyatakan diterima. Temuan ini menegaskan bahwa *peers & media* berperan penting dalam memengaruhi *personal financial management behavior*.
8. Berdasarkan hasil pengujian jalur mediasi yang ditampilkan pada Tabel 4.13, dapat dilihat bahwa seluruh jalur yang menghubungkan *parental direct teaching* dengan *personal financial management behavior* melalui variabel mediasi menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Jalur melalui *financial self-efficacy* menghasilkan nilai 0,065 dengan *p-value* 0,948, melalui

financial risk tolerance sebesar 0,058 dengan *p-value* 0,954, melalui *locus of control* sebesar 0,022 dengan *p-value* 0,983, serta melalui *procrastination* sebesar 0,633 dengan *p-value* 0,527. Demikian pula jalur melalui *attitude towards money* memiliki nilai 0,559 dengan *p-value* 0,576, yang juga tidak signifikan. Karena nilai *t-statistic* jauh di bawah 1,96 dan *p-value* melebihi 0,05, maka kriteria penerimaan koefisien jalur tidak terpenuhi. Artinya, tidak ada satupun variabel mediasi yang diuji dapat memperkuat hubungan antara *parental direct teaching* dan *personal financial management behavior*. Dengan demikian, Hipotesis 3 (H3a-e) yang diajukan dalam penelitian ini ditolak karena pengaruhnya terbukti tidak signifikan.

9. Berdasarkan hasil pengujian jalur mediasi yang ditampilkan pada Tabel 4.13, dapat dilihat bahwa seluruh jalur yang menghubungkan *peers & media* dengan *personal financial management behavior* melalui variabel mediasi menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Jalur melalui *financial self-efficacy* menghasilkan nilai 0,168 dengan *p-value* 0,866, melalui *financial risk tolerance* sebesar 0,519 dengan *p-value* 0,604, melalui *locus of control* sebesar 0,357 dengan *p-value* 0,721, serta melalui *procrastination* sebesar 0,027 dengan *p-value* 0,979. Demikian pula jalur melalui *attitude towards money* memiliki nilai 0,429 dengan *p-value* 0,668, yang juga tidak signifikan. Karena nilai *t-statistic* jauh di bawah 1,96 dan *p-value* melebihi 0,05, maka kriteria penerimaan koefisien jalur tidak terpenuhi. Artinya, tidak ada satupun variabel mediasi yang diuji dapat memperkuat hubungan antara *peers & media* dan *personal financial management behavior*. Dengan

demikian, Hipotesis 4 (H4a-e) yang diajukan dalam penelitian ini ditolak karena pengaruhnya terbukti tidak signifikan.

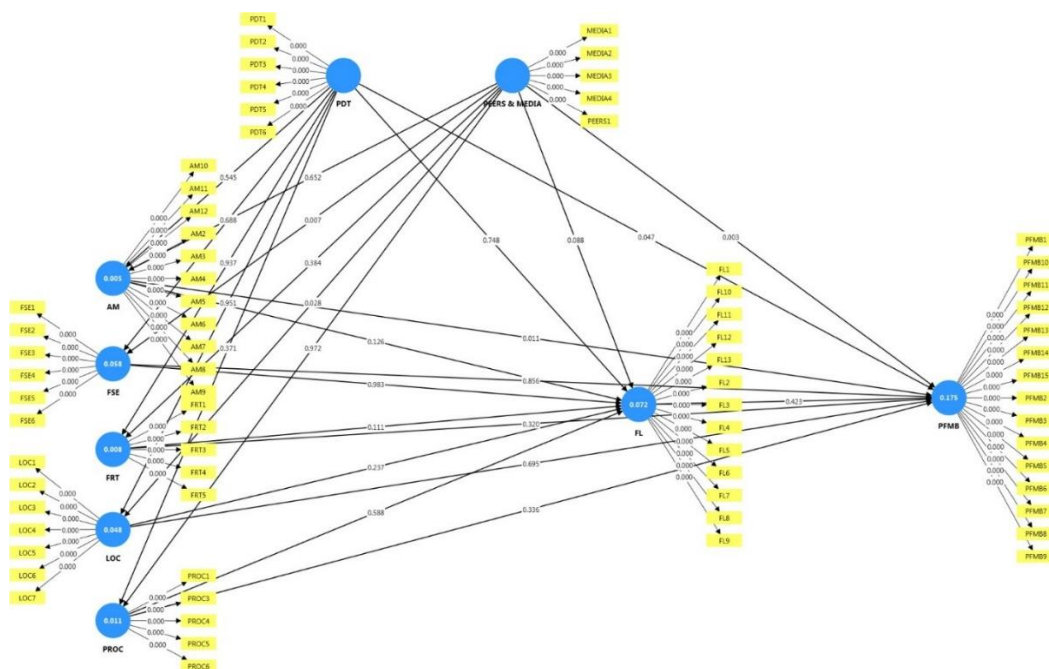
10. Berdasarkan hasil pengujian mediasi Hipotesis 5 (H5a-e), ditemukan bahwa seluruh hipotesis yang melibatkan peran *financial literacy* sebagai mediator terhadap hubungan beberapa konstruk dengan *personal financial management behavior* tidak signifikan dan dinyatakan ditolak. Hal ini terlihat dari nilai *t-statistic* yang berada di bawah 1,98 serta *p-value* lebih besar dari 0,05 pada seluruh jalur yang diuji. Secara rinci, pengaruh *financial self-efficacy* terhadap PFMB melalui *financial literacy* menunjukkan hasil yang tidak signifikan ($t = 0,014$; $p = 0,989$). Demikian pula, pengaruh *financial risk tolerance* terhadap PFMB melalui *financial literacy* ($t = 0,633$; $p = 0,527$), *locus of control* terhadap PFMB melalui *financial literacy* ($t = 0,539$; $p = 0,590$), *procrastination* terhadap PFMB melalui *financial literacy* ($t = 0,335$; $p = 0,738$), serta *attitude towards money* terhadap PFMB melalui *financial literacy* ($t = 0,596$; $p = 0,551$), semuanya tidak memenuhi kriteria signifikansi. Dengan demikian *financial literacy* tidak terbukti berperan sebagai mediator pada hubungan konstruksi tersebut dengan *personal financial management behavior*.

11. Berdasarkan hasil pengujian mediasi Hipotesis 6 (H6a), ditemukan bahwa hipotesis yang melibatkan peran *financial literacy* sebagai mediator terhadap *parental direct teaching* dengan *personal financial management* tidak signifikan dan dinyatakan ditolak. Hal ini terlihat dari nilai *t-statistic* sebesar 0,192 yang berada di bawah 1,98 serta *p-value* sebesar 0,847 yang

lebih besar dari 0,05. Dengan demikian *financial literacy* tidak terbukti berperan sebagai mediator pada hubungan *parental direct teaching* dengan *personal financial management*.

12. Berdasarkan hasil pengujian mediasi Hipotesis 6 (H6b), ditemukan bahwa hipotesis yang melibatkan peran *peers & media* sebagai mediator terhadap *parental direct teaching* dengan *personal financial management* tidak signifikan dan dinyatakan ditolak. Hal ini terlihat dari nilai *t-statistic* sebesar 0,676 yang berada di bawah 1,98 serta *p-value* sebesar 0,499 yang lebih besar dari 0,05. Dengan demikian *financial literacy* tidak terbukti berperan sebagai mediator pada hubungan *peers & media* dengan *personal financial management*.

Koefisien jalur yang dihasilkan dari analisis *bootstrapping* ditampilkan pada Gambar 4.2.



Gambar 4.2

Hasil *Bootstrapping*

4.3.3 Hasil Uji Koefisien Determinasi (*R-Square/R²*)

Koefisien determinasi (*R-square*) digunakan untuk menilai sejauh mana variabel independen mampu menjelaskan variasi variabel dependen, dengan nilai berkisar antara 0 hingga 1. Semakin tinggi nilai *R-square*, semakin baik kemampuan model dalam menjelaskan proporsi variasi dependen. Nilai *R-square* dapat dikategorikan menjadi sangat kuat, kuat, sedang, atau lemah. Data hasil uji *R-square* yang diperoleh dari setiap konstruk dapat diamati pada Tabel 4.14.

Tabel 4.14

Hasil Uji *R-Square*

Variabel	<i>R-square</i>	<i>R-square adjusted</i>
AM	0,005	-0,009
FL	0,072	0,025
FRT	0,008	-0,006
FSE	0,058	0,044
LOC	0,048	0,035
PFMB	0,175	0,127
PROC	0,011	-0,003

Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi pada Tabel 4.14, diketahui variabel dengan nilai tertinggi adalah *personal financial management behavior* sebesar 0,175. Artinya, variabel-variabel independen dalam model hanya mampu menjelaskan sekitar 17,5% variasi perilaku manajemen keuangan pribadi,

sedangkan sisanya dipengaruhi faktor lain di luar model. Nilai ini termasuk dalam kategori lemah, namun masih dapat diterima. Secara keseluruhan, hasil ini mengindikasikan bahwa sebagian besar variabel memiliki nilai *R-square* yang rendah hingga lemah. Namun, dalam konteks penelitian sosial dan perilaku yang kompleks, Hair *et al.* (2017) menekankan bahwa meskipun nilai *R-square* tidak selalu tinggi, hal tersebut masih dapat diterima karena tetap memberikan gambaran mengenai arah serta kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen dalam model.

4.3.4 Hasil Uji Effect Size (f^2)

Effect size (f^2) digunakan untuk menilai pengaruh unik variabel independen terhadap variabel dependen dengan melihat perubahan nilai R^2 ketika variabel tersebut dimasukkan atau dikeluarkan dari model. Ukuran ini membantu membedakan variabel yang berkontribusi besar maupun kecil dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai *effect size* (f^2) dapat dikategorikan menjadi tiga tingkat, yaitu kecil, sedang, dan besar. Hasil uji *effect size* (f^2) tersaji dalam Tabel 4.15.

Tabel 4.15

Hasil Uji *Effect Size* (f^2)

Variabel	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM		0,017						0,065	
FL								0,006	
FRT		0,022						0,009	
FSE		0						0	

LOC		0,012						0,001	
PDT	0,003	0,001	0	0,002	0			0,037	0,011
PEERS & MEDIA	0,002	0,022	0,008	0,059	0,05			0,069	0
PFMB									
PROC		0,003						0,009	

Berdasarkan hasil uji *effect size* (f^2) pada Tabel 4.15, dapat dilihat kontribusi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, sebagian besar berada pada kategori kecil, bahkan ada yang tidak menunjukkan pengaruh. Misalnya pengaruh *attitude towards money* terhadap konstruk lain menunjukkan nilai 0,017 hingga 0,065 yang dapat dikategorikan sebagai efek kecil. Variabel *financial literacy* hanya memiliki nilai 0,006, sementara *financial risk tolerance* menunjukkan nilai 0,009-0,022, yang juga masih termasuk kategori kecil. Selanjutnya, pengaruh *financial self-efficacy* bernilai 0 sehingga tidak memberikan efek, sedangkan *locus of control* menunjukkan nilai antara 0,001-0,012 yang menandakan kontribusinya relatif kecil. Variabel *parental direct teaching* memiliki nilai yang bervariasi, yaitu 0,001-0,037, dengan kategori kecil, sementara *peers & media* menunjukkan rentang 0,002-0,069, di mana tetap termasuk efek kecil meskipun relatif tinggi dibandingkan variabel lainnya. Secara keseluruhan, hasil ini mengindikasikan mayoritas variabel dalam model hanya memberikan pengaruh kecil dalam menjelaskan variabel dependen, namun tetap memiliki kontribusi yang relevan bagi kelengkapan model penelitian.

4.3.5 Hasil Uji Goodness of Fit (Q-Square)

Goodness of fit digunakan untuk menilai kecocokan keseluruhan model dengan data. Ukuran ini menggabungkan nilai AVE dan R^2 untuk memberikan gambaran umum tentang kualitas model, dengan kategori kecil, sedang, dan besar.

Tabel 4.16

Hasil *Goodness of Fit (Q-Square)*

Variabel	<i>Q-Square</i>
AM	-0,022
FL	-0,012
FRT	-0,029
FSE	0,015
LOC	0,002
PFMB	0,060
PROC	-0,028

Berdasarkan hasil uji *Q-Square*, model penelitian ini menunjukkan adanya kemampuan prediktif meskipun dengan tingkat yang bervariasi antar konstruk. Beberapa variabel, seperti *financial self-efficacy* (0,015), *locus of control* (0,002), dan *parental direct teaching* (0,060), memiliki nilai positif yang berarti model mampu memberikan prediksi walaupun masih pada tingkat yang relatif rendah. Sementara variabel lain menunjukkan nilai negatif, hal ini tidak serta merta melemahkan model karena masih terdapat kontribusi signifikan dari indikator-indikator dalam konteks penelitian dan model tetap dapat digunakan sebagai dasar untuk memahami hubungan antar variabel. Hal tersebut didukung oleh Hair *et al.* (2017) yang menekankan pentingnya menilai indikator yang relevan sesuai konteks

penelitian dibanding hanya bergantung pada nilai *goodness of fit*, sehingga model ini tetap memiliki validitas dan kegunaan praktis dalam mendukung analisis.

4.4 Pembahasan

4.4.1 Pengaruh Karakteristik Psikologis pada Perilaku Keuangan Pribadi

Berdasarkan hasil pengolahan data, *attitude towards money* berhubungan signifikan dengan *personal financial management behavior*, sehingga hipotesis H1a dinyatakan diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa sikap individu terhadap uang, yang mencakup pandangan, keyakinan, dan nilai yang diperolehnya dari pengalaman maupun lingkungan sosial, memiliki pengaruh nyata terhadap bagaimana seseorang mengelola keuangannya sehari-hari. Individu dengan sikap positif terhadap uang cenderung memandang uang tidak hanya sebagai alat pemuas kebutuhan jangka pendek, tetapi juga sebagai sumber daya yang perlu dikelola secara hati-hati demi mencapai stabilitas dan tujuan keuangan jangka panjang. Hal ini mendorong mereka untuk lebih disiplin dalam membuat anggaran, menabung secara konsisten, serta berhati-hati dalam melakukan pengeluaran maupun berutang. Dengan demikian, hasil ini memperkuat teori perilaku keuangan dari Ajzen (1991) yang menekankan bahwa faktor psikologis memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan finansial, serta sejalan dengan penelitian terdahulu oleh Meida (2023); Sibagariang *et al.* (2024); Patty dan Kurniawan (2025) yang menemukan bahwa sikap positif terhadap uang berasosiasi dengan pengelolaan keuangan pribadi yang lebih baik, sehingga implikasinya perlu diperhatikan dalam

strategi pendidikan literasi keuangan maupun intervensi yang mendorong perilaku finansial sehat,

Sementara pada hipotesis H1b, diperoleh hasil bahwa pengaruh *financial self-efficacy* terhadap *personal financial management behavior* tidak signifikan, sehingga hipotesis ini ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa keyakinan individu terhadap kemampuan pengelolaan keuangan ternyata tidak secara langsung memengaruhi perilaku tersebut dalam konteks penelitian ini, sehingga temuan ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya, yaitu Puspitadewi dan Darma (2025) yang menunjukkan *financial self-efficacy* memberikan dampak positif pada pekerja dalam perilaku pengelolaan keuangan. Hal ini juga didukung karena adanya peran faktor lain, seperti *financial literacy*, *income*, atau karakteristik sosial yang lebih mendominasi pembentukan perilaku keuangan dibandingkan sekadar kepercayaan diri dalam kemampuan mengelola keuangan.

Selain itu, Rindivenessia dan Fikri (2021) serta Griffin dan Sibilang (2022) juga menemukan bahwa *self-efficacy* tidak selalu memberikan pengaruh langsung dan signifikan terhadap *personal financial management behavior*, melainkan memperkuat hubungan variabel lain atau bahkan menjadi tidak efektif, tergantung kerangka sosial maupun tingkat pengetahuan keuangan individu. Hal ini menegaskan bahwa teori *Social Cognitive Theory* dari Bandura (1977), yang menyatakan bahwa *self-efficacy* menentukan intensi perilaku tetap relevan, namun dalam praktiknya kerangka teoritis tersebut dapat lemah bila faktor-faktor eksternal memiliki peran lebih dominan dalam membentuk perilaku finansial.

Selanjutnya, hasil hipotesis H1c mengindikasikan bahwa pengaruh *financial risk tolerance* terhadap *personal financial management behavior* tidak signifikan, sehingga hipotesis ditolak. Temuan ini mengindikasikan bahwa tingkat toleransi risiko keuangan individu, ternyata tidak memberikan dampak berarti pada perilaku manajemen keuangan pribadi yang sehat. Padahal, hipotesis awal oleh Nisa *et al.* (2024) menyatakan *risk tolerance* semestinya mendorong individu untuk mengambil keputusan pengelolaan keuangan yang lebih berani sekaligus terencana, namun ternyata hal tersebut berbeda dengan hasil penelitian ini.

Salah satu alasan penolakan hipotesis ini diduga karena pola pengelolaan keuangan mereka lebih berfokus pada aktivitas rendah risiko seperti *budgeting* dan *saving* daripada Langkah investasi yang berisiko besar. Selain itu, terbatasnya pengalaman dan paparan investasi pada profesional muda menyebabkan keberanian mengambil risiko yang belum tersujud dalam perilaku keuangan sehari-hari. Hasil ini didukung oleh studi terdahulu dari Wijaya dan Pamungkas (2020) yang menunjukkan bahwa *risk tolerance* tidak berpengaruh terhadap *financial satisfaction*, sehingga pengaruhnya secara langsung terhadap perilaku keuangan pribadi juga dianggap tidak signifikan. Owusu *et al.* (2023) juga menegaskan meski *risk tolerance* berhubungan dengan determinan perilaku keuangan, pengaruhnya seringkali lemah atau tidak stabil ketika faktor sosial-psikologis lain diikutsertakan dalam analisis.

Hasil pengujian terhadap hipotesis H1d memperlihatkan bahwa *locus of control* tidak berpengaruh terhadap *personal financial management behavior*. Temuan ini berarti bahwa keyakinan mengenai apakah kontrol hidup berasal dari

diri sendiri (internal) atau dari luar (eksternal), ternyata tidak memberikan dampak berarti terhadap perilaku keuangan seseorang dalam mengelola keuangan pribadi. Temuan ini sesuai dengan Dewanti *et al.* (2022) yang mengacu pada teori *Social Learning* dari Rotter (1966) yang memprediksi *locus of control external* cenderung menurunkan kualitas perilaku finansial.

Penolakan hipotesis ini didukung oleh Novianti (2019) pada riset Maeko *et al.* (2023) yang menunjukkan variabel *locus of control* secara parsial tidak berpengaruh terhadap *financial management behavior*. Lebih lanjut, Brahmastra dan Wikartika (2023) membuktikan bahwa *locus of control* tidak signifikan kecuali didukung oleh faktor lain seperti *financial literacy*, serta Gultom dan Liyas (2024) menyimpulkan *locus of control* dapat menjadi signifikan hanya jika dipengaruhi oleh tingkat literasi keuangan yang tinggi. Studi terdahulu tersebut menguatkan bahwa tanpa kehadiran variabel pendukung seperti pengetahuan keuangan atau pengalaman keuangan yang memadai, *locus of control*—baik internal maupun eksternal—cenderung tidak berpengaruh terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi.

