

Pengaruh *family financial socialization, income, self-control* dan *financial attitude* terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*

Galuh Luthfiannisa^{1*}, Harlina Meidiaswati¹

Universitas Negeri Surabaya^{1*}, Surabaya, Indonesia

*Email Korespondensi: galuhluthfiannisa.20117@mhs.unesa.ac.id

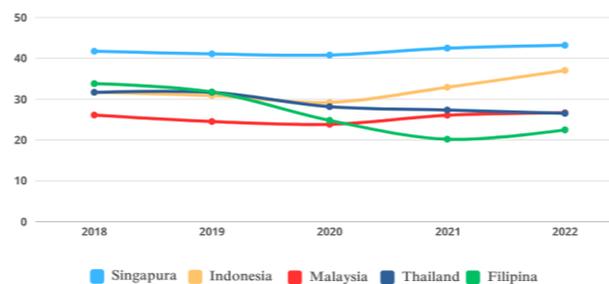
Abstract

This study examines the influence of Family Financial Socialization, Income, Self-control, and Financial Attitude on Saving Behavior of the Sandwich Generation in Surabaya. The data collection technique was carried out using purposive sampling with a total of 200 respondents. Questionnaires were distributed online and offline to minimize misinterpretation from respondents. The results showed that the variables of Family Financial Socialization, Income, Self-control, and Financial Attitude had a positive effect on Saving Behavior of the Sandwich Generation in Surabaya. This is because, good financial socialization from parents can shape positive financial attitudes and behaviors, including saving behavior. In addition, the higher a person's income level, the higher the level of consumption and savings, due to the lack of barriers compared to low-income people. A person with good self-control will be able to avoid consumptive behavior, delay desires, determine a priority scale and focus on long-term financial goals. Financial Attitude has a positive effect on saving behavior because good financial attitudes reflect the ability to manage risk and mature financial planning.

Keywords: family financial socialization; financial attitude; income; saving behavior; self-control.

PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk ekonomi tidak akan bisa dipisahkan dari aktivitas konsumsi, menabung atau investasi, dan bekerja untuk mendapatkan penghasilan (Jumena *et al.*, 2022). Menurut KBBI menabung adalah kegiatan menyimpan uang baik di lembaga keuangan ataupun di tempat lainnya. Menabung juga dapat diartikan sebagai kegiatan menyisihkan sebagian uang dari pendapatan dengan tujuan untuk berjaga-jaga (Mundir & Zamroni, 2016). Secara umum, tabungan dapat diartikan sebagai pendapatan yang tidak