Adapun hasil pengujian hipotesis H1e memberikan temuan bahwa *procrastination* tidak berpengaruh terhadap *personal financial management behavior*. Penolakan hipotesis ini selaras dengan Gamst-Klaussen *et al.* (2019) yang mengungkapkan dampak *procrastination* pada perilaku keuangan sepenuhnya dimediasi oleh *financial self-efficacy*, ketika faktor kepercayaan diri finansial diukur, pengaruh langsung *procrastination* menjadi tidak signifikan. Studi tersebut menggarisbawahi bahwa *self-efficacy* bukan sekedar perilaku menunda-

memegang peran utama dalam membentuk kecenderungan seseorang terhadap *budgeting*, *saving*, dan pengendalian impuls keuangan. Teori sosial kognitif Bandura (1991) dan hasil meta-analisis dari Brown dan Previtero (2014) turut memperkuat bahwa pengaruh *procrastination* terhadap *financial management behavior* seringkali lemah atau tidak stabil, terutama jika individu memiliki kemampuan perencanaan keuangan yang baik dan tingkat *self-efficacy* yang tinggi. Dengan demikian, keberadaan variabel moderasi dan mediasi seperti *self-efficacy* serta *financial literacy* lebih menentukan kualitas perilaku keuangan daripada faktor psikologis *procrastination* semata. ini sejalan dengan temuan riset terdahulu yang menegaskan bahwa hubungan antara *procrastination* dan perilaku keuangan tidaklah universal atau bersifat langsung.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap positif terhadap uang berkontribusi secara signifikan dalam mendorong perilaku manajemen keuangan yang sehat dan bertanggung jawab, dan faktor pendukung utama responden pada penelitian ini adalah pengalaman nyata, nilai, serta kebiasaan mengelola keuangan sehari-hari yang mereka bangun melalui pemahaman dan keyakinan terhadap pentingnya mengatur uang dengan bijak. Namun, beberapa variabel psikologis lain seperti *financial self-efficacy*, *risk tolerance*, *locus of control*, maupun *procrastination* ternyata tidak menunjukkan hubungan signifikan terhadap perilaku keuangan pribadi dapat disebabkan oleh kecenderungan responden yang lebih mengandalkan aspek praktis, tingkat literasi keuangan, serta pengaruh lingkungan sosial dan keluarga, ketimbang hanya keyakinan internal atau preferensi risiko semata. Hasil riset ini menegaskan pentingnya integrasi antara pembentukan sikap

keuangan yang positif dan peningkatan pengetahuan keuangan sebagai pondasi utama pengelolaan keuangan pribadi yang efektif, sesuai dengan hasil temuan berbagai penelitian lokal maupun internasional.

4.4.2 Pengaruh Sosialisasi Keuangan pada Perilaku Keuangan Pribadi

Berdasarkan hasil analisis data, *parental direct teaching* berhubungan signifikan dengan *personal financial management behavior*, sehingga hipotesis H2a ini diterima dan sejalan dengan hasil penelitian Pulungan *et al.* (2024) bahwa karakteristik psikologi individu yang terbentuk melalui pengajaran langsung orang tua berpengaruh positif terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi. Temuan ini menegaskan urgensi peran aktif orang tua dalam mendidik dan membimbing anak terkait kebiasaan positif pengelolaan keuangan sejak dini. *Parental direct teaching* tidak hanya mencakup pemberian pengetahuan, tetapi juga praktik disiplin seperti pengaturan anggaran, cara menabung, hingga membiasakan anak membuat prioritas dalam pengeluaran sejak masih anak-anak hingga menjadi profesional muda. Dalam konteks ini, anak-anak yang memperoleh bimbingan langsung dari orang tua cenderung memiliki pemahaman dan kontrol lebih baik terhadap keuangan pribadi, serta mampu melakukan pengambilan keputusan finansial yang rasional dan berorientasi jangka panjang.

Studi empiris juga membuktikan bahwa *parental direct teaching* menjadi salah satu faktor paling signifikan dalam membentuk perilaku keuangan remaja maupun dewasa muda karena keluarga merupakan agen sosialisasi keuangan yang pertama dan paling konsisten sepanjang masa pertumbuhan anak (Astarini *et al.*,

2025). Dukungan teori yang kuat terlihat pada penelitian Shim *et al.*, (2010); Akben-Selcuk dan Altiok-Yilmaz (2014); Tang dan Peter (2015). Mereka menegaskan *parental financial teaching* pada masa remaja berkontribusi positif terhadap perkembangan *financial attitude*, *financial knowledge*, dan *financial behavior* pada anak, baik secara langsung maupun melalui proses internalisasi nilai-nilai keluarga, yang pada akhirnya berdampak terhadap capaian kesejahteraan finansial di masa depan. *Family financial socialization theory* dari Shamsi dan Danielson (1995) juga menekankan proses didaktik dalam keluarga—termasuk diskusi, penjelasan langsung, dan contoh nyata dari orang tua—berperan memediasi pembentukan keterampilan keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan yang berkelanjutan.

Zhu (2019) dan Akbar *et al.* (2024) juga memberikan bukti bahwa *parental direct teaching* tak hanya meningkatkan *financial literacy*, namun juga mendorong terciptanya hubungan finansial yang sehat antara orang tua dan anak, serta memperkuat peran orang tua sebagai *role model* keuangan utama di keluarga. Di masa digital saat ini, orang tua yang mampu mentransfer pengetahuan keuangan secara langsung dapat membantu anak lebih kritis dalam menggunakan layanan keuangan digital, menerapkan prinsip kehati-hatian dalam transaksi daring, dan membangun kebiasaan *budgeting* yang adaptif. Efek jangka panjangnya adalah terbentuknya generasi yang berdaya secara finansial, mampu membedakan kebutuhan dan keinginan, dan tidak mudah terjebak gaya hidup konsumtif. Dengan demikian, hasil penelitian pada hipotesis ini memperkuat dorongan untuk menjadikan *parental financial teaching* sebagai indikator utama dalam program

edukasi keuangan nasional karena terbukti berdampak langsung pada kualitas perilaku keuangan individu di masa dewasa.

Selanjutnya, hasil hipotesis H2b membuktikan bahwa *peers & media* memiliki hubungan signifikan dengan *personal financial management behavior*. Temuan ini menegaskan bahwa karakteristik psikologis individu yang terbentuk melalui pengaruh teman sebaya dan paparan media memiliki dampak positif dan penting terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi yang juga searah dengan temuan riset terdahulu dari Liong dan Ling (2025) yang memberikan pernyataan bahwa *peers & media* merupakan jenis sosialisasi keuangan yang memengaruhi perilaku pengelolaan keuangan pribadi melalui peran sikap. Dalam era digital dan globalisasi, individu—khususnya di kalangan remaja dan dewasa muda—semakin terpapar pada diskusi keuangan, informasi tips *budgeting*, serta tren gaya hidup yang disebarluaskan melalui jaringan pertemanan maupun media sosial. Lingkungan sosial dalam lingkup teman sebaya tidak hanya menawarkan model perilaku langsung yang bisa dicontoh, namun juga menjadi sumber dukungan, pengaruh norma serta ajang pembentukan kebiasaan finansial baru. Media digital, terutama media sosial dan *influencer* keuangan, mendukung pengaruh ini dengan menyediakan akses luas terhadap edukasi keuangan, pengalaman, dan kisah sukses finansial yang dapat menginspirasi individu untuk membangun kebiasaan keuangan sehat.

Temuan empiris ini diperkuat oleh *Theory of Planned Behavior* dari Ajzen (1991) yang menegaskan bahwa *subjective norm*—termasuk di dalamnya pengaruh *peers & media*—mempunyai kontribusi besar dalam membentuk *intention* atau niat

individu untuk melakukan manajemen keuangan yang baik. Selain itu, literatur lain dari Astarini *et al.* (2025) juga menyatakan bahwa media, termasuk media sosial, berperan sebagai sumber utama informasi keuangan yang membentuk persepsi, sikap, dan pada akhirnya berpengaruh positif perilaku keuangan individu. Riset berikutnya dari Adiputra dan Nataherwin (2022) juga memberikan dukungan pada temuan ini dengan membuktikan bahwa *peers & media* memberikan pengaruh positif terhadap perilaku keuangan, memperkuat argumen bahwa eksposur digital dan intensitas interaksi sosial adalah kunci pembentukan perilaku keuangan sehat di era modern. Dengan demikian, hasil kajian konsisten memperlihatkan bahwa faktor *peers & media* memiliki pengaruh signifikan, bahkan dapat menjadi faktor penentu, terhadap perilaku manajemen keuangan generasi masa kini.

Berdasarkan analisis data, dapat disimpulkan bahwa *parental direct teaching* memiliki hubungan signifikan dengan perilaku manajemen keuangan pribadi pada responden, dimana responden yang sejak dini mendapat bimbingan serta contoh nyata dalam mengelola keuangan di lingkungan keluarga menunjukkan perilaku finansial yang lebih disiplin dan bertanggung jawab. Hal ini didukung faktor seperti intensitas diskusi, kebiasaan membuat anggaran, serta partisipasi aktif orang tua dalam membentuk kebiasaan keuangan harian. Sementara itu, pengaruh *peers & media* juga diterima sebagai faktor signifikan yang berkontribusi membentuk *personal financial management behavior*, karena responden kerap mendapatkan inspirasi, informasi, dan praktik keuangan aktual dari media sosial maupun lingkungan pertemanan, yang pada akhirnya mendorong mereka untuk menyesuaikan data pengelolaan finansial dengan dinamika sosial dan tren digital

yang berkembang. Kedua temuan ini menegaskan bahwa kombinasi peran keluarga serta eksposur sosial menjadi kunci dalam membangun kebiasaan finansial sehat di era modern.

4.4.3 Peran Mediasi Karakteristik Psikologis dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi

Berdasarkan hasil analisis data, seluruh jalur karakteristik psikologis individu yang diuji sebagai mediator, yakni *financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, *procrastination*, dan *attitude towards money*, dalam hubungan antara *parental direct teaching* dan *personal financial management behavior*, menunjukkan pengaruh yang tidak signifikan. Setiap analisis jalur (*path analysis*) yang melibatkan peran mediasi karakteristik-karakteristik ini memperlihatkan bahwa tidak ada satupun yang mampu menjadi jembatan berarti antara *parental direct teaching* dan *personal financial management behavior*. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan pada awal penelitian ini dinyatakan ditolak karena pengaruh mediasi yang terbukti tidak signifikan pada semua jalur pengujian dalam model penelitian ini, sehingga menyimpang dari penelitian terdahulu Kaur dan Singh (2020) yang menemukan pengajaran keuangan secara langsung oleh orang tua berdampak positif pada perilaku keuangan dengan *financial self-efficacy* dan *financial attitude* berperan sebagai mediator yang memperkuat hubungan tersebut terhadap perilaku pengelolaan keuangan pribadi.

Penolakan hipotesis ini bertentangan dengan dugaan awal penelitian atau hipotesis utama. Lemahnya peran mediasi karakteristik psikologis dalam konteks penelitian ini dapat dijelaskan oleh beberapa alasan mendasar, baik dipandang dari sisi teoritis maupun empiris. Pertama, pengaruh *parental direct teaching* terhadap perilaku keuangan cenderung lebih kuat jika berjalan secara langsung (*direct effect*) tanpa membutuhkan mediasi karakteristik psikologis tertentu, seperti *self-efficacy* atau *risk tolerance*. Pernyataan tersebut dikuatkan oleh hasil penelitian ini pada hipotesis H2a yang menunjukkan bahwa karakteristik individu yang terbentuk melalui *parental direct teaching* memiliki pengaruh positif terhadap *personal financial management behavior*. Hal ini juga selaras dengan temuan Shi, Ali, dan Leong (2025) yang menegaskan adanya peran langsung dari *financial literacy* dan *parental teaching* terhadap *financial behavior*, sementara variabel psikologis lebih sering berfungsi sebagai moderator, bukan mediator utama. Kedua, karakteristik psikologis sendiri bersifat dinamis dan sangat dipengaruhi oleh pengalaman responden, faktor lingkungan, serta kondisi sosial—ekonomi individu yang tidak hanya dibentuk oleh proses sosialisasi primer (keluarga) saja, tetapi juga pengalaman sekolah, teman sebaya, serta media digital yang akan dijelaskan juga hasil penelitiannya pada hipotesis yang lain.

Kajian sebelumnya juga mendukung hasil yang serupa dengan temuan Algarni, Ali, dan Ali (2024) yang menyoroti bahwa *financial self-efficacy*, *risk tolerance*, dan sikap terhadap uang memang terbukti berpengaruh pada *financial behavior*; namun kekuatan mediasi karakteristik-karakteristik ini bervariasi dan dapat menjadi lemah jika faktor-faktor seperti kualitas sosialisasi dalam keluarga

rendah, pengaruh *peers* lebih dominan, atau terjadi desensitisasi akibat lingkungan digital. Temuan lain dari riset Morris, Kamano, dan Maillet (2023) menegaskan bahwa hubungan *parental financial teaching* dengan perilaku keuangan anak lebih sering terjadi secara langsung dibanding melalui perantara psikologis, kecuali bila lingkungan sosial mendukung penguatan karakter tersebut secara berkelanjutan.

Sementara pada hipotesis H4a-e, diperoleh hasil bahwa seluruh jalur karakteristik psikologis, yaitu *financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, *procrastination*, dan *attitude towards money*, yang berperan sebagai mediator dalam hubungan antara *peers & media* dengan *personal financial management behavior* menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Setiap pengujian jalur mediasi menggunakan model analisis statistik SEM-PLS mengindikasikan bahwa pengaruh teman sebaya dan media terhadap perilaku manajemen keuangan pribadi tidak secara nyata dimediasi oleh karakteristik psikologis individu tersebut. Data ini menegaskan bahwa efek mediasi yang diharapkan secara teoritis tidak muncul dalam konteks penelitian ini, sehingga hipotesis yang diajukan dinyatakan ditolak karena terbukti tidak signifikan secara statistik.

Penolakan hipotesis ini bertentangan dengan dugaan awal penelitian, yang didasarkan pada sejumlah kajian terdahulu, yaitu dari Xiao *et al.* (2008) dan She *et al.* (2025). Hipotesis awal menginformasikan bahwa perilaku keuangan individu profesional muda dipengaruhi faktor sosial, baik melalui teman sebaya maupun media sosial, dengan peran mediasi karakteristik psikologis seperti *self-efficacy*, literasi keuangan, dan kontrol diri. Secara teori, faktor psikologis seperti *self-*

efficacy, *risk tolerance*, dan sikap terhadap uang dipandang sebagai penghubung penting yang dapat menerjemahkan paparan sosialisasi eksternal (*peers & media*) menjadi perilaku konkret terkait pengelolaan keuangan. Namun, penelitian ini membuktikan bahwa jalur mediasi tersebut ternyata tidak bekerja secara efektif, khususnya dalam konteks responden yang didominasi oleh usia muda dan paparan digital yang intensif.

Alasan lemahnya atau gagalnya peran mediasi karakteristik psikologis pada jalur pengaruh *peers & media* terhadap *personal financial management behavior* dapat dijelaskan oleh beberapa temuan yang mendukung. Pak *et al.* (2024) membuktikan bahwa pengaruh signifikan *peers & media* terhadap *financial well-being* atau perilaku finansial cenderung kurang konsisten. Hal ini disebabkan karena teman sebaya dan media sering memberikan informasi maupun panutan finansial yang tidak homogen serta kurang dapat diandalkan, sehingga karakteristik psikologis seperti *self-efficacy* atau *risk tolerance* tidak berkembang secara memadai untuk memediasi perubahan perilaku keuangan. Sejalan dengan itu, penelitian Sapira *et al.* (2025) menemukan bahwa pengaruh *peers* lebih kuat secara langsung, namun tidak melalui variabel mediasi psikologis seperti *self-efficacy* atau *financial control*, sehingga peran mediasi karakteristik psikologis menjadi tidak signifikan dan hipotesis terkait ditolak.

Teori lain mendukung temuan ini dan memperkuat penjelasan tentang lemahnya peran mediasi karakteristik psikologis. Kajian Peng *et al.* (2007) dan Clarke *et al.* (2009) menegaskan bahwa sosialisasi keuangan dari *peers & media* lebih sering menghasilkan dampak langsung pada perilaku keuangan pribadi,

sedangkan variabel media psikologis cenderung memiliki pengaruh lebih kecil terhadap perilaku finansial dibandingkan dengan sosialisasi dari keluarga. Pak *et al.* (2024) secara jelas menyatakan, “*Other socialization agents-including peers, media, and school-were generally uncorrelated with financial well-being. Further analyses showed that financial capability was a mediator between observing parental financial behavior and financial well-being.*” Kutipan ini mempertegas bahwa karakteristik psikologis tidak signifikan sebagai mediator pada jalur *peers & media*, namun berperan lebih besar pada jalur *parental modelling* atau edukasi finansial langsung dari keluarga.

Ketidak-signifikanan variabel karakteristik psikologis, baik ketika diuji sebagai variabel independen maupun ketika berperan sebagai mediator, erat kaitannya dengan faktor kriteria dan proses penentuan responden dalam penelitian ini. Karakteristik responden yang relatif homogen dan berada pada fase kehidupan yang sudah cukup stabil secara finansial menjadikan perbedaan psikologis seperti *financial self-efficacy*, *risk tolerance*, *locus of control*, dan *procrastination* tidak terpetakan secara tajam karena kecenderungan perilaku keuangan mereka lebih dipengaruhi faktor nyata seperti penghasilan rutin, kewajiban menafkahi keluarga, dan kebutuhan rumah tangga. Responden yang sudah mengalami rutinitas pengambilan keputusan finansial selama lebih dari dua tahun cenderung memiliki tingkat kepercayaan diri finansial, kontrol diri, maupun toleransi risiko yang relatif seragam, sehingga variabel-variabel psikologis ini tidak mampu muncul sebagai faktor signifikan yang menjelaskan ataupun memediasi hubungan antar variabel utama. Selain itu, status sosial dan ekonomi responden—misalnya pendapatan

bulanan dan jumlah tanggungan—lebih berperan kuat menentukan perilaku manajemen keuangan dibanding faktor psikologis internal, sehingga baik pada pengujian langsung (independen) maupun tidak langsung (mediator), peran variabel psikologis gagal mencapai signifikansi. Homogenitas pengalaman finansial responden yang telah mapan sebagai profesional muda membuat jalur mediasi maupun prediksi perilaku oleh karakteristik psikologis menjadi lemah, sehingga seluruh hipotesis terkait variabel psikologis ditolak.

4.4.4 Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Karakteristik Psikologis dan Perilaku Keuangan Pribadi

Hasil penelitian ini menemukan bahwa seluruh hipotesis yang melibatkan peran *financial literacy* sebagai mediator dalam hubungan antara berbagai karakteristik psikologis, seperti *financial self-efficacy*, *financial risk tolerance*, *external locus of control*, *procrastination*, dan *attitude towards money*-dengan *personal financial management behavior*, terbukti tidak signifikan dan dinyatakan ditolak. Hasil analisis jalur (*path analysis*) mengindikasikan bahwa *financial literacy* tidak mampu berperan sebagai mediator yang signifikan antara karakteristik psikologis dan perilaku keuangan individu. Dengan demikian, *financial literacy* tidak terbukti memainkan peran mediasi pada semua konstruk tersebut, sehingga hipotesis mediasi yang diajukan dalam penelitian ini tidak didukung secara empiris dan harus ditolak.

Temuan ini jelas bertentangan dengan hipotesis awal penelitian yang menyebutkan bahwa literasi keuangan individu memediasi secara signifikan

hubungan antara karakteristik psikologis dengan perilaku manajemen keuangan pribadi. Argumen teoritik sebelumnya dari Kumar *et al.* (2023) menekankan bahwa peningkatan pengetahuan keuangan seharusnya memperkuat pengaruh karakteristik psikologis terhadap perilaku finansial, sebab individu yang memahami konsep keuangan diyakini lebih mampu mengaplikasikan sikap, toleransi risiko, maupun pengendalian diri dalam konteks pengelolaan uang. Namun, data empiris penelitian ini menepis anggapan tersebut, di mana jalur mediasi melalui *financial literacy* terbukti tidak memberikan efek tambahan yang signifikan dalam mekanisme hubungan tersebut.

Minimnya atau gagalnya peran mediasi *financial literacy* ini dapat dijelaskan melalui beberapa penyebab yang menjadi alasan. Pertama, Shi *et al.* (2025) mengungkapkan *financial literacy* bukanlah satu-satunya atau bahkan mediator utama bagi efek karakteristik psikologis terhadap perilaku finansial; faktor perilaku seperti *self-control* atau *attitude towards money* sering bekerja secara langsung tanpa perlu dimediasi oleh pengetahuan keuangan. Kedua, Tanusaputri *et al.* (2022) membuktikan bahwa *financial literacy* hanya mampu menjadi mediator pada hubungan tertentu, seperti *neuroticism*, namun gagal dalam variabel-variabel lain termasuk *self-efficacy* dan *attitude towards money*, sehingga generalisasi peran mediasi *financial literacy* harus dipertanyakan. Hidayat dan Hermawan (2025) menyoroti bahwa *financial literacy* lebih berfungsi sebagai moderator, bukan mediator utama. Artinya *financial literacy* memperkuat atau memperlemah efek karakteristik psikologis, bukan menengahi hubungan tersebut. Hal ini mengindikasikan perlunya pendekatan pendidikan keuangan yang tidak sekedar

berfokus pada transfer pengetahuan, tetapi juga pada pengembangan karakter psikologis dan pengelolaan emosi dalam pengambilan keputusan finansial.

Faktor penolakan hipotesis ini juga berkaitan dengan realitas demografis dan dinamika pengetahuan keuangan. Sebagian besar jumlah responden memiliki akses terbatas pada pendidikan keuangan bermutu, atau hanya memperoleh pengetahuan secara pasif dari sumber yang tidak relevan dengan kebutuhan praktik sehari-hari. Pernyataan tersebut diperkuat oleh hasil klasifikasi pendidikan terakhir responden, di mana sebagian besar berada pada kategori “Lainnya...”. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat responden yang tidak menempuh pendidikan hingga jenjang sarjana, bahkan kemungkinan ada yang tidak mengenyam pendidikan formal. Namun demikian, mereka tetap dapat berkembang menjadi profesional muda berkat bimbingan serta pengalaman yang diperoleh. Di sisi lain, karakter psikologis yang kuat, seperti disiplin dan pengendalian diri, kerap lebih berperan langsung dalam membentuk kebiasaan keuangan dibandingkan sekadar pemahaman teori. Oleh sebab itu, hasil penelitian yang tidak mendukung peran mediasi *financial literacy* justru memperluas cakrawala kebijakan dan pendidikan keuangan-bahwa memperkuat karakter dan perilaku adaptif sama pentingnya (atau bahkan lebih utama) daripada sekadar menambah wawasan literasi keuangan, terutama dalam konteks budaya dan ekonomi Indonesia yang sangat majemuk.

4.4.5 Peran Mediasi Literasi Keuangan dalam Hubungan Sosialisasi dan Perilaku Keuangan Pribadi

Hasil pengolahan data menyiratkan bahwa hipotesis yang melibatkan peran *financial literacy* sebagai mediator antara *parental direct teaching* dengan *personal financial management behavior* ternyata tidak signifikan dan dinyatakan ditolak. Ditelaah dari *path analysis*, meskipun *parental direct teaching* secara langsung berpengaruh terhadap *personal financial management behavior*, namun kehadiran *financial literacy* sebagai mediator tidak berhasil mengaitkan atau meningkatkan hubungan tersebut secara bermakna. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *financial literacy* tidak terbukti berperan sebagai mediator pada hubungan antara sosialisasi keuangan melalui pengajaran langsung orang tua dengan perilaku manajemen keuangan pribadi.

Output ini sebenarnya bertentangan dengan hipotesis awal penelitian yang berlandaskan teori dari Pandey dan Utkarsh (2024) yang menyatakan bahwa sosialisasi keuangan dari orang tua berpengaruh signifikan positif terhadap perilaku keuangan melalui mediasi literasi keuangan. Sari dan Isnurhadi (2021) menjelaskan bahwa transfer pengetahuan keuangan melalui *parental direct teaching*, akan memperbaiki tingkat literasi keuangan anak yang kemudian akan mendorong perilaku keuangan yang lebih baik. Namun, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme tersebut tidak berjalan secara signifikan. Penguatan perilaku keuangan cenderung terjadi secara langsung dari peran orang tua kepada anak, tanpa dukungan jalur mediasi dari *financial literacy* yang memadai. Fakta ini didukung oleh hasil penelitian pada hipotesis lain yang telah dipaparkan sebelumnya.

Kelemahan peran mediasi *financial literacy* dalam hubungan antara *parental direct teaching* dan *personal financial management behavior* dapat

dijelaskan oleh berbagai faktor. Salah satunya adalah literatur terkini oleh Shi *et al.* (2025) yang menekankan kembali bahwa literasi keuangan kerap bukan satu-satunya penentu perilaku keuangan. Pengetahuan keuangan, dalam beberapa populasi, memang meningkatkan kemampuan seseorang dalam membuat keputusan keuangan, namun belum tentu menjadi mediator utama, terutama apabila sudah terdapat pengaruh sosialisasi keuangan yang sangat kuat secara langsung dari orang tua, atau pendidikan keuangan keluarga berjalan secara informal dan bukan berbasis kurikulum. Faktor lainnya, berdasarkan penelitian Mahendru *et al.* (2022), proses perubahan perilaku keuangan sering lebih dipengaruhi oleh sikap dan nilai yang ditanamkan secara langsung oleh orang tua daripada sekadar peningkatan literasi keuangan semata atau transfer pengetahuan teoritis. Selain itu, ada penyebab lain yang membuat peran mediasi tersebut kurang kuat, yaitu lingkungan sosial, minimnya aplikasi nyata literasi keuangan dalam kehidupan sehari-hari responden, dan kesenjangan antara pengetahuan dan tindakan.

Hasil pengujian terhadap hipotesis H6b memperlihatkan bahwa hipotesis terkait peran literasi keuangan sebagai mediator pada hubungan antara sosialisasi keuangan dari *peers & media* terhadap *personal financial management behavior* tidak didukung oleh data penelitian ini. Seluruh jalur analisis yang melibatkan *financial literacy* sebagai media penghubung antara paparan *peers & media* digital dengan *personal financial management behavior* menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Artinya, meskipun individu mendapatkan banyak pengaruh atau informasi keuangan dari *peers & media*, tingkat literasi keuangan mereka tidak secara efektif menjadi pemersatu atau mekanisme penjelas yang mendorong

perubahan nyata pada perilaku pengelolaan keuangan. Berdasarkan temuan ini, hipotesis mediasi yang diajukan dalam penelitian ini dinyatakan ditolak. Penolakan terhadap hipotesis ini jelas tidak sesuai dengan asumsi teoritik dan prediksi awal penelitian, yang menyatakan bahwa *financial literacy* individu seharusnya menjadi mekanisme penting yang memediasi transformasi sosialisasi keuangan berbasis teman sebaya dan media menuju perilaku keuangan yang lebih baik. Tinjauan terdahulu dari Marchyta *et al.* (2024) menegaskan pentingnya peran *peers & media* sebagai agen utama sosialisasi finansial di era digital, sehingga secara logis diharapkan pengetahuan keuangan yang diperoleh akan memperkuat perilaku finansial positif yang kemudian meningkatkan kualitas pengambilan keputusan personal di kalangan generasi muda, terutama profesional muda. Namun demikian, hasil penelitian ini justru menunjukkan bahwa efek positif dari sosialisasi melalui *peers* maupun *media* lebih banyak bersifat langsung, tanpa melalui jalur literasi sebagai mediator yang signifikan. Bukti tersebut sejalan dengan hasil penelitian pada hipotesis lain yang telah diuraikan sebelumnya.

Salah satu alasan utama lemahnya peran mediasi *financial literacy* dalam konteks ini adalah sifat informasi keuangan yang diperoleh dari *peers & media* seringkali bersifat acak, tidak terstruktur, bahkan kadang-kadang justru bias atau mengandung disinformasi. Informasi yang mengalir dengan cepat dan luas lewat media digital ataupun pergaulan teman tidak selalu diterjemahkan ke dalam pemahaman mendalam, sehingga membentuk literasi keuangan yang solid. Studi global oleh Geenen (2023) juga mencatat bahwa transfer pengetahuan dari *peers & media* sering berfokus pada tren populer atau pengalaman praktis yang tidak selalu

bermuara pada peningkatan kemampuan literasi yang dibutuhkan untuk menghasilkan perubahan perilaku pengelolaan keuangan secara matang.

Faktor lain yang menjustifikasi lemahnya jalur mediasi ini adalah karakteristik individu yang cenderung selektif dalam mengadopsi informasi keuangan dari lingkungan sosial. Seringkali, individu lebih mengikuti perilaku atau pola konsumsi *peers* dan *trend* yang disajikan di media ketimbang membangun pemahaman konseptual literasi keuangan yang komprehensif. Hal ini membuat *financial literacy* tidak cukup kuat untuk menjadi perantara antara informasi yang diterima dengan perubahan perilaku aktual. Kesenjangan antara informasi yang bersifat permukaan dan skill literasi keuangan dari responden yang mendalam menjadi salah satu penghambat utama efektivitas jalur mediasi tersebut.

Dengan demikian, hasil penelitian dari dua hipotesis ini secara tegas mengungkapkan bahwa penguatan *education-based financial literacy* saja tidak cukup untuk mengoptimalkan pembentukan perilaku keuangan yang bertanggung jawab bila tidak didukung lingkungan sosialisasi keuangan yang realistis serta berbasis nilai, khususnya di ranah keluarga atau dalam praktik sehari-hari. Penolakan hipotesis mediasi dalam studi ini didukung oleh data responden yang mayoritas cenderung memperoleh pengetahuan keuangan secara teoritis tetapi minim aplikasi dan kebiasaan nyata, atau lebih memilih meniru perilaku *peers* dan tren media tanpa terlebih dahulu memproses informasi melalui filter literasi keuangan yang memadai. Faktor lain dari hasil survei adalah rendahnya partisipasi aktif orang tua sebagai *role model* keuangan, tingginya paparan informasi yang tidak terverifikasi dari lingkungan sosial, serta lemahnya pembiasaan perilaku

finansial adaptif. Semua ini menguatkan alasan mengapa literasi keuangan gagal menjadi mediator, dan betapa pentingnya sinergi antara pengetahuan, nilai, dukungan keluarga, dan latihan perilaku nyata dalam membentuk perilaku keuangan yang sehat dan bertanggung jawab.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Merujuk pada hasil penelitian terkait peran keuangan serta faktor psikologis dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan pribadi pada kalangan profesional muda, kesimpulan penelitian dirumuskan dengan mengacu pada kerangka teori dan hasil analisis statistik yang telah diuraikan pada bab terdahulu, sebagai berikut:

1. Dari lima karakteristik psikologis yang diuji, hanya *attitude towards money* yang berpengaruh signifikan terhadap *personal financial management behavior*. Sikap positif terhadap uang terbukti mendorong responden untuk lebih disiplin mengatur pengeluaran, menabung, serta mengelola keuangan demi tujuan jangka panjang, sedangkan variabel lain seperti *financial self-efficacy*, *risk tolerance*, *locus of control*, dan *procrastination* tidak menunjukkan pengaruh signifikan.
2. Sosialisasi keuangan dalam bentuk *parental direct teaching* terbukti berpengaruh signifikan terhadap perilaku keuangan pribadi. Hal ini menegaskan bahwa pengajaran langsung dari orang tua, baik berupa bimbingan maupun teladan dalam pengelolaan uang, menjadi faktor penting yang membentuk sikap disiplin dan tanggung jawab finansial responden sebagai profesional muda.
3. Sosialisasi keuangan melalui *peers & media* juga berpengaruh signifikan terhadap perilaku keuangan pribadi. Temuan ini menunjukkan bahwa

lingkungan pertemanan dan media digital memiliki peran besar dalam menyediakan informasi, inspirasi, serta norma sosial yang memengaruhi pembentukan perilaku keuangan sehari-hari.

4. Karakteristik psikologis seperti *financial self-efficacy*, *risk tolerance*, *locus of control*, *procrastination*, maupun *attitude towards money* tidak berperan sebagai mediator antara *parental direct teaching* maupun *peers & media* terhadap *personal financial management behavior*. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh sosialisasi keuangan cenderung bekerja secara langsung, sedangkan variabel psikologis tidak mampu menjembatani hubungan tersebut secara signifikan.
5. *Financial literacy* tidak terbukti menjadi mediator antarkarakteristik psikologis dan perilaku keuangan pribadi. Artinya, meskipun pengetahuan keuangan diyakini penting, dalam penelitian ini literasi tidak mampu memperkuat pengaruh variabel psikologis terhadap perilaku keuangan aktual.
6. *Financial literacy* juga tidak berperan sebagai mediator dalam hubungan antara sosialisasi keuangan (baik *parental direct teaching* maupun *peers & media*) dengan perilaku manajemen keuangan pribadi. Sosialisasi keluarga maupun pengaruh sosial terbukti lebih memengaruhi perilaku keuangan secara langsung tanpa perlu melalui perantara literasi keuangan yang signifikan.

5.2 Manfaat dan Implikasi Penelitian

Penelitian ini memberikan manfaat signifikan secara teoritis dan praktis dalam kajian perilaku pengelolaan keuangan personal, khususnya di kalangan profesional muda Indonesia. Dari sisi teoritis, penelitian ini memperluas cakrawala literatur dengan menguji secara simultan peran karakteristik psikologis (*attitude towards money, self-efficacy, risk tolerance, locus of control, dan procrastination*), sosialisasi keuangan (*parental direct teaching dan peers & media*), serta literasi keuangan sebagai variabel mediasi. Selama ini, kajian-kajian terdahulu cenderung memisahkan analisis perilaku keuangan dari sisi kognitif dan sosial. Model integrative yang digunakan dalam penelitian ini mampu memberikan gambaran detail bagaimana faktor-faktor tersebut saling berinteraksi dalam membentuk perilaku keuangan pribadi, serta menyoroti variabel-variabel mana saja yang berperan kuat dan relevan dalam konteks perkembangan ekonomi digital, tekanan konsumsi, dan tantangan finansial profesional muda. Hasil penelitian ini dapat menjadi dasar referensi komparatif bagi riset-riset berikutnya serta memperkuat basis untuk pengembangan teori perilaku keuangan berbasis kultur Indonesia yang sarat dinamika sosial dan ekonomi.

Secara praktis, penelitian ini memiliki implikasi kuat bagi regulator, institusi pendidikan, perencana keuangan, maupun keluarga. Temuan bahwa sosialisasi keuangan dari orang tua dan *peers*, serta pembentukan sikap positif terhadap uang mampu mendorong perilaku keuangan yang sehat, menjadi justifikasi perlunya perancangan kurikulum edukasi finansial yang memberdayakan peran keluarga dan komunitas. Intervensi edukasi keuangan bagi profesional muda tidak cukup hanya meningkatkan pengetahuan, tetapi harus mendorong perubahan

perilaku secara nyata. Pengembangan program pelatihan, pelibatan media digital, serta integrasi edukasi keuangan ke dalam kebiasaan harian dan diskusi keluarga dapat menjadi strategi utama. Selain itu, hasil penelitian ini juga memperkuat urgensi kolaborasi lintas sektor, baik pemerintah, isntitusi Pendidikan, dan industri keuangan untuk membangun ekosistem literasi keuangan yang adaptif di era digital, sehingga mampu menjawab tantangan konsumsi impulsif, utang konsumtif , dan perencanaan keuangan jangka panjang yang dihadapi profesional muda. Dengan terbangunnya pola manajemen keuangan yang lebih bertanggung jawab, diharapkan akan tercipta generasi muda yang tidak hanya sejahtera, tetapi juga responsif dan siap menghadapi tantangan finansial masa depan.

5.3 Keterbatasan Penelitian

1. Penelitian ini digeneralisasikan secara luas ke seluruh populasi profesional muda di Indonesia, sehingga hasil dan temuan mungkin belum dapat berfokus pada kelompok profesional muda di satu wilayah tertentu dengan latar belakang sosial, budaya, dan ekonomi yang beragam.
2. Data penelitian ini dikumpulkan melalui survei kuesioner *online* yang bersifat *self-reported*, sehingga berpotensi mengandung bias subjektif dari responden terkait sikap, persepsi, maupun perilaku keuangan aktual yang mereka laporkan
3. Model penelitian yang digunakan lebih menekankan faktor internal seperti karakteristik psikologis dan sosialisasi keuangan, tanpa memperhitungkan secara mendalam pengaruh faktor eksternal lain seperti lingkungan kerja,

kebijakan pemerintah, atau kondisi ekonomi makro yang juga dapat memengaruhi perilaku keuangan profesional muda.

4. Rentang usia responden yang terbatas pada profesional muda menyebabkan hasil penelitian ini belum dapat diterapkan secara optimal pada kelompok usia lain, seperti remaja atau dewasa akhir, yang mungkin menghadapi dinamika perilaku dan sosialisasi keuangan yang berbeda.
5. Penelitian ini belum mengklasifikasikan status pekerjaan responden (*full time, part time*, atau sampingan), sehingga tidak dapat mengevaluasi perbedaan perilaku keuangan berdasarkan pola waktu kerja yang beragam.

5.4 Saran

Berdasarkan hasil, keterbatasan, serta perkembangan riset di bidang perilaku keuangan, saran untuk skripsi ini adalah agar penelitian lanjutan memperluas cakupan responden dengan mempertimbangkan variabel demografis dan pekerjaan secara lebih spesifik, seperti status waktu kerja (*full time, part time*, atau sampingan), sektor industri, dan rentang usia yang lebih beragam. Penelitian ini juga diharapkan menggunakan desain longitudinal sehingga dapat memotret perubahan perilaku keuangan dalam jangka panjang, serta mengintegrasikan faktor eksternal seperti pengaruh kebijakan pemerintah, program literasi keuangan nasional, kondisi ekonomi makro, dan dinamika digitalisasi keuangan yang sedang berkembang di masyarakat. Selain itu, saran bagi praktisi adalah pentingnya sinergi antara edukasi keluarga, institusi pendidikan, dan media dalam menumbuhkan sikap positif terhadap uang dan kebiasaan keuangan sehat sejak dini. Adapun untuk

regulator dan pembuat kebijakan, temuan ini dapat dijadikan landasan penyusunan program edukasi yang adaptif serta inklusif untuk menguatkan peran keluarga dan komunitas sebagai agen utama sosialisasi keuangan profesional muda di era digital, sekaligus mengurangi praktik konsumsi impulsif dan meningkatkan daya tahan finansial generasi muda Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, N., Fazli, S.M., & Muhammad Arif, A.M. (2019). The relationship between attitude towards money, financial literacy and debt management with young workers' financial well-being. *Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities*, 27(1), pp. 361–378.
- Adiputra, G. and Nataherwin (2022) 'Influence Financial Attitude, Financial Technology and Peers on Financial Management Behavior with Parental Norms as Moderating Variable on Youth Entrepreneur in West Jakarta', *International Journal of Early Childhood Special Education (INT-JECSE)*, 14(05), pp. 4725–4732. <https://doi.org/10.9756/INTJECSE/V14I5.574>.
- Ajzen, I. (1991) 'The theory of planned behavior', *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), pp. 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).
- Akbar, R. *et al.* (2024) 'Parental Financial Socialization On Emerging Adulthood : A Dual Perspective Study', *International Journal of Economics, Management, Business and Social Science (IJEMBIS)*, 4(2), pp. 882–893.
- Akben-Selcuk, E. and Altiok-Yilmaz, A. (2014) 'Financial literacy among Turkish college students: the role of formal education, learning approaches, and parental teaching', *National Center for Biotechnology Information*, 115(2), pp. 351–71. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25153844/>.

- Algarni, M., Ali, M. and Ali, I. (2024) 'The role of financial parenting, childhood financial socialization and childhood financial experiences in developing financial well-being among adolescents in their later life', *Journal of Economic and Administrative Sciences* [Preprint], (September). <https://doi.org/10.1108/jeas-07-2023-0194>.
- Amanda, R. and Adiati, R. (2023) 'Pengaruh Lokus Kendali Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Dengan Pengetahuan Keuangan Sebagai Variabel Moderator', *Jurnal Ilmu Psikologi dan Kesehatan (SIKONTAN)*, 2(2), pp. 247–256. <https://doi.org/10.47353/sikontan.v2i2.1496>.
- Ameliawati, M. & Setiyani, R., 2018. The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable. In: International Conference on Economics, Business and Economic Education 2018. *KnE Social Sciences*, pp. 811–832. <https://doi.org/10.18502/kss.v3i10.3174>
- Antoni, X. (2025) 'The Role of Parent-child Relationship in Parental Financial Teaching and Financial Behaviour of Students', 10, pp. 59–77.
- Antoni, X. and Saayman, M. (2021) 'The Influence of Financial Socialisation Mechanisms on Young Financial Professionals Financial Literacy Levels in The Eastern Cape', *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 25(3). <https://www.abacademies.org/articles/the-influence-of-financial-socialisation-mechanisms-on-young-financial-professionals->

financial-literacy-levels-in-the-eastern-cape-10729.html.

Ardradhika, A.N., Roslia, A. and Putri, A. (2023) 'THE INFLUENCE OF MONEY ATTITUDE ON FINANCIAL WELL-BEING ON MARRIED WORKERS', 28(1), pp. 113–122.

Asmin, E.A., Ali, M., Nohong, M. & Mardiana, R., 2021. The Effect of Financial Self-Efficacy and Financial Knowledge on Financial Management Behavior. *Golden Ratio of Finance Management*, 1(2).
<https://doi.org/10.52970/grfm.v1i1.59>

Astarini, D., Denis, M. and Dizar, S. (2025) 'Peran Parental Direct Teaching dan Peers and Media Terhadap Financial Behavior Dengan Digital Financial Literacy Sebagai Variabel Moderasi', *Journal of Accounting and Finance Management*, 6(3), pp. 1802–1815.

Azaria, C. *et al.* (2023) 'PERILAKU KEUANGAN DAN SOSIALISASI KEUANGAN KELUARGA: TINJAUAN BIBLIOMETRIK TERHADAP EVOLUSI TREN PENELITIAN GLOBAL', pp. 1–15.

Aziatin, W. (2023) 'Pengaruh Literasi Keuangan Dan Gaya Hidup Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Di Cikarang', *JAMER: Jurnal Akuntansi Merdeka*, 4(2), pp. 75–83.
<https://doi.org/10.33319/jamer.v4i2.102>.

Bajaj, I. and Kaur, M. (2022) 'Validating multi-dimensional model of financial literacy using confirmatory factor analysis', *Managerial Finance*, 48(9–

10), pp. 1488–1512. <https://www.emerald.com/mf/article-abstract/48/9-10/1488/290216/Validating-multi-dimensional-model-of-financial?redirectedFrom=fulltext>.

Bandura, A. (1977) ‘Self-efficacy: Towards a Unifying Theory of Behavioral Change’, *Self-efficacy beliefs of adolescents*, pp. 307–337.

Bandura, A. (1991) ‘Social cognitive theory of self-regulation’, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), pp. 248–287. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90022-L](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90022-L).

Baucells, M. and Belleza, S. (2016) ‘Temporal Profiles of Instant Utility During Anticipation, Event, and Recall’, *Management Science*, 63, p. 3. <https://pubsonline.informs.org/doi/epdf/10.1287/mnsc.2015.2362>.

Bhakti, I., Gunadi, I. and Suarjana, I. (2023) ‘Financial literacy, financial self efficacy’, *Values*, 4(1), pp. 131–138. <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/value/article/view/6200>.

Brahmastra, I. and Wikartika, I. (2023) ‘The Effect of Financial Knowledge, Financial Experience, and Locus of Control on Financial Management Behavior at Batik Msmes in Tuban’, *Journal of Social Research*, 2(7), pp. 2393–2415. <https://doi.org/10.55324/josr.v2i7.1171>.

Brown, J. and Previtero, A. (2014) *Procrastination, present-biased preferences, and financial behaviors*, *Landscape Research Japan Online*.

- Chen, L., Xu, Y. & He, Y., 2024. Social media use in the workplace: The role of social comparison in negative behaviors. *Acta Psychologica*, 243, 104144. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2024.104144>
- Clara, M. *et al.* (2022) 'Mediation Role of External Locus of Control on the Influence of Financial Attitude and Financial Knowledge on Financial Management Behavior', *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 5(4), pp. 29870–29881.
- Clarke, M. *et al.* (2009) 'The Acquisition of Family Financial Roles and Responsibilities', *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(4), pp. 321–340. https://www.researchgate.net/publication/229629829_The_Acquisition_of_Family_Financial_Roles_and_Responsibilities.
- Cobb-clark, D.A., Kassenboehmer, S.C. and Sinning, M.G. (2016) 'Locus of control and savings R', *Journal of Banking and Finance*, 73, pp. 113–130. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.06.013>.
- Copur, Z. and Gutter, M. (2019) 'Economic, Sociological, and Psychological Factors of the Saving Behavior: Turkey Case', *Journal of Family and Economic Issues*, 40(2), pp. 305–322. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10834-018-09606-y>.
- Cucinelli, D., Gandolfi, G. and Soana, M.-G. (2016) 'Customer and advisor financial decisions: the theory of planned behavior perspective',

International Journal of Business and Social Science, 7(12), pp. 80–92.

Dew, J. and Xiao, J. (2011) ‘The financial management behavior scale: Development and validation’, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), pp. 43–59.

Dewanti, M., Rosyanti, D. and Khoirotunnisa, F. (2022) ‘EXTERNAL LOCUS OF CONTROL , FINANCIAL ATTITUDE , DAN FINANCIAL MANAGEMENT BEHAVIOR’, *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 6(2), pp. 471–478.
<https://doi.org/10.52362/jisamar.v6i2.795>.

Dunn, A.M. *et al.* (2011) ‘Analyzing the Impact of Financial Socialization and Social Media Influence on Young Consumers’ Behavioral Patterns’, *Proceedings of the 20th USENIX Security Symposium*, pp. 395–410.

Fan, L. and Park, N. (2021) ‘Factors Mediating the Association Between Financial Socialization and Well-Being of Young Adults: Testing a Conceptual Framework’, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 32(2), pp. 202–216. <https://doi.org/10.1891/JFCP-20-00056>.

Fawziah, I.N., Iqbal, S. and Trisno, S. (2023) ‘The role of locus of control in moderating the effect of auditor ’ s independence and professional skepticism on audit quality’, 13(2), pp. 233–247.
<https://doi.org/10.14414/tiar.v13i2.3791>.

Gamst-Klaussen, T., Steel, P. and Svartdal, F. (2019) ‘Procrastination and personal

finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy’,
Frontiers in Psychology, 10(APR), pp. 1–10.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00775>.

Geenen, S. (2023) ‘The Impact of Financial Influencers on Social Media on the Financial Literacy of Young Adults’, *Accident Analysis and Prevention*, 183(2), pp. 153–164.

Ghafoor, K. and Akhtar, M. (2024) ‘Parents financial socialization or socioeconomic characteristics: which has more influence on Gen-Z’s financial wellbeing?’, *Humanities and Social Sciences Communications*, 11, p. 522. <https://doi.org/10.1057/s41599-024-03007-3>.

Goyal, K., Kumar, S. and Hoffmann, A. (2023) ‘The direct and indirect effects of financial socialization and psychological characteristics on young professionals’ personal financial management behavior’, *International Journal of Bank Marketing*, 41(7), pp. 1550–1584.
<https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2022-0419>.

Griffin, S. and Sibilang, N. (2022) ‘The Influence of Financial Attitude and Financial Knowledge on Financial Management Behavior Moderated by Locus of Control in Generation Z’, *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2(12), pp. 4141–4150. <https://doi.org/10.55927/mudima.v2i12.1966>.

Gultom, E. and Liyas, J. (2024) ‘The Influence of Locus of Control and Financial Literacy on Student Financial Behavior’, *Asean International Journal of*

Business, 3(1), pp. 28–35. <https://doi.org/10.54099/aijb.v3i1.825>.

Hair, J. *et al.* (2017) *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*.

Hair, J.F. *et al.* (2021) *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*. https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7_7.

Hapsari, R. and Widiyasti, B. (2025) ‘Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dengan Financial Self- Efficacy sebagai Variabel Mediasi Pendahuluan Sebagian masyarakat belum menyadari akan pentingnya Usaha Kecil dan’, *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 28(2).

Harvey, M. and Urban, C. (2022) ‘Does Financial Education in High School Affect Retirement Savings in Adulthood?’, *SSRN Electronic Journal* [Preprint], (185). <https://doi.org/10.2139/ssrn.4037547>.

Hidayat, G. and Hermawan, A. (2025) ‘BEHAVIORAL FACTORS AFFECTING PERSONAL FINANCIAL MANAGEMENT AND SAVINGS HABITS : A CASE STUDY OF GEN Z’, *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 18(2), pp. 240–249.

Hidayat, T., Fikri, M.A. and Kusuma, D.R. (2023) ‘FINANCIAL KNOWLEDGE AND FINANCIAL BEHAVIOR : THE ROLE OF SELF-EFFICACY AND FINANCIAL ATTITUDES’, *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 2023(4), pp. 1286–1298.

- Hilgert, M., Hogarth, J. and Sondra, B. (2003) 'Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior', *Federal Reserve Bulletin*, 89(7), pp. 309–322. <https://doi.org/10.15381/rivep.v20i2.609>.
- Julianto, C. & Evelyn. (2023). Demographic factors, financial self-efficacy, and financial independence of young adults in Surabaya. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, 6(6), pp. 1181–1194.
- Juwono, A. *et al.* (2025) 'Risk tolerance dan niat investasi berisiko di kalangan mahasiswa: Peran literasi keuangan sebagai variabel moderasi', *Journal of Accounting and Digital Finance*, 5(1), pp. 13–25. <https://doi.org/10.53088/jadfi.v5i1.1466>.
- Kajonius, P.J. and Carlander, A. (2017) 'Who gets ahead in life? Personality traits and childhood background in economic success', *Journal of Economic Psychology*, 59, pp. 164–170. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.03.004>.
- Kassandra Martinchek, M.S. (2024) *Many Young Adults Have Taken on Debt. It Could Jeopardize Their Financial Futures*, *URBAN WIRE*. <https://www.urban.org/urban-wire/many-young-adults-have-taken-debt-it-could-jeopardize-their-financial-futures> (Accessed: 5 August 2025).
- Kasoga, P.S. & Tegambwage, A.G., 2022. Psychological traits and investment decisions: the mediation mechanism of financial management behavior – evidence from the Tanzanian stock market. *Journal of Money and Business*, 2(2), pp.213–227. <https://doi.org/10.1108/JMB-05-2022-0028>

[accessed 23 July 2025].

Katadata (2024) *Milenial dan Gen Z Mendominasi Pengguna Paylater di Indonesia*, databoks.

<https://databoks.katadata.co.id/media/statistik/66b5d6e18dff3/milenial-dan-gen-z-mendominasi-pengguna-paylater-di-indonesia>.

Kaur, N. and Singh, V. (2020) 'Empirically examining the impact of corporate social responsibility on financial performance: evidence from Indian steel industry', *Asian Journal of Accounting Research*, 6(2), pp. 134–151. <https://doi.org/10.1108/AJAR-07-2020-0061>.

Kaur, R. and Singh, M. (2024) 'Influence of family financial socialization on emerging adults ' financial well-being'. <https://doi.org/10.1108/LBSJMR-04-2024-0024>.

Kompasiana (2024) *Generasi Z dan Doom Spending: Bagaimana Media Sosial Mengendalikan Dompot Kita*, kompasiana. <https://www.kompasiana.com/wiwiktrier/67034c66ed64152bbd4ebfc4/generasi-z-dan-doom-spending-bagaimana-media-sosial-mengendalikan-dompot-kita>.

Koraag, S.T.G. & Pratita, M.P., 2024. Literasi Keuangan dan Sosialisasi Keuangan Pendorong Perilaku Keuangan Positif di Kalangan Mahasiswa. *Business UHO: Jurnal Administrasi Bisnis*, 9(1), pp.10–23.

Kumar, P. *et al.* (2023) 'Heliyon Analysing the behavioural , psychological , and

demographic determinants of financial decision making of household investors’, *Heliyon*, 9(2), p. e13085.
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e13085>.

Kumar, R. (2017) ‘Perspectives on Strategic Finance’, *Academic Press*, 9(4), pp. 1–29.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B978012805475800001X?via%3Dihub>.

Kustina, K.T., Sulasmi, N.P.A., Dewi, P.P.R.A., & Prena, G.D. (2025). Perilaku Keuangan Generasi Milenial di Kota Denpasar: Pengaruh Literasi Keuangan, Adopsi Fintech Payment, Impulsive Buying dan Financial Self Efficacy. *Jurnal KRISNA Kumpulan Riset Akuntansi*, 16(2), pp. 209–225.
<https://doi.org/10.22225/kr.16.2.2025.209-225>

Landias, J.S. and Wiyanto, H. (2023) ‘FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI SIKAP KEUANGAN PADA GENERASI Z DI JAKARTA Latar belakang edukasi finansial (Scott , 2010). Melalui edukasi finansial , seseorang juga dapat meningkatkan Kaitan antar Variabel dan Pengembangan Hipotesis Financial knowledge ’, 05(01), pp. 220–230.

Liong, L. and Ling, P. (2025) ‘Personal financial management behaviour for youths: A reviews and conceptual framework’, *Multidisciplinary Reviews*, 8(7). <https://doi.org/10.31893/multirev.2025229>.

Luz, B. (2025) 'Card ownership in the online banking population in Portugal 2020-2023', *Statista*, 4(23), pp. 78–113.
<https://www.statista.com/statistics/1370120/portugal-card-ownership-in-the-online-banking-population/>.

Maeko, E. *et al.* (2023) 'THE ROLE OF RISK TOLERANCE IN MODERATING THE EFFECT OF FINANCIAL ATTITUDE ON FINANCIAL BEHAVIOR', *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 2023(4), pp. 1800–1811.

Mahendru, M. *et al.* (2022) 'Is it all about money honey? Analyzing and mapping financial well-being research and identifying future research agenda', *Journal of Business Research*, 150(June), pp. 417–436.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.06.034>.

Manfrè, M. (2016) 'SAVING BEHAVIOR : FINANCIAL SOCIALIZATION AND SELF-CONTROL'.

Marchyta, N., Lay, M. and Kusumawardhani, A. (2024) 'College Student's Financial Well-Being on Java Island: The Role of Financial Literacy, Financial Behavior, and Financial Socialization', *International Journal of Organizational Behavior and Policy*, 3(1).
<https://ijobp.petra.ac.id/index.php/ijobp/article/view/123>.

Meida, A. (2023) 'Pengaruh Financial Knowledge , Financial Experience , dan Financial Attitude terhadap Financial Behavior pada Pemilik', *Jurnal*

Mahasiswa Bisnis & Manajemen, 02(02), pp. 181–199.

Meneau, L.K. and Moorthy, J. (2022) ‘Struggling to make ends meet: can consumer financial behaviors improve?’, *International Journal of Bank Marketing*, 40(2), pp. 263–296. <https://doi.org/10.1108/IJBM-12-2020-0595>.

Miglani, V. (2024) ‘International Journal of Social Science Research and Review’, *International Journal of Social Science Research and Review*, 7(8), pp. 151–164.

Morris, T., Kamano, L. and Maillet, S. (2023) ‘Understanding financial professionals’ perceptions of their clients’ financial behaviors’, *International Journal of Bank Marketing*, 41(7), pp. 1585–1610. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2022-0298>.

Morris, T., Maillet, S. and Koffi, V. (2022) ‘Financial knowledge, financial confidence and learning capacity on financial behavior: a Canadian study’, *Cogent Social Sciences*, 8(1), pp. 1–13. <https://doi.org/10.1080/23311886.2021.1996919>.

Morsel, C. (2024) ‘Are young professionals spending more ?’, (December), pp. 1–8.

Mufida, I. and Sholikhah, N. (2022) ‘Pengaruh pendidikan keuangan di keluarga dan teman sebaya terhadap financial management behavior siswa’, *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 17(2), pp. 315–330. <https://doi.org/10.22437/jpe.v17i2.17587>.

- Nabilah, N.N., Wardani, D.K. and Sabandi, M. (2024) 'DIMODERASI TOLERANSI RISIKO KEUANGAN', 12(2).
- Ndou, A. (2023) 'Parental Financial Socialisation and Child ' s Gender 1', *International Journal of Economics and Financial Issues*, 13(5), pp. 59–66.
- Nekkanti, S. *et al.* (2024) 'Analyzing the Impact of Financial Socialization and Social Media Influence on Young Consumers ' Behavioral Patterns', *Greenation International Journal of Economics and Accounting*, 1(4), pp. 560–570.
- Nisa, F. and Haryono, N. (2022) 'Pengaruh financial knowledge, financial attitude, financial self efficacy, income, locus of control, dan lifestyle terhadap financial management behavior generasi z', *Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(2021), pp. 82–97.
file:///C:/Users/USER/Downloads/adminjim,+firda.pdf.
- Nisa, K., Wahono, P. and Silaningsih, E. (2024) 'Bibliometric Study of Financial and Risk Tolerance on Investment Decisions', *Journal of Sharia Financial Management*, 5(1), pp. 20–36.
<https://doi.org/10.15575/fjsfm.v5i1.31993>.
- Novianti, S. (2019) 'Pengaruh Locus Of Control, Financial Knowledge, Income Terhadap', *Jurnal Akuntansi Kompetitif*, Vol. 2, No, pp. 1–10.
- Nur, M., Hadady, H. and Bailusy, M. (2022) 'Pengaruh Pengetahuan Keuangan

- Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Dengan Pengendalian Diri Sebagai Variabel Moderasi’, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(1), pp. 298–305. <https://stiemuttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/535/350>.
- OJK (2024) *Pay later Milenial dan Gen Z Semakin Meningkat, Otoritas Jasa Keuangan*.
- Owusu, G.M.Y. *et al.* (2023) ‘Financial risk tolerance and its determinants: The perspective of personnel from security services in Ghana’, *Borsa Istanbul Review*, 23(4), pp. 852–864. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2023.02.005>.
- Pak, T.Y., Fan, L. and Chatterjee, S. (2024) ‘Financial socialization and financial well-being in early adulthood: The mediating role of financial capability’, *Family Relations*, 73(3), pp. 1664–1685. <https://doi.org/10.1111/fare.12959>.
- Pandey, A. and Utkarsh (2023) ‘Determinants of positive financial behavior: a parallel mediation model’, *International Journal of Emerging Markets*, 19(11), pp. 4073–4093. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-01-2022-0124>.
- Pandey, A. and Utkarsh (2024) ‘Determinants of positive financial behavior: a parallel mediation model’, *International Journal of Emerging Markets*, 19(11), pp. 4073–4093. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-01-2022-0124>.
- Patty, M. and Kurniawan, S. (2025) ‘Apakah Money Attitude Membentuk Perilaku Keuangan? Peran Moderasi Celebrity Trustworthiness dalam Pengaruh Edukator Finansial’, *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), pp. 160–170.

- Peng, T. *et al.* (2007) 'The impact of personal finance education delivered in high school and college courses', *Journal of Family and Economic Issues*, 28(2), pp. 265–284. <https://doi.org/10.1007/s10834-007-9058-7>.
- Pulungan, A., Abdurrahman, D. and Canara, B. (2024) 'The Impact of Parental Financial Teaching on University Students ' Financial Attitudes : The Mediating Role of Self-Control', *Jurnal Pendidikan dan Bisnis Manajemen*, 10(July), pp. 43–57.
- Puspitadewi, M. and Darma, G. (2025) 'Financial Self Efficacy, Financial Satisfaction, Financial Management Behavior, and Financial Well Being of Indonesian Women', *Dinasti International Journal of Education Management And Social Science*, 6(2), pp. 1438–1455. <https://doi.org/10.38035/dijemss.v6i2.3732>.
- Putra, R.A. and Setiawati, R. (2024) 'THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY AND THE USE OF SOCIAL MEDIA ON PERSONAL FINANCIAL MANAGEMENT IN STUDENTS OF THE MANAGEMENT STUDY PROGRAM FACULTY OF ECONOMICS', *Journal of Business Studies and Management Review (JBSMR)*, 8(1), pp. 77–81.
- Putri, F.S., 2020. Pengaruh Faktor Personal dan Faktor Lingkungan terhadap Intensitas Berbagi Informasi melalui Media Sosial pada Anggota Komunitas Earth Hour Surabaya. Universitas Airlangga.

QM, F. (2024) 'UTANG KONSUMTIF', *QMFinancial*, December.
<https://qmfinancial.com/tag/utang-konsumtif/>.

Rahayu, N.P.W. & Viacenza. (2025). The influence of financial literacy, self-efficacy, and lifestyle on financial management behavior. *Manajemen dan Bisnis*, 24(1), pp. 115–125. <https://doi.org/10.24123/mabis.v24i1.889>

Rahman, W., Shah, F. and Rasli, A. (2015) 'Use of structural equation modeling in social science research', *Asian Social Science*, 11(4), pp. 371–377.
<https://doi.org/10.5539/ass.v11n4p371>.

Rahmawati, Z., Indrawati, N. and Aisjah, S. (2024) 'Research in Business & Social Science Building financial well-being through financial socialization and literacy : A study of millennial employees at PT . Solusi Bangun Indonesia Tbk', *Research in Business & Social Science*, 13(5), pp. 450–462.

Remund, D. (2010) 'Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy', *Digital Commons*, 44, pp. 276–295. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606>.

Rindivenessia, A. and Fikri, M. (2021) 'Peran Self-Efficacy Dan Sikap Keuangan Sebagai Variabel Mediasi Pada Pengaruh Pengetahuan Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan', *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 15(1), pp. 125–141. <https://doi.org/10.24127/jm.v15i1.591>.

Ringle, C. *et al.* (2023) 'A perspective on using partial least squares structural equation modelling in data articles', *Data in Brief*, 48.

<https://doi.org/10.1016/j.dib.2023.109074>.

Rosa, I. and Listiadi, A. (2020) ‘dan kontrol diri terhadap manajemen keuangan pribadi Effects of financial literacy , financial education on family , peers , and self control on personal financial management’, *Jurnal Manajemen*, 12(2), pp. 244–252.

Rotter, J. (1966) ‘Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement’, *Psychological Monographs : General and Applied*, 80(1), pp. 1–28.

Saadi, K., Prayudi, M. and Dewi, N. (2022) ‘Pengaruh Financial Knowledge, Financial Attitude, Dan Locus of Control Internal Terhadap Financial Management Behavior Pada ...’, 14(1), pp. 62–75.
<https://repo.undiksha.ac.id/id/eprint/11007%0Ahttps://repo.undiksha.ac.id/11007/8/1817041018-LAMPIRAN.pdf>.

Sajuyigbe, A.S. *et al.* (2024) ‘The Interplay of Financial Literacy on the Financial Behavior and Well-being of Young Adults: Evidence from Nigeria’, *Jurnal Ilmu Ekonomi Terapan*, 9(1), pp. 120–136.
<https://doi.org/10.20473/jiet.v9i1.56411>.

Santoso, R.A. *et al.* (2024) ‘Locus of Control Mediates The Impact of Financial Knowledge , Attitudes , and Experience on Financial Behavior’, *Journal Manajemen Bisnis*, 15(2). <https://doi.org/10.18196/mb.v15i2.23506>.

Sapira, B. *et al.* (2025) ‘Financial Self-Efficacy , Lifestyle , and Peer Influence on

Credit Decisions : The Mediating Role of Financial Control in Gen Z',
Journal Economic and Business, 4(2), pp. 292–307.

Sari, T. and Isnurhadi, Y. (2021) 'the Effect of Financial Literacy, Parental Socialization and Peers Influence on Saving Behavior and the Role of Financial Attitudes As a Mediating Variable in the Millennial Generation of Workers in the City of Palembang', *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 118(10), pp. 89–97.
<https://doi.org/10.18551/rjoas.2021-10.11>.

Serido, J. *et al.* (2020) 'On your own or still at home? The power of financial habits', 45(23), pp. 456–478. <https://twin-cities.umn.edu/news-events/your-own-or-still-home-power-financial-habits>.

Shamsi, S. and Danielson, N. (1995) 'Mixed-Mode Liquid Chromatography of Aliphatic Anionic Surfactants with a Naphthalenedisulfonate Mobile Phase', *Journal of Family and Economic Issues*, 40(5), pp. 237–246.
https://www.researchgate.net/publication/225400802_Mixed-Mode_Liquid_Chromatography_of_Aliphatic_Anionic_Surfactants_with_a_Naphthalenedisulfonate_Mobile_Phase.

She, L. *et al.* (2025) 'Excessive use of social networking sites and financial well-being among working millennials : a parallel-serial mediation model', *International Journal of Bank Marketing*, 41(1), pp. 158–178.
<https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2022-0172>.

Shi, W., Ali, M. and Leong, C.M. (2025) 'Dynamics of personal financial management: a bibliometric and systematic review on financial literacy, financial capability and financial behavior', *International Journal of Bank Marketing*, 43(1), pp. 125–165. <https://doi.org/10.1108/IJBM-06-2023-0359>.

Shim, S. *et al.* (2010) 'Financial Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education', *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), pp. 1457–70. https://www.researchgate.net/publication/47396478_Financial_Socialization_of_First-Year_College_Students_The_Roles_of_Parents_Work_and_Education.

Sibagariang, C.Y. *et al.* (2024) 'Jurnal Bisnis dan Manajemen (JBM), Volume 2 , No 2 , Oktober 2024 , ISSN : 3025-9363 (online) PENGARUH FINANCIAL ATTITUDE , SELF EFFICACY , DAN SOCIALIZATION AGENTS TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN Jurnal Bisnis dan Manajemen (JBM), Volume 2 , No 2 , Okt', *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 2(2), pp. 315–328.

Sinnewe, E. and Nicholson, G. (2023) 'Healthy financial habits in young adults: An exploratory study of the relationship between subjective financial literacy, engagement with finances, and financial decision-making', *Journal of Consumer Affairs*, 57(1), pp. 564–592. <https://doi.org/10.1111/joca.12512>.

- Strömbäck, C. *et al.* (2017) 'Does self-control predict financial behavior and financial well-being?', *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, pp. 30–38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>.
- Tang, N. (2021) 'Cognitive abilities, self-efficacy, and financial behavior', *Journal of Economic Psychology*, 87(July), p. 102447. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102447>.
- Tang, N. and Peter, P. (2015) 'Financial knowledge acquisition among the young', *Financial Services Review*, 24(2), pp. 119–137. <https://doi.org/10.61190/fsr.v24i2.3237>.
- Tanusaputri, D. *et al.* (2022) 'Financial Literacy sebagai Mediator pada Hubungan Personality dan Locus of Control dengan Financial Management Behavior Generasi Millennials', *Jurnal Insight Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Jember* |, 18(1), pp. 1–15. <https://doi.org/10.32528/ins.v>.
- Tegar, S. and Koraag, G. (2024) 'Literasi Keuangan dan Sosialisasi Keuangan : Pendorong Perilaku Keuangan Positif di Kalangan Mahasiswa', 9(1), pp. 10–23.
- Turnip, M. and Krisnandi, H. (2023) 'Locus of Control Mediates Financial Attitudes, Knowledge, and Income effects on Millennial Financial Management Behavior in DKI Jakarta', *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(2), pp. 153–161. <https://doi.org/10.26905/jmdk.v11i2.9624>.

Verma, S. *et al.* (2018) ‘A STUDY ON FINANCIAL PROGRAM AT GENPACT’,
International Journal of Research in IT and Management (IJRIM), 372(2),
 pp. 2499–2508.
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/7556065><http://www.pubmedcentral.nih.gov/articlerender.fcgi?artid=PMC394507><http://dx.doi.org/10.1016/j.humpath.2017.05.005><https://doi.org/10.1007/s00401-018-1825-z><http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/27157931>.

Wahyuni, S., Radiman, R. and Nanda, A. (2023) ‘The Effect of Love of Money, Peer Group and Financial Literacy on Personal Financial Management in Management Study Program Students, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University, North Sumatra’, *JOURNAL OF INTERNATIONAL CONFERENCE PROCEEDING*, 6(3).
<https://ejournal.aibpmjournals.com/index.php/JICP/article/view/2564/0>.

Wijaya, O. and Pamungkas, A. (2020) ‘Pengaruh Financial Attitude, Financial Behavior, Financial Knowledge, dan Risk Tolerance terhadap Financial Satisfaction’, *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 2(3), p. 631.
<https://doi.org/10.24912/jmk.v2i3.9575>.

World Economic Forum (2025) *Empowering young people is future-proofing business and society in turbulent times*, World Economic Forum.
<https://www.weforum.org/stories/2025/01/young-people-business-society/>.

Xiao, J., Tang, C. and Shim, S. (2008) ‘Acting for Happiness: Financial Behavior

and Life Satisfaction of College Students’, *Social Indicator Research*, 92, pp. 53–68.

Xiao, J.J. (2008) ‘Applying Behavior Theories to Financial Behavior’, *Springer*, pp. 69–81.
https://www.academia.edu/30369126/Applying_Behavior_Theories_to_Financial_Behavior.

Xiao, J.J. and Porto, N. (2017) ‘Financial education and financial satisfaction : Financial literacy, behavior, and capability as mediators’, *The international journal of bank marketing*, 35(5), pp. 805–817.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ijbm-01-2016-0009/full/html>.

Zabrina, F.N., Wulandari, D.S. and Regita, N. (2024) ‘The Influence of Social Media and Financial Literacy on Decision to Use Shopee PayLater (Case Study of the Young Generation in Surakarta)’, *Proceeding of the International Conference on Management, Entrepreneurship, and Business*, 1(1).

Zhafira, A. (2025) ‘BPS: 3,59 juta penduduk baru terserap ke dunia kerja per Februari 2025’, *Antara*.
<https://www.antaraneews.com/berita/4858469/bps-359-juta-penduduk-baru-terserap-ke-dunia-kerja-per-februari-2025>.

Zhang, J., Bai, H., Lu, J. & Zheng, L., 2023. Problematic use of social media: The

influence of social environmental forces and the mediating role of copresence. *Heliyon*, 9(1), e12959.
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e12959>

Zhao, H. and Zhang, L. (2020) 'Talking money at home: the value of family financial socialization', *International Journal of Bank Marketing*, 38(7), pp. 1617–1634. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2020-0174>.

Zhu, A. (2019) 'School financial education and parental financial socialization: Findings from a sample of Hong Kong adolescents', *Children and Youth Services Review*, 107(July).
<https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2019.104532>.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

Bagian 1: Pembukaan Kuesioner

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Perkenalkan, saya Eka Sri Wahyuni mahasiswi Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Saat ini, saya sedang melakukan penelitian untuk melengkapi tugas akhir mengenai "Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung Sosialisasi Keuangan dan Karakteristik Psikologis terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi Profesional Muda)". Kriteria utama responden pada penelitian ini adalah profesional muda yang berusia antara 25 sampai 40 tahun.

Oleh karena itu, Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu semoga berkenan meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner penelitian ini. Sesuai dengan kode etik penelitian, data yang diperoleh akan terjaga kerahasiaanya dan tidak akan digunakan selain untuk kepentingan penelitian. Jika terdapat pertanyaan mengenai kuesioner penelitian ini dapat menghubungi via email (21311032@students.uii.ac.id).

Atas kesediaan Bapak/Ibu dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bagian 2: Profil Responden

No.	Pertanyaan	Opsi Jawaban
1	Jenis kelamin	Pria
		Wanita
2	Status perkawinan	Lajang
		Telah menikah
		Janda
		Cerai
3	Rata-rata pendapatan/bulan	< Rp 3.000.000
		Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
		Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000
		Rp 10.100.000 – Rp 15.000.000
		Rp 15.100.000 Rp 20.000.000
		> Rp 20.000.000

4	Profesi	Professional perbankan dan asuransi CA (Company Accountant / CS (Company Secretary) / CMA (Certified Management Accountant) / CFA (Certified Financial Analysis) /Perencanaan Keuangan / Profesional Akuntansi
		Tenaga Kesehatan
		Profesional TI / Layanan TI / Perangkat Keras / Pengajaran Profesional Perangkat Lunak / Profesional Pendidikan
		Lainnya (perhotelan, hukum, konstruksi, kontraktor, desain kreatif, <i>freelancers</i> , model, dll)
5	Pendidikan	Sarjana (S1)
		Magister (S2)
		Doktor (S3)
6	Jumlah tanggungan – seseorang yang secara finansial dibiayai oleh individu tersebut secara	0
		1

	rutin, baik yang tinggal bersama atau tinggal terpisah.	2
		>2

Bagian 3: Variabel Penelitian

Pilihlah pada angka yang sesuai dengan tingkat persetujuan Anda terhadap setiap pernyataan berikut:

- 1 = Sangat Tidak Setuju
- 2 = Tidak Setuju
- 3 = Netral
- 4 = Setuju
- 5 = Sangat Setuju

Attitude Towards Money						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Menurut saya, uang adalah simbol kesuksesan.					
2	Saya percaya bahwa uang akan membantu saya mengekspresikan kompetensi dan kemampuan saya.					
3	Saya percaya bahwa uang merepresentasikan pencapaian seseorang.					

4	Saya sangat menghargai uang.					
5	Saya percaya bahwa uang lebih dihormati di lingkungan masyarakat.					
6	Saya percaya bahwa uang dapat memberikan saya kesempatan untuk menjadi seperti yang saya inginkan.					
7	Saya percaya bahwa uang memberi saya otonomi dan kebebasan.					
8	Menurut saya uang itu penting.					
9	Saya mengatur anggaran saya dengan sangat baik.					
10	Saya menggunakan uang saya dengan sangat hati-hati.					
11	Saya percaya bahwa uang dapat membawa manfaat jika digunakan dengan bijak.					
12	Menurut saya, uang bukanlah sesuatu yang jahat.					
<i>Financial Self-Efficacy</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Sulit bagi saya untuk tetap menjalankan rencana pengeluaran saat terjadi pengeluaran tak terduga.					

2	Mencapai tujuan finansial saya adalah hal yang menantang.					
3	Ketika terjadi pengeluaran tak terduga, saya biasanya harus menggunakan kredit.					
4	Ketika menghadapi tantangan keuangan, saya kesulitan menemukan solusi.					
5	Saya kurang percaya diri dalam mengelola keuangan saya.					
6	Saya khawatir akan kehabisan uang saat pensiun.					
<i>Financial Risk Tolerance</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Berinvestasi terlalu sulit untuk saya pahami.					
2	Saya merasa lebih nyaman menaruh uang di rekening bank daripada di pasar saham.					
3	Ketika saya mendengar kata “risiko”, saya langsung memikirkan “kerugian”.					
4	Berinvestasi di saham dan obligasi bergantung pada keberuntungan.					
5	Dalam hal investasi, keamanan lebih penting daripada imbal hasil.					

<i>External Locus of Control</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Saya merasa tidak mungkin bisa menyelesaikan beberapa masalah saya.					
2	Saya merasa seperti dikendalikan oleh keadaan dalam hidup saya.					
3	Saya merasa tidak mampu mengubah hal-hal penting dalam hidup saya.					
4	Saya merasa tidak bebas melakukan apa yang saya inginkan.					
5	Saya percaya bahwa masa depan saya ditentukan oleh keadaan di luar kendali saya.					
6	Saya merasa tidak berdaya dalam menghadapi masalah hidup.					
7	Saya merasa tidak punya kendali atas hal-hal yang terjadi pada saya.					
<i>Procrastination</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Saya sering menunda sesuatu begitu lama hingga kesejahteraan saya terganggu.					

2	Hidup saya akan lebih baik jika saya melakukan beberapa tugas lebih awal.					
3	Ketika seharusnya mengerjakan satu hal, saya malah melakukan hal lain.					
4	Di akhir hari, saya tahu bahwa saya bisa menggunakan waktu saya dengan lebih baik.					
5	Saya menunda tugas lebih lama dari yang seharusnya.					
6	Saya suka menunda-nunda pekerjaan.					
<i>Parental Direct Teaching</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Orang tua saya membicarakan keuangan keluarga kepada saya saat saya tumbuh dewasa.					
2	Orang tua saya berbicara kepada saya tentang pentingnya menabung.					
3	Orang tua saya mengajarkan saya cara berbelanja secara cerdas.					
4	Orang tua saya mengajarkan saya cara menggunakan kartu kredit dengan benar.					
5	Orang tua saya membahas bagaimana cara membangun riwayat kredit yang baik.					

6	Orang tua saya membahas cara membiayai pendidikan saya di perguruan tinggi.					
<i>Peers and Media</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Orang tua saya membicarakan keuangan keluarga kepada saya saat saya tumbuh dewasa.					
2	Orang tua saya berbicara kepada saya tentang pentingnya menabung.					
3	Orang tua saya mengajarkan saya cara berbelanja secara cerdas.					
4	Orang tua saya mengajarkan saya cara menggunakan kartu kredit dengan benar.					
<i>Personal Financial Management Behavior</i>						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
1	Saya membandingkan harga sebelum membeli produk atau layanan.					
2	Saya membayar semua tagihan tepat waktu.					
3	Saya mencatat semua pengeluaran bulanan, baik secara tertulis maupun elektronik.					

4	Saya selalu mengikuti anggaran atau rencana pengeluaran saya.					
5	Saya melunasi tagihan pinjaman saya setiap bulan.					
6	Saya mengurangi sisa pinjaman dan hipotek saya.					
7	Saya mengembalikan pinjaman tepat waktu jika saya meminjam dari teman.					
8	Saya memiliki dana darurat.					
9	Saya menyisihkan uang dari setiap gaji yang saya terima.					
10	Saya menabung untuk tujuan jangka panjang seperti mobil, pendidikan, atau rumah.					
11	Saya menyisihkan dana untuk dana pensiun.					
12	Saya membeli obligasi, saham, atau reksa dana.					
13	Saya memiliki polis asuransi kesehatan yang memadai.					
14	Saya memiliki asuransi properti yang memadai seperti asuransi rumah atau kendaraan.					
15	Saya memiliki polis asuransi jiwa yang memadai.					

Jawablah pertanyaan berikut sesuai jawaban yang Anda tahu.

<i>Financial Literacy</i>		
No.	Pertanyaan	Pilihan Jawaban
1	Misalkan Anda memiliki tabungan sebesar Rp100.000 di rekening dengan suku bunga 2% per tahun, dan bunga tidak diakumulasikan (bunga tidak dikenakan atas bunga). Setelah 5 tahun, kira-kira berapa jumlah uang Anda jika tidak diambil sama sekali?	Lebih dari Rp102.000
		Tepat Rp102.000
		Kurang dari Rp102.000
		Tidak tahu
2	Misalkan Anda memiliki Rp 20.000 di rekening tabungan dengan bunga 20% per tahun, dan bunga tersebut diakumulasikan setiap tahun (bunga berbunga) dan Anda tidak pernah menarik uang atau membayar bunga. Setelah 5 tahun, berapa total uang yang akan Anda miliki di rekening ini?	Lebih dari Rp40.000
		Tepat Rp40.000
		Kurang dari Rp40.000
		Tidak tahu
3	Bayangkan jika suku bunga tabungan Anda adalah 1% per tahun dan inflasi sebesar 2% per tahun. Setelah 1 tahun, berapa banyak yang dapat Anda beli dengan uang di rekening tersebut?	Lebih banyak dari hari ini
		Sama banyak dengan hari ini
		Lebih sedikit dari hari ini
		Tidak tahu

4	Misalkan seorang teman Anda menerima warisan sebesar Rp10.000 hari ini, dan saudaranya menerima warisan Rp10.000 tiga tahun dari sekarang. Siapa yang lebih kaya karena warisan tersebut?	Teman saya
		Saudaranya
		Mereka sama-sama kaya
		Tidak tahu
5	Misalkan pada tahun ini penghasilan Anda dua kali lipat dari tahun lalu, dan harga semua barang juga meningkat dua kali lipat. Berapa banyak barang yang dapat Anda beli dengan penghasilan Anda sekarang dibandingkan tahun lalu?	Lebih banyak dari tahun lalu
		Sama dengan tahun lalu
		Lebih sedikit dari tahun lalu
		Tidak tahu
6	Manakah dari pernyataan berikut yang paling tepat menggambarkan fungsi utama pasar saham?	Pasar saham membantu memprediksi keuntungan saham
		Pasar saham menyebabkan kenaikan harga saham
		Pasar saham mempertemukan pihak yang ingin membeli saham dengan pihak yang ingin menjual saham
		Tidak ada jawaban yang benar
		Tidak tahu
7	Manakah dari pernyataan berikut tentang reksa dana yang benar?	Setelah berinvestasi di reksa dana, investor tidak dapat menarik uang pada tahun pertama

		Reksa dana hanya dapat diinvestasikan dalam satu jenis aset saja
		Reksa dana memberikan tingkat pengembalian yang dijamin berdasarkan kinerja masa lalu
		Tidak satupun dari jawaban di atas
		Tidak tahu
8	Jika suku bunga turun, apa yang akan terjadi pada harga obligasi/surat berharga?	Naik
		Turun
		Tetap sama
		Tidak ada jawaban yang benar
		Tidak tahu
		Naik
9	Membeli saham satu perusahaan biasanya memberikan keuntungan yang lebih aman dibandingkan dengan reksa dana saham.	Benar
		Salah
		Tidak tahu
10	Benar atau salah? Saham biasanya lebih berisiko daripada obligasi.	Benar
		Salah
		Tidak tahu

11	Dalam jangka panjang (misalnya 10–20 tahun), aset mana yang umumnya memberikan imbal hasil tertinggi?	Rekening tabungan
		Obligasi
		Saham
		Tidak tahu
12	Biasanya, aset mana yang menunjukkan fluktuasi tertinggi dari waktu ke waktu?	Rekening tabungan
		Obligasi
		Saham
		Tidak tah
13	Ketika seorang investor menyebarkan uangnya ke berbagai jenis aset, risiko kehilangan uang akan...	Meningkat
		Menurun
		Tetap sama
		Tidak tahu

Lampiran 2 Tabulasi Data Responden

Attitude towards money

No.	AM2	AM3	AM4	AM5	AM6	AM7	AM8	AM9	AM10	AM11	AM12
1	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5
2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
5	5	5	5	3	4	3	5	4	4	5	3
6	5	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5
7	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4
8	3	4	4	5	5	4	5	3	4	5	1
9	4	5	3	5	5	5	5	3	3	5	5
10	4	4	5	5	5	5	4	3	3	5	5
11	5	2	4	2	4	2	4	5	5	5	5
12	4	3	4	3	3	3	5	4	2	5	5
13	2	2	4	2	3	2	4	4	4	4	4
14	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4
15	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4
16	4	5	5	3	5	3	5	5	5	5	2
17	4	4	3	5	4	5	4	5	4	5	3
18	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4
19	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5
20	4	5	5	3	5	4	4	4	5	5	4
21	1	3	4	3	2	3	4	2	3	5	3
22	5	5	5	5	4	2	5	4	4	5	4
23	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
24	3	2	4	4	2	2	3	4	4	5	4
25	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1
26	4	2	4	5	4	4	4	2	2	4	4
27	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5
28	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4
29	4	3	4	3	3	3	4	4	4	5	4
30	3	3	4	3	4	3	2	3	3	2	3
31	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3
32	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5
33	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
34	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1
35	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
36	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5

37	5	2	5	5	4	5	5	3	4	5	3
38	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5
39	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5
40	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5
41	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
42	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	2
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
44	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	3
45	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5
46	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5
47	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	3
48	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	1
49	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5
50	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
52	3	3	5	4	3	3	5	5	5	4	3
53	5	4	5	3	5	3	5	5	5	5	5
54	4	4	5	4	4	5	5	2	2	4	1
55	3	3	5	3	3	3	5	5	5	5	5
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
57	4	4	4	5	5	3	4	4	4	5	4
58	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
59	5	4	5	3	4	4	5	3	5	5	5
60	2	3	3	1	3	3	2	1	1	1	2
61	2	3	1	3	2	2	1	1	1	1	1
62	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	3
63	5	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4
64	4	2	4	3	4	4	4	4	5	5	3
65	5	2	4	5	5	5	5	2	4	5	4
66	4	3	4	3	4	3	5	4	4	5	4
67	2	3	1	3	2	2	1	1	1	1	1
68	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	3
69	4	5	4	5	5	5	4	2	3	4	5
70	3	3	4	2	3	3	4	5	5	5	5
71	4	5	5	5	2	4	5	5	4	4	5
72	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
73	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
74	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5
75	2	2	4	5	5	2	5	4	5	5	5
76	5	5	5	5	5	4	3	2	3	3	5
77	3	4	4	3	4	3	5	3	3	5	5

78	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5
79	3	4	5	3	3	3	5	4	5	5	4
80	4	2	4	2	4	4	4	4	4	5	5
81	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4
82	3	3	5	4	4	4	5	5	5	5	5
83	3	3	5	4	4	3	5	4	4	5	5
84	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	3
85	5	4	5	5	5	4	3	5	4	5	4
86	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	4
87	5	3	5	1	1	4	3	5	5	5	5
88	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
89	3	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5
90	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4
91	4	4	5	3	3	3	5	4	4	5	5
92	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5
93	3	3	5	4	4	3	5	4	5	5	3
94	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
95	1	1	2	1	1	1	2	3	3	2	2
96	2	2	3	2	2	3	2	2	2	1	2
97	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4
98	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4
99	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
100	4	4	5	3	5	2	5	5	5	5	5
101	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4
102	4	4	5	4	5	4	5	3	3	4	2
103	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
104	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
105	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
106	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
107	3	3	4	3	3	3	4	4	4	5	3
108	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
109	4	3	2	3	3	3	3	4	4	5	4
110	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
111	3	2	5	5	2	5	4	2	3	5	1
112	1	1	2	2	1	1	2	2	1	2	1
113	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4
114	3	2	3	2	3	3	3	2	1	2	1
115	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
116	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2
117	2	4	5	5	5	4	5	4	4	5	3
118	4	2	5	3	4	2	5	4	4	5	5

119	4	3	4	5	5	4	4	4	4	5	4
120	2	3	1	3	2	2	1	1	1	1	1
121	5	3	4	5	4	5	5	3	3	5	2
122	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
123	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4
124	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4
125	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4
126	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4
127	2	4	4	4	4	2	3	3	3	5	5
128	4	2	4	4	4	2	4	4	4	5	4
129	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4
130	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
131	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5
132	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1
133	4	2	4	5	4	4	4	2	2	4	4
134	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5
135	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4
136	4	3	4	3	3	3	4	4	4	5	4
137	3	3	4	3	4	3	2	3	3	2	3
138	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3
139	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5
140	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
141	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1
142	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
143	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5
144	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5
145	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4
146	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5

Financial Self-Efficacy and Risk Tolerance

No.	FSE1	FSE2	FSE3	FSE4	FSE5	FSE6	FRT1	FRT2	FRT3	FRT4	FRT5
1	3	4	4	4	3	5	3	3	2	3	4
2	4	4	3	4	3	3	2	2	3	2	4
3	4	4	4	3	3	4	2	2	2	2	4
4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4
5	4	5	1	3	4	5	3	4	3	4	4
6	3	4	4	4	3	5	3	3	4	5	4
7	4	4	2	3	2	3	4	4	3	4	4
8	5	4	4	4	3	2	3	4	2	3	4
9	4	5	1	3	1	5	2	2	5	5	3
10	3	3	1	2	3	2	1	3	4	5	3

11	2	5	1	2	2	2	2	2	4	4	4
12	2	4	1	2	2	3	3	4	4	3	4
13	4	4	2	2	2	2	5	4	5	5	5
14	3	4	1	3	3	4	3	4	4	3	3
15	5	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3
16	5	5	2	3	3	4	4	2	3	2	3
17	3	4	2	1	2	2	5	4	5	5	5
18	3	4	2	3	3	3	4	5	5	5	5
19	4	5	1	1	1	1	4	4	5	5	4
20	5	5	3	3	2	5	2	2	2	2	2
21	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4
22	4	4	4	3	2	4	2	3	2	4	4
23	4	5	3	3	3	3	3	4	3	3	4
24	2	5	1	1	2	1	3	2	2	2	4
25	4	4	1	3	3	1	2	3	3	3	3
26	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	4
27	4	4	1	2	2	4	1	5	3	1	5
28	2	3	1	1	1	1	2	4	2	2	5
29	2	3	3	4	4	4	4	5	5	5	4
30	3	2	1	3	2	2	3	5	3	3	4
31	3	2	2	3	2	2	3	4	4	3	3
32	2	2	1	1	3	5	5	5	5	5	5
33	3	3	2	3	2	4	3	3	3	4	4
34	2	2	2	2	1	3	3	3	3	4	4
35	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4
36	3	3	2	3	2	5	4	4	5	3	5
37	2	2	2	3	2	3	2	2	4	3	4
38	3	2	2	2	2	1	1	1	2	1	4
39	4	2	2	3	3	5	1	1	3	1	5
40	3	2	3	3	1	3	3	3	3	4	4
41	3	3	3	4	3	4	3	2	3	2	3
42	5	5	4	4	5	5	2	4	5	5	1
43	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4
44	3	2	1	2	2	4	2	2	4	3	5
45	2	4	1	1	2	1	4	2	3	2	4
46	1	1	1	1	1	1	2	2	3	3	3
47	4	4	1	2	2	4	3	4	3	3	4
48	1	5	1	1	1	2	2	4	3	3	3
49	2	2	1	2	1	1	4	4	3	4	4
50	3	4	4	3	3	4	2	4	3	4	3
51	1	2	2	2	2	2	2	4	2	2	4
52	3	3	2	2	2	3	1	2	3	3	3
53	3	2	1	3	3	3	2	5	4	5	5
54	4	4	1	2	4	5	3	3	2	2	4

55	2	3	2	2	2	2	3	5	3	2	4
56	3	3	1	2	2	2	2	4	2	2	3
57	3	4	2	2	1	3	2	3	4	4	5
58	3	5	3	3	3	3	2	3	4	2	3
59	3	5	2	3	3	4	3	3	2	3	5
60	3	2	5	2	2	3	3	3	2	2	1
61	4	5	4	4	4	4	5	5	4	4	5
62	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	3
63	3	3	2	2	3	2	4	4	4	3	3
64	4	5	3	2	3	2	2	4	1	4	3
65	5	5	1	4	5	5	2	4	2	1	5
66	2	4	2	4	2	2	5	4	5	5	5
67	4	3	1	2	3	2	3	4	4	3	3
68	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3
69	5	4	1	3	5	5	4	2	3	2	3
70	2	1	2	3	3	2	5	4	5	5	5
71	4	5	3	4	4	5	4	5	5	5	5
72	4	4	2	2	2	4	4	4	5	5	4
73	5	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2
74	5	4	5	4	4	5	1	2	1	2	1
75	3	3	1	3	2	2	5	4	5	5	5
76	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
77	2	2	1	2	2	2	5	4	5	5	5
78	4	5	5	4	5	5	3	3	3	3	3
79	1	2	2	1	2	2	3	3	3	3	3
80	4	4	5	4	4	5	3	3	3	3	3
81	2	2	1	1	1	1	1	1	3	2	3
82	4	5	5	4	4	2	5	4	5	5	5
83	4	4	3	3	2	1	4	5	5	5	5
84	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4
85	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1
86	2	3	2	1	2	2	5	4	5	5	5
87	3	3	3	3	3	3	3	4	5	5	4
88	4	4	3	2	2	2	4	4	5	5	4
89	4	5	4	5	4	5	3	1	3	2	1
90	4	4	2	3	2	4	1	1	2	3	1
91	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4
92	2	3	2	2	2	3	4	4	4	4	4
93	4	5	3	3	4	4	5	4	5	5	5
94	2	1	1	2	2	1	4	5	5	4	5
95	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5
96	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5
97	4	4	5	4	5	4	2	3	2	3	2
98	3	3	2	3	2	3	3	4	3	3	3

99	4	5	4	4	5	5	3	4	4	4	5
100	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4
101	3	5	2	4	5	5	4	4	5	5	4
102	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5
103	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2
104	2	4	1	1	1	1	2	2	2	2	2
105	4	4	4	3	3	5	4	4	5	5	4
106	1	4	2	2	2	1	1	2	1	2	1
107	3	4	2	2	2	2	5	4	5	5	5
108	4	3	3	4	3	3	5	4	5	5	5
109	3	3	2	3	4	3	5	4	5	5	5
110	5	3	4	3	3	2	5	4	5	5	5
111	5	5	1	3	4	5	3	4	4	3	3
112	1	4	1	3	3	3	3	3	3	3	3
113	2	2	1	2	2	2	4	2	3	2	3
114	4	2	2	2	2	2	5	4	5	5	5
115	3	3	1	3	2	4	4	5	5	5	5
116	4	4	4	4	2	5	4	4	5	5	4
117	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2
118	3	3	1	2	1	2	5	4	5	5	5
119	4	4	3	4	3	4	4	4	5	5	4
120	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4
121	5	4	5	4	5	4	3	2	3	2	3
122	2	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1
123	3	3	3	3	2	2	5	4	5	5	4
124	3	3	2	1	1	1	1	3	1	3	3
125	2	1	2	2	1	2	4	4	4	4	5
126	3	2	3	2	2	1	1	4	4	4	4
127	1	2	1	1	2	2	4	4	4	4	5
128	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4
129	2	2	2	2	1	1	4	4	5	4	5
130	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2
131	3	4	2	3	3	2	1	2	1	2	1
132	2	1	2	1	2	1	2	3	2	2	3
133	4	4	2	4	4	4	3	3	3	2	3
134	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
135	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1
136	1	2	1	2	2	1	2	3	2	3	3
137	3	2	1	1	2	1	2	3	2	3	3
138	1	2	2	1	1	2	1	3	5	3	4
139	3	4	1	2	2	1	2	1	2	2	1
140	5	2	5	5	5	5	1	2	2	2	1
141	5	4	4	5	4	3	2	3	1	2	1
142	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5

143	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4
144	2	1	3	2	3	3	5	4	4	5	4
145	4	5	4	3	5	4	5	4	5	4	5
146	1	1	2	1	2	2	2	2	1	2	1

Locus of Control and Procrastination

No	LOC 1	LOC 2	LOC 3	LOC 4	LOC 5	LOC 6	LOC 7	PROC 1	PROC 3	PROC 4	PROC 5	PROC 6
1	3	3	3	4	4	2	2	2	3	3	2	2
2	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3
3	4	4	2	3	2	2	2	3	2	4	2	2
4	2	2	2	2	4	2	2	2	2	4	2	2
5	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4
6	3	4	4	3	3	4	4	4	5	4	4	5
7	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4
8	2	3	2	2	2	2	2	4	4	3	4	3
9	3	2	4	4	5	3	3	3	3	4	3	4
10	2	2	1	2	2	1	1	3	4	4	4	4
11	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1
12	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1
13	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
14	3	3	1	1	3	3	2	2	3	3	2	2
15	2	3	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2
16	3	3	3	3	5	3	3	1	1	2	1	1
17	2	2	1	1	1	1	2	2	2	3	2	2
18	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2
19	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	2	2
20	4	4	3	2	4	2	3	4	5	5	4	5
21	3	4	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2
22	2	4	4	4	2	2	3	1	1	2	1	1
23	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4
24	1	1	2	1	1	1	2	4	4	4	3	3
25	2	3	1	1	3	2	2	3	3	3	2	2
26	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2
27	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
30	3	3	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2
31	2	3	2	4	4	3	2	3	3	1	3	2
32	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4
33	3	3	2	2	2	2	2	3	4	4	3	3
34	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

36	3	5	2	2	5	2	2	3	4	4	3	4
37	1	3	1	2	1	1	1	2	3	3	2	2
38	1	1	2	2	1	1	1	2	3	3	1	1
39	1	3	3	3	3	1	3	3	1	3	2	2
40	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1
41	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2
42	5	5	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2
43	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
44	3	2	3	2	3	3	3	4	5	5	4	5
45	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2
46	1	1	1	1	4	1	2	1	1	2	1	1
47	1	3	2	1	3	2	2	4	4	5	4	4
48	3	3	2	4	3	2	3	4	4	4	3	3
49	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2
50	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2
51	2	4	2	3	2	2	2	5	4	5	4	4
52	1	3	1	2	3	2	2	2	3	2	2	2
53	3	4	2	3	3	2	2	3	4	4	4	3
54	3	4	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4
55	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2
56	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	1
57	1	1	1	1	3	1	1	2	3	4	2	2
58	2	2	2	2	3	2	2	3	3	4	2	2
59	2	2	2	3	2	1	2	3	3	4	2	2
60	4	4	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1
61	3	3	4	5	2	2	2	2	3	4	1	1
62	3	3	2	3	3	2	2	3	2	4	2	1
63	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	3
64	3	4	3	3	4	2	2	4	4	3	4	4
65	2	4	2	4	5	2	2	5	4	2	2	2
66	4	3	3	2	4	2	2	1	1	4	1	2
67	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2
68	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2
69	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	1	4
70	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1
71	4	5	3	2	4	5	4	4	5	3	3	4
72	2	2	2	2	4	2	2	2	2	4	2	2
73	2	4	2	2	5	5	4	1	1	5	1	1
74	2	3	2	2	2	2	1	2	3	3	1	1
75	2	2	2	1	2	1	2	3	1	3	2	2
76	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
77	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
78	2	3	1	1	3	1	1	3	3	3	3	2
79	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2

80	2	1	1	2	2	1	1	4	5	5	4	5
81	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2
82	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1
83	2	3	3	2	2	1	2	4	4	5	4	4
84	2	2	2	2	3	2	2	4	4	4	3	3
85	2	3	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2
86	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
87	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1
88	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2
89	4	5	5	2	3	1	2	3	3	3	1	2
90	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2
91	2	1	1	2	1	1	3	1	3	3	1	1
92	2	3	2	1	2	2	3	2	2	4	2	2
93	3	2	3	2	4	2	3	2	3	3	3	3
94	1	1	2	2	2	1	1	4	4	4	4	4
95	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	1	1
96	1	2	2	2	4	2	2	3	1	3	2	2
97	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1
98	4	4	3	2	3	1	2	2	2	3	2	2
99	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2
100	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
101	2	4	2	2	2	2	2	4	5	5	4	5
102	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	2	2
103	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1
104	1	1	1	1	1	1	1	4	4	5	4	4
105	5	4	4	4	2	2	3	4	4	4	3	3
106	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2
107	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2
108	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1
109	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	2	2
110	2	3	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4
111	3	4	4	4	5	5	5	4	1	3	3	1
112	3	3	3	3	3	3	3	1	1	2	1	3
113	2	2	2	1	2	1	1	4	4	4	4	4
114	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
115	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	1
116	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
117	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2
118	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1

11												
9	4	4	3	4	3	2	2	4	4	4	4	4
12												
0	2	2	3	2	1	2	2	2	2	4	2	2
12												
1	2	3	2	3	2	2	1	3	4	3	3	5
12												
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
12												
3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	1	1
12												
4	1	4	1	1	1	1	1	3	1	1	2	2
12												
5	2	3	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1
12												
6	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2
12												
7	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	2
12												
8	5	5	3	4	3	2	2	2	2	3	2	2
12												
9	2	2	2	2	1	2	2	4	5	5	4	2
13												
0	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2
13												
1	2	3	2	2	2	2	3	1	1	2	1	1
13												
2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	5	4	4
13												
3	4	4	4	4	3	2	4	2	3	3	1	1
13												
4	4	4	4	5	5	5	5	3	1	3	2	2
13												
5	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1
13												
6	2	2	2	1	4	2	2	2	2	3	2	2
13												
7	2	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	2
13												
8	1	1	1	1	2	1	2	2	2	3	2	2
13												
9	2	1	1	1	1	1	1	4	5	5	4	5
14												
0	4	4	2	5	4	5	4	2	2	3	2	2
14												
1	2	5	3	4	4	4	4	1	1	2	1	1
14												
2	5	3	2	5	3	5	4	4	4	5	4	4
14												
3	5	4	5	5	3	2	2	4	4	4	3	3
14												
4	5	5	5	3	2	3	4	3	3	3	2	2
14												
5	3	4	5	3	4	5	5	2	2	3	2	4
14												
6	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5

Parental Direct Teaching and Peers & Media

No .	PDT 1	PDT 2	PDT 3	PDT 4	PDT 5	PDT 6	PEERS 1	MEDIA 1	MEDIA 2	MEDIA 3	MEDIA 4
1	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4
2	2	4	4	4	4	4	3	3	2	2	2
3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	2	2

5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3
6	2	2	1	2	1	3	3	3	3	3	3
7	2	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3
8	4	5	4	4	4	5	3	3	2	2	2
9	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4
10	5	4	3	2	4	4	1	2	2	1	1
11	4	5	5	5	4	5	2	2	2	2	2
12	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3
13	5	5	5	5	5	5	1	1	1	1	1
14	4	5	5	5	4	5	3	3	3	3	3
15	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4
16	4	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3
17	3	4	4	4	3	4	3	2	2	2	3
18	4	4	4	4	4	4	2	3	3	2	2
19	5	5	5	5	5	5	2	2	4	2	2
20	5	5	4	4	4	4	3	3	3	3	3
21	5	5	2	3	2	2	2	2	2	2	2
22	4	5	5	4	4	3	3	3	3	3	3
23	3	4	4	4	3	3	1	2	2	1	1
24	4	5	5	5	4	2	3	3	3	3	3
25	1	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3
26	5	5	5	4	3	4	2	2	2	2	2
27	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4
28	4	5	5	5	3	3	2	3	2	2	2
29	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	3
30	5	5	5	4	4	4	2	2	1	1	1
31	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3
32	3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4
33	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
35	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
36	5	5	5	3	3	5	4	4	1	1	3
37	2	2	1	1	1	3	2	1	2	1	2
38	4	5	4	2	5	4	4	3	3	3	4
39	5	5	5	4	3	3	5	5	5	4	4
40	3	5	5	1	3	5	4	4	4	4	4
41	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
42	5	4	5	4	4	2	2	2	1	1	2
43	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
44	3	4	5	4	5	4	3	4	3	3	4
45	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4
46	3	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
47	3	5	4	3	3	4	4	4	4	5	5
48	4	5	4	3	3	2	3	3	4	4	3

49	5	5	5	2	2	2	4	4	3	3	4
50	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4
51	5	5	4	4	4	4	3	2	2	2	2
52	3	5	4	5	4	3	3	3	2	2	2
53	5	5	5	5	5	5	2	2	3	1	1
54	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
55	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3
56	4	4	4	2	2	3	2	2	2	2	2
57	4	5	5	3	3	2	4	4	3	3	4
58	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3
59	4	5	5	5	4	3	2	3	2	1	2
60	4	5	5	5	4	5	1	1	1	1	2
61	2	1	2	2	1	2	4	5	5	5	4
62	4	5	4	4	5	4	3	4	3	4	3
63	5	5	5	5	5	5	2	2	2	2	2
64	3	3	3	2	3	3	4	4	4	4	4
65	4	3	4	3	4	4	4	5	4	4	5
66	4	4	3	3	4	4	2	2	2	2	3
67	4	5	4	4	4	5	4	4	2	2	2
68	5	5	4	5	4	5	3	4	3	3	3
69	2	1	1	2	3	1	4	4	3	2	2
70	1	2	3	1	2	3	3	2	2	2	3
71	3	2	3	2	2	2	4	5	4	5	4
72	4	4	4	4	4	4	3	3	2	5	2
73	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
74	4	4	4	3	3	3	1	2	2	5	1
75	5	5	3	2	2	4	2	1	2	5	2
76	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1
77	3	4	4	3	3	3	3	4	3	2	3
78	5	5	5	3	4	4	5	4	2	1	1
79	4	4	4	2	4	4	2	3	3	4	3
80	3	5	4	4	3	3	2	2	2	2	2
81	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2
82	4	5	5	5	3	4	5	5	3	4	4
83	4	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4
84	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4
85	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3
86	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4
87	2	1	1	2	2	1	4	4	4	4	4
88	1	2	1	1	2	1	4	4	4	4	4
89	3	2	3	2	2	2	5	5	4	4	5
90	1	3	2	3	2	1	4	4	4	5	4
91	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5
92	2	1	2	2	1	2	4	4	4	4	4

93	4	5	4	4	5	4	3	4	3	4	4
94	5	5	5	5	5	5	2	2	2	3	3
95	2	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4
96	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4
97	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4
98	4	5	4	4	4	5	2	2	1	1	2
99	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4
100	2	1	1	2	3	1	3	4	3	3	4
101	1	2	3	1	2	3	4	4	4	4	4
102	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3
103	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5
104	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3
105	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4
106	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
107	4	5	5	4	2	5	4	4	3	2	4
108	4	5	5	4	4	3	3	4	3	4	4
109	2	3	3	1	1	2	1	3	2	1	1
110	3	5	5	4	3	3	4	4	3	2	5
111	3	4	3	3	3	5	1	1	2	1	1
112	3	4	5	3	3	3	2	3	3	3	3
113	4	3	4	3	3	2	2	2	2	2	2
114	2	4	4	2	2	2	3	2	2	2	3
115	4	5	4	4	4	4	3	3	3	3	3
116	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
117	4	5	4	4	4	4	3	2	2	2	2
118	4	4	4	4	4	4	2	3	2	2	2
119	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4
120	3	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4
121	3	2	3	2	2	3	2	3	2	1	1
122	2	1	1	2	2	1	2	2	2	1	1
123	1	2	1	1	2	1	4	4	4	4	4
124	3	2	3	2	2	2	4	4	4	3	3
125	1	3	2	3	2	1	5	4	4	4	4
126	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3
127	4	4	4	3	3	4	2	3	1	1	1
128	4	4	4	3	3	3	4	2	2	1	2

12													
9	4	5	5	4	3	4	2	2	1	1	3		
13													
0	1	2	1	2	2	3	2	1	2	2	2		
13													
1	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4		
13													
2	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3		
13													
3	1	2	2	2	1	2	2	3	3	2	2		
13													
4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5		
13													
5	2	1	2	2	1	2	5	5	3	5	5		
13													
6	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4		
13													
7	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5		
13													
8	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3		
13													
9	4	3	4	3	4	4	2	1	3	2	1		
14													
0	3	4	3	3	4	4	1	3	4	4	2		
14													
1	4	5	4	5	4	5	2	3	4	2	2		
14													
2	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4		
14													
3	2	1	1	2	2	1	2	3	2	3	3		
14													
4	1	2	1	1	2	1	5	5	5	4	5		
14													
5	3	5	3	2	2	2	2	3	1	2	5		
14													
6	1	3	2	3	2	1	3	3	3	3	3		

Financial Literacy

No.	FL1	FL2	FL3	FL4	FL5	FL6	FL7	FL8	FL9	FL10	FL11	FL12	FL13
1	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
2	4	4	4	4	5	5	5	5	4	3	3	4	4
3	1	1	3	1	2	1	1	2	2	1	2	3	1
4	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1
5	1	2	2	1	2	3	2	1	2	1	2	2	2
6	2	2	1	1	2	3	3	2	3	3	2	1	1
7	1	1	3	1	2	3	3	2	2	2	2	1	2
8	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5
9	4	4	4	5	3	5	5	5	4	5	4	4	4
10	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2
11	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
12	1	1	4	1	2	3	3	3	3	3	2	4	1
13	1	2	1	2	3	2	3	3	1	2	1	3	2
14	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4
15	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4
16	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4
17	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	2

18	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
19	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1
20	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1
21	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4
22	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3
23	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4
24	1	1	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	2
25	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
26	3	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1
27	1	3	3	1	2	1	1	2	1	1	3	3	1
28	1	1	3	1	2	3	3	1	2	1	3	3	2
29	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
30	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2
31	1	1	3	1	1	3	1	1	2	1	3	3	2
32	4	4	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1	2
33	1	1	1	2	2	3	1	2	1	2	3	2	1
34	4	4	3	4	3	3	3	5	3	3	3	3	2
35	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
36	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
37	1	3	1	2	2	3	2	2	1	1	2	1	2
38	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
39	1	1	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1
40	2	3	2	3	3	3	2	2	3	1	2	2	2
41	1	1	3	1	2	3	2	1	2	1	3	3	2
42	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
43	1	1	3	1	2	3	2	1	2	1	3	3	2
44	1	1	3	1	2	2	2	1	3	1	3	3	2
45	2	1	1	2	2	3	3	2	2	1	3	3	2
46	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	3
47	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5
48	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5
49	1	2	3	1	2	3	1	2	1	1	2	2	1
50	1	1	1	3	1	3	2	2	3	1	3	1	1
51	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4
52	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4
53	1	1	2	1	2	3	1	1	2	1	2	2	2
54	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
55	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
56	2	3	1	1	2	1	2	2	1	3	3	1	2
57	1	3	3	1	2	3	3	1	1	1	3	3	2
58	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
59	3	3	4	3	3	3	5	2	1	3	3	3	2
60	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
61	3	1	2	1	1	3	1	1	1	2	3	3	2

62	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
63	1	3	2	1	2	3	3	2	2	1	2	3	2
64	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
65	1	1	3	1	2	3	3	1	2	1	3	3	2
66	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
67	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2
68	1	1	3	1	2	3	2	1	2	1	3	3	2
69	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
70	1	1	3	1	2	2	1	1	2	1	3	3	2
71	1	2	3	1	2	3	1	1	1	2	1	2	1
72	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
73	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1
74	1	2	1	2	2	2	1	1	1	2	3	2	2
75	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3
76	1	1	2	1	3	1	3	2	1	1	3	2	2
77	1	1	3	1	2	1	4	1	2	1	3	3	2
78	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
79	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	2
80	4	4	4	4	4	5	5	5	3	3	4	4	4
81	4	4	4	4	4	5	5	5	3	3	4	4	4
82	1	1	3	1	2	3	4	1	1	1	3	3	2
83	3	3	3	2	2	3	4	4	2	1	1	3	1
84	1	1	3	1	2	3	4	1	2	1	3	3	2
85	1	1	3	1	2	3	4	1	2	1	3	3	2
86	1	2	3	1	3	2	2	2	1	1	3	3	1
87	1	2	1	2	1	1	5	3	1	3	4	4	4
88	2	2	3	4	1	3	3	3	1	1	2	2	1
89	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
90	2	2	3	1	2	1	1	3	2	1	3	3	2
91	2	3	3	2	2	3	3	1	1	1	3	3	2
92	4	4	2	3	2	3	3	4	2	1	2	3	1
93	1	1	1	2	3	1	2	2	2	1	3	3	2
94	3	3	4	3	2	5	5	5	3	3	4	4	1
95	1	3	4	1	3	4	5	2	1	1	2	2	1
96	4	4	4	3	4	5	5	5	3	3	4	4	2
97	1	2	4	1	2	5	5	2	3	1	2	3	2
98	1	1	3	1	2	1	3	1	2	2	2	3	2
99	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
100	1	1	3	2	2	3	3	1	1	1	3	3	2
101	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	1	1
102	1	1	1	2	2	1	5	2	3	1	3	3	2
103	3	1	3	3	2	4	5	5	3	3	4	4	3
104	1	1	1	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3
105	2	1	3	1	2	3	4	1	2	1	3	3	1

106	2	2	3	1	2	3	5	1	1	1	3	3	1
107	1	2	4	1	1	1	5	2	1	3	3	4	4
108	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4
109	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
110	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4
111	4	4	4	3	2	3	5	5	3	3	4	4	1
112	4	4	4	4	4	5	5	5	3	3	4	4	4
113	1	3	1	4	2	2	5	1	2	3	2	2	2
114	1	2	3	1	3	3	5	2	3	3	4	4	2
115	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
116	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4
117	1	2	2	3	3	1	3	2	3	1	3	2	1
118	1	3	1	1	2	3	2	2	2	3	1	1	2
119	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
120	1	1	1	2	1	2	2	1	3	3	1	1	1
121	1	1	2	1	2	3	2	1	2	1	2	3	2
122	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
123	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2
124	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4
125	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	3	3	2
126	1	3	2	3	2	2	1	1	2	3	2	3	1
127	4	4	5	4	3	5	5	5	3	3	4	4	4
128	3	3	3	2	2	5	4	1	1	1	2	3	1
129	1	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2
130	1	3	4	2	1	1	2	2	1	1	3	3	1
131	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1
132	4	4	4	4	2	5	5	5	3	3	4	4	4
133	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
134	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3
135	1	3	1	1	2	3	3	4	3	1	3	2	2
136	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
137	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
138	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	1
139	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
140	3	3	4	2	2	4	5	5	3	3	4	4	4
141	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5
142	2	2	3	2	3	4	2	4	2	2	2	3	3
143	1	1	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3
144	4	4	4	3	4	3	5	4	3	3	2	2	4
145	3	3	2	1	1	4	1	2	2	2	2	2	3
146	4	4	5	4	4	5	5	1	5	4	4	4	5

Personal Financial Management Behavior

No.	PFMB1	PFMB2	PFMB3	PFMB4	PFMB5	PFMB6	PFMB7	PFMB8	PFMB9
1	3	4	2	4	4	3	4	2	4
2	4	3	3	3	3	3	3	3	3
3	4	4	4	3	4	4	4	3	4
4	4	3	3	3	3	3	3	3	4
5	4	5	3	3	5	3	5	4	5
6	4	4	2	2	4	3	3	2	2
7	5	4	3	4	5	4	4	4	4
8	5	5	3	4	5	3	5	3	3
9	5	5	5	4	5	4	5	5	5
10	3	4	3	3	3	3	4	4	4
11	4	5	5	5	4	4	4	5	5
12	4	4	3	3	4	3	4	4	4
13	3	4	4	4	4	4	4	4	4
14	3	3	4	4	5	4	4	3	5
15	4	5	4	4	5	5	5	5	5
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3
17	4	4	5	4	4	3	5	5	5
18	3	3	2	3	3	3	3	5	5
19	5	5	5	5	5	5	5	5	5
20	4	5	5	5	5	4	5	5	5
21	4	4	3	3	4	2	4	2	4
22	2	5	5	2	4	4	5	5	5
23	3	3	3	3	3	3	3	4	4
24	5	5	2	3	4	5	5	1	5
25	3	4	3	3	3	4	4	5	5
26	4	3	3	3	4	2	4	4	4
27	4	5	3	4	5	5	5	4	5
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5
29	4	5	4	4	5	4	5	5	5
30	2	5	2	4	5	5	5	5	5
31	4	4	4	4	4	3	3	4	4
32	4	5	5	5	5	5	5	5	5
33	4	3	3	3	3	3	4	4	4
34	1	1	2	1	1	2	2	1	2
35	1	2	1	2	3	1	1	2	1
36	3	3	4	2	3	4	3	2	3
37	4	4	4	4	4	2	4	4	4
38	2	5	4	4	4	4	5	4	4
39	1	2	1	2	1	1	1	2	1
40	5	4	2	3	3	3	5	5	5
41	4	4	5	5	4	4	4	4	4

42	3	4	2	3	4	4	4	3	4
43	1	2	1	2	3	3	1	2	1
44	2	4	3	3	4	5	4	5	4
45	4	4	4	5	5	4	4	5	5
46	4	4	4	4	4	4	4	4	4
47	5	5	5	5	5	3	5	5	5
48	5	5	3	4	4	3	5	4	5
49	4	5	3	3	3	3	5	5	5
50	4	4	4	4	4	3	4	4	4
51	1	1	2	1	1	2	2	1	2
52	1	2	1	2	3	1	1	2	1
53	3	3	4	2	3	4	3	2	3
54	4	4	4	4	4	2	4	4	4
55	2	5	4	4	4	4	5	4	4
56	1	2	1	2	1	1	1	2	1
57	5	4	2	3	3	3	5	5	5
58	4	4	5	5	4	4	4	4	4
59	3	4	2	3	4	4	4	3	4
60	1	2	1	2	3	3	1	2	1
61	4	4	5	5	5	5	5	5	5
62	4	4	3	4	3	3	4	4	3
63	3	4	2	3	4	3	3	4	4
64	5	5	1	4	5	3	5	5	4
65	5	5	2	2	5	5	5	2	5
66	4	4	3	3	4	4	4	4	4
67	4	4	3	3	5	5	5	4	4
68	3	4	3	3	4	4	4	3	4
69	5	4	1	2	4	4	3	1	3
70	4	4	4	4	4	3	4	4	4
71	4	5	3	5	4	5	3	4	5
72	4	4	4	4	4	4	4	4	4
73	5	5	5	5	5	5	5	5	5
74	4	5	4	4	5	4	5	4	4
75	1	2	1	2	1	1	1	2	1
76	1	2	1	2	1	1	1	2	1
77	5	3	2	2	3	3	4	4	4
78	5	5	5	5	5	4	5	5	5
79	1	2	1	2	1	1	1	2	1
80	5	5	2	2	2	2	5	2	4
81	4	4	4	4	2	2	4	4	4
82	5	5	5	5	5	3	5	5	5
83	4	4	4	4	4	4	4	4	4
84	4	4	4	4	4	5	5	5	5
85	5	5	4	3	1	5	5	5	5

86	4	5	5	5	5	5	5	5	5
87	4	4	4	4	4	4	4	4	4
88	1	2	1	2	1	1	1	2	1
89	5	5	3	3	5	5	5	5	5
90	4	4	3	3	4	3	4	4	4
91	4	5	3	3	5	1	5	5	5
92	4	3	3	3	3	3	4	3	3
93	5	5	5	5	5	4	5	5	5
94	4	4	3	3	4	3	4	4	4
95	1	2	1	2	1	1	1	2	1
96	4	5	4	4	4	4	5	5	4
97	4	4	4	4	4	4	4	4	4
98	5	4	2	4	5	3	4	4	5
99	4	4	4	5	5	3	1	4	4
100	5	5	5	5	5	5	5	5	5
101	5	2	2	4	5	4	4	4	4
102	4	2	2	2	2	4	3	2	3
103	4	4	4	4	4	4	4	4	4
104	4	4	3	3	4	4	4	4	4
105	5	5	5	4	5	5	5	5	4
106	4	3	4	3	4	3	4	4	4
107	5	4	5	4	5	4	5	4	5
108	4	5	4	5	5	4	5	4	3
109	3	4	3	3	4	3	3	3	3
110	1	2	1	2	1	1	1	2	1
111	1	1	2	1	1	2	2	1	2
112	1	2	1	2	3	1	1	2	3
113	3	3	4	2	3	4	3	2	3
114	4	4	4	4	4	2	4	4	4
115	4	5	4	4	4	4	5	4	4
116	1	2	1	2	1	1	1	2	1
117	5	4	2	3	3	3	5	5	5
118	4	4	5	5	4	4	4	4	4
119	3	4	2	3	4	4	4	3	4
120	1	2	1	2	3	3	1	2	1
121	5	4	3	2	4	3	5	4	4
122	2	3	3	2	2	3	2	3	3
123	4	4	3	4	4	4	4	4	4
124	1	2	1	2	3	2	1	2	1
125	5	5	4	5	5	4	5	5	4
126	5	5	4	4	5	4	5	4	5
127	1	2	1	2	1	1	1	2	1
128	1	2	1	2	1	1	1	2	1
129	5	5	4	4	5	5	5	4	4

130	1	2	1	2	1	1	1	2	1
131	4	4	5	4	4	4	4	5	5
132	3	4	4	4	4	3	4	4	4
133	1	3	2	2	1	2	4	2	1
134	5	4	5	5	5	5	4	4	4
135	5	5	5	5	5	4	5	5	5
136	4	4	3	4	4	3	3	4	5
137	2	3	3	2	3	2	2	3	3
138	4	5	5	5	5	5	5	5	5
139	1	2	1	2	1	1	1	2	1
140	1	3	3	3	2	2	3	3	2
141	4	5	4	4	5	5	5	5	4
142	5	5	4	5	4	5	5	5	5
143	3	3	3	2	2	2	2	3	3
144	5	4	5	5	4	5	4	5	3
145	1	2	1	2	1	1	1	2	1
146	5	4	5	5	4	5	4	4	2

No.	PFMB10	PFMB11	PFMB12	PFMB13	PFMB14	PFMB15
1	4	4	2	4	2	4
2	3	3	4	3	3	3
3	4	4	4	4	3	3
4	4	4	2	2	2	2
5	5	5	3	4	3	3
6	2	2	2	2	3	3
7	4	4	3	4	4	4
8	4	3	3	4	3	3
9	5	5	5	5	5	5
10	4	4	3	4	3	4
11	5	5	5	5	5	5
12	4	4	3	4	3	4
13	5	5	3	3	5	5
14	5	5	5	3	3	3
15	5	5	3	5	3	3
16	3	3	3	3	3	3
17	5	5	3	3	4	3
18	5	3	3	3	3	3
19	5	5	5	5	5	5
20	5	5	4	3	4	4
21	3	2	2	4	2	4
22	5	5	2	5	2	5
23	4	4	4	3	3	3
24	5	3	2	3	3	3
25	5	5	3	4	4	4

26	4	4	2	4	4	4
27	5	5	4	4	4	4
28	5	3	2	4	2	4
29	5	5	5	4	4	4
30	5	3	1	3	2	2
31	4	4	3	4	3	3
32	5	5	5	5	5	5
33	4	4	3	4	4	4
34	2	3	1	3	1	1
35	1	2	1	3	2	1
36	2	2	2	2	2	2
37	4	4	3	4	4	3
38	5	5	3	3	3	3
39	2	2	1	1	2	1
40	5	5	3	5	5	5
41	4	4	5	4	5	5
42	4	3	4	4	3	4
43	2	2	3	1	2	1
44	5	5	5	5	5	5
45	5	5	5	5	5	5
46	4	4	4	4	4	4
47	5	5	3	5	3	3
48	5	3	3	3	4	3
49	5	4	2	4	3	3
50	4	4	4	4	4	4
51	2	3	1	3	1	1
52	1	2	1	3	2	1
53	2	2	2	2	2	2
54	4	4	3	4	4	3
55	5	5	3	3	3	3
56	2	2	1	1	2	1
57	5	5	3	5	5	5
58	4	4	5	4	5	5
59	4	3	4	4	3	4
60	2	2	3	1	1	1
61	4	4	3	4	4	5
62	4	3	3	3	3	3
63	4	3	2	4	3	3
64	4	4	2	4	2	3
65	5	2	2	1	1	3
66	4	4	3	4	4	4
67	2	2	2	4	2	2
68	4	3	3	4	4	4
69	3	2	1	5	2	2

70	5	4	3	4	3	4
71	5	5	3	4	5	4
72	4	4	4	4	2	2
73	5	5	5	5	1	5
74	4	4	5	4	4	4
75	2	2	1	1	1	1
76	2	2	1	1	1	1
77	5	4	3	4	4	4
78	5	5	3	4	1	4
79	2	2	1	1	2	1
80	4	3	2	2	2	2
81	4	4	2	4	2	2
82	5	5	3	4	2	4
83	4	4	3	4	2	2
84	5	5	4	4	4	4
85	5	5	3	3	2	3
86	5	5	4	5	5	5
87	4	4	3	4	4	4
88	2	2	1	1	1	1
89	5	4	2	3	3	3
90	4	4	2	2	2	2
91	4	4	5	3	3	3
92	3	4	2	3	3	2
93	5	5	5	4	4	4
94	4	4	2	3	3	3
95	2	2	1	1	2	1
96	5	4	3	4	3	4
97	4	4	2	4	4	2
98	4	4	5	5	4	5
99	4	4	4	4	4	4
100	5	5	4	3	3	3
101	4	4	4	4	4	4
102	2	2	2	2	2	2
103	4	4	3	3	3	3
104	4	4	3	3	3	4
105	5	5	5	5	4	5
106	4	4	3	3	4	4
107	4	5	3	3	4	3
108	4	5	5	4	4	4
109	3	3	4	3	3	2
110	2	2	1	1	1	1
111	2	3	1	3	1	1
112	1	2	1	3	1	1
113	2	2	2	2	2	2

114	4	4	3	4	4	3
115	5	5	3	3	4	3
116	2	2	1	1	2	1
117	5	5	3	5	5	5
118	4	4	5	4	5	5
119	4	3	4	4	3	4
120	2	2	3	1	2	1
121	4	3	5	4	4	5
122	3	2	2	2	2	2
123	3	4	2	4	3	4
124	2	2	3	1	2	1
125	5	5	4	5	4	5
126	5	5	4	5	5	5
127	2	2	1	1	1	1
128	2	2	1	1	2	1
129	5	4	4	5	4	4
130	2	2	1	1	1	1
131	5	5	5	5	5	5
132	4	4	3	3	4	3
133	2	2	2	1	1	2
134	4	5	5	5	5	4
135	5	5	5	5	5	5
136	5	4	4	4	4	4
137	3	3	2	2	2	2
138	5	5	4	5	4	5
139	2	2	1	1	1	1
140	3	2	3	2	2	2
141	5	4	4	5	5	4
142	4	4	5	4	5	4
143	3	2	2	2	2	2
144	4	4	5	4	5	5
145	2	2	1	1	1	1
146	4	4	5	5	5	5

Lampiran 3 Hasil *Outer Model*

Bagian 1: *Outer Loading*

Outer loadings - Matrix									
	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM10	0.829								
AM11	0.880								
AM12	0.725								
AM2	0.857								
AM3	0.714								
AM4	0.882								
AM5	0.756								
AM6	0.837								
AM7	0.750								
AM8	0.882								
AM9	0.844								
FL1		0.907							
FL10		0.890							
FL11		0.801							
FL12		0.802							
FL13		0.850							
FL2		0.880							
FL3		0.800							
FL4		0.902							
FL5		0.875							
FL6		0.865							
FL7		0.823							
FL8		0.905							
FL9		0.885							
FRT1			0.848						
FRT2			0.774						
FRT3			0.898						
FRT4			0.873						
FRT5			0.826						
FSE1				0.820					
FSE2				0.718					
FSE3				0.772					
FSE4				0.865					
FSE5				0.862					
FSE6				0.849					
LOC1					0.751				
LOC2					0.778				
LOC3					0.859				
LOC4					0.838				

Outer loadings - Matrix									
	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
FSE6				0.849					
LOC1					0.751				
LOC2					0.778				
LOC3					0.859				
LOC4					0.838				
LOC5					0.800				
LOC6					0.857				
LOC7					0.902				
MEDIA1							0.897		
MEDIA2							0.881		
MEDIA3							0.851		
MEDIA4							0.896		
PDT1						0.820			
PDT2						0.887			
PDT3						0.888			
PDT4						0.876			
PDT5						0.875			
PDT6						0.843			
PEERS1							0.860		
PFMB1								0.829	
PFMB10								0.901	
PFMB11								0.876	
PFMB12								0.787	
PFMB13								0.844	
PFMB14								0.778	
PFMB15								0.887	
PFMB2								0.866	
PFMB3								0.816	
PFMB4								0.854	
PFMB5								0.846	
PFMB6								0.773	
PFMB7								0.878	
PFMB8								0.870	
PFMB9								0.891	
PROC1									0.904
PROC3									0.837
PROC4									0.767
PROC5									0.941
PROC6									0.870

Bagian 2: Construct Reliability and Validity

Construct reliability and validity - Overview				
	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho...	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracte...
AM	0.949	0.960	0.956	0.666
FL	0.971	0.981	0.974	0.742
FRT	0.901	0.928	0.926	0.714
FSE	0.899	0.920	0.923	0.666
LOC	0.924	0.948	0.938	0.685
PDT	0.934	0.955	0.947	0.749
PEERS & MEDIA	0.925	0.943	0.943	0.769
PFMB	0.972	0.974	0.975	0.719
PROC	0.922	0.988	0.937	0.749

Bagian 3: *Fornell-Larcker Criterion*

Discriminant validity - Fornell-Larcker criterion									
	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM	0.816								
FL	-0.129	0.861							
FRT	-0.023	-0.122	0.845						
FSE	0.003	0.015	0.226	0.816					
LOC	-0.002	0.086	0.206	0.558	0.828				
PDT	-0.055	0.037	0.009	-0.044	-0.007	0.865			
PEERS & MEDIA	0.043	-0.138	0.089	0.236	0.219	0.002	0.877		
PFMB	0.238	-0.151	0.094	0.013	-0.014	0.153	0.265	0.848	
PROC	0.057	0.073	0.133	0.173	0.296	0.103	-0.003	-0.069	0.866

Bagian 4: *Heteroit-Mootrait Ration (HTMT)*

Discriminant validity - Heterotrait-monotrait ratio (HTMT) - Matrix									
	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM									
FL	0.136								
FRT	0.107	0.127							
FSE	0.094	0.063	0.262						
LOC	0.101	0.121	0.231	0.617					
PDT	0.080	0.051	0.080	0.095	0.104				
PEERS & MEDIA	0.077	0.145	0.099	0.238	0.209	0.062			
PFMB	0.239	0.148	0.099	0.091	0.081	0.153	0.273		
PROC	0.100	0.086	0.138	0.200	0.328	0.094	0.035	0.081	

Lampiran 4 Hasil Inner Model

Bagian 1: *Collinearity Statistics (VIF)*

Collinearity statistics (VIF) - Inner model - Matrix									
	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM		1.011						1.029	
FL								1.077	
FRT		1.073						1.096	
FSE		1.513						1.513	
LOC		1.578						1.596	
PDT	1.000	1.019	1.000	1.000	1.000			1.020	1.000
PEERS & MEDIA	1.000	1.082	1.000	1.000	1.000			1.106	1.000
PFMB									
PROC		1.129						1.132	

Bagian 2: Path Coefficients

Path coefficients - Mean, STDEV, T values, p values					
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
AM -> FL	-0.128	-0.134	0.084	1.531	0.126
AM -> PFMB	0.235	0.241	0.093	2.538	0.011
FL -> PFMB	-0.070	-0.065	0.088	0.802	0.423
FRT -> FL	-0.148	-0.150	0.093	1.594	0.111
FRT -> PFMB	0.092	0.098	0.092	0.994	0.320
FSE -> FL	0.002	-0.000	0.108	0.021	0.983
FSE -> PFMB	-0.019	-0.018	0.107	0.182	0.856
LOC -> FL	0.131	0.138	0.110	1.182	0.237
LOC -> PFMB	-0.042	-0.051	0.108	0.392	0.695
PDT -> AM	-0.056	-0.049	0.092	0.605	0.545
PDT -> FL	0.027	0.034	0.083	0.321	0.748
PDT -> FRT	0.009	0.014	0.116	0.079	0.937
PDT -> FSE	-0.045	-0.047	0.112	0.402	0.688
PDT -> LOC	-0.007	-0.017	0.119	0.061	0.951
PDT -> PFMB	0.176	0.167	0.088	1.988	0.047
PDT -> PROC	0.103	0.085	0.115	0.896	0.371
PEERS & MEDIA -> AM	0.043	0.048	0.096	0.450	0.652
PEERS & MEDIA -> FL	-0.149	-0.145	0.087	1.706	0.088
PEERS & MEDIA -> FRT	0.089	0.089	0.102	0.871	0.384
PEERS & MEDIA -> FSE	0.236	0.242	0.087	2.701	0.007
PEERS & MEDIA -> LOC	0.219	0.220	0.099	2.203	0.028
PEERS & MEDIA -> PFMB	0.250	0.255	0.083	3.011	0.003
PEERS & MEDIA -> PROC	-0.003	0.000	0.101	0.035	0.972
PROC -> FL	0.058	0.042	0.107	0.542	0.588
PROC -> PFMB	-0.090	-0.072	0.094	0.961	0.336

Specific indirect effects - Mean, STDEV, T values, p values					
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
PDT -> FSE -> FL	-0.000	0.001	0.013	0.008	0.994
PEERS & MEDIA -> FSE -> FL	0.001	-0.000	0.027	0.019	0.985
AM -> FL -> PFMB	0.009	0.009	0.015	0.596	0.551
FRT -> FL -> PFMB	0.010	0.009	0.016	0.633	0.527
FSE -> FL -> PFMB	-0.000	0.001	0.012	0.014	0.989
PDT -> FSE -> PFMB	0.001	0.002	0.014	0.065	0.948
LOC -> FL -> PFMB	-0.009	-0.009	0.017	0.539	0.590
PEERS & MEDIA -> FSE -> ...	-0.005	-0.004	0.027	0.168	0.866
PDT -> FL -> PFMB	-0.002	-0.002	0.010	0.192	0.847
PEERS & MEDIA -> FL -> P...	0.010	0.009	0.015	0.676	0.499
PROC -> FL -> PFMB	-0.004	-0.003	0.012	0.335	0.738
PDT -> AM -> FL -> PFMB	-0.000	-0.001	0.002	0.281	0.779
PDT -> FRT -> FL -> PFMB	0.000	0.000	0.002	0.048	0.962
PDT -> FSE -> FL -> PFMB	0.000	-0.000	0.002	0.005	0.996
PDT -> LOC -> FL -> PFMB	0.000	0.000	0.002	0.029	0.977
PDT -> PROC -> FL -> PFMB	-0.000	-0.000	0.002	0.255	0.799
PDT -> PROC -> FL	0.006	0.001	0.015	0.391	0.696
PEERS & MEDIA -> PROC -> ...	-0.000	-0.002	0.011	0.018	0.986
PDT -> LOC -> FL	-0.001	-0.004	0.021	0.045	0.964
PEERS & MEDIA -> LOC -> ...	0.029	0.028	0.028	1.029	0.303

Specific indirect effects - Mean, STDEV, T values, p values						
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	
PEERS & MEDIA -> PROC -...	-0.000	-0.002	0.011	0.018	0.986	
PDT -> LOC -> FL	-0.001	-0.004	0.021	0.045	0.964	
PEERS & MEDIA -> LOC -> ...	0.029	0.028	0.028	1.029	0.303	
PDT -> FRT -> FL	-0.001	-0.003	0.019	0.073	0.942	
PDT -> PROC -> PFMB	-0.009	-0.006	0.015	0.633	0.527	
PEERS & MEDIA -> FRT -> FL	-0.013	-0.015	0.019	0.678	0.498	
PEERS & MEDIA -> PROC -...	0.000	0.001	0.012	0.027	0.979	
PDT -> AM -> FL	0.007	0.007	0.015	0.485	0.628	
PEERS & MEDIA -> AM -> FL	-0.006	-0.008	0.016	0.357	0.721	
PDT -> LOC -> PFMB	0.000	0.002	0.014	0.022	0.983	
PEERS & MEDIA -> LOC -> ...	-0.009	-0.010	0.026	0.357	0.721	
PDT -> FRT -> PFMB	0.001	0.000	0.015	0.058	0.954	
PEERS & MEDIA -> FRT -> ...	0.008	0.009	0.016	0.519	0.604	
PDT -> AM -> PFMB	-0.013	-0.012	0.023	0.559	0.576	
PEERS & MEDIA -> AM -> ...	0.010	0.010	0.024	0.429	0.668	
PEERS & MEDIA -> AM -> ...	0.000	0.000	0.002	0.212	0.832	
PEERS & MEDIA -> FRT -> ...	0.001	0.001	0.002	0.377	0.706	
PEERS & MEDIA -> FSE -> ...	-0.000	0.000	0.003	0.013	0.990	
PEERS & MEDIA -> LOC -> ...	-0.002	-0.002	0.004	0.523	0.601	
PEERS & MEDIA -> PROC -...	0.000	0.000	0.001	0.012	0.991	

Bagian 3: R-Square

R-square - Overview		
	R-square	R-square adjusted
AM	0.005	-0.009
FL	0.072	0.025
FRT	0.008	-0.006
FSE	0.058	0.044
LOC	0.048	0.035
PFMB	0.175	0.127
PROC	0.011	-0.003

Bagian 4: Effect Size

f-square - Matrix									
	AM	FL	FRT	FSE	LOC	PDT	PEERS & MEDIA	PFMB	PROC
AM		0.017						0.065	
FL								0.006	
FRT		0.022						0.009	
FSE		0.000						0.000	
LOC		0.012						0.001	
PDT	0.003	0.001	0.000	0.002	0.000			0.037	0.011
PEERS & MEDIA	0.002	0.022	0.008	0.059	0.050			0.069	0.000
PFMB									
PROC		0.003						0.009	

Bagian 5: *Q-Square*

PLSpredict LV summary - PLS-SEM			
	Q^2_{predict}	RMSE	MAE
AM	-0.022	1.032	0.727
FL	-0.012	1.016	0.942
FRT	-0.029	1.022	0.857
FSE	0.015	1.005	0.852
LOC	0.002	1.014	0.808
PFMB	0.060	0.986	0.777
PROC	-0.028	1.031	0.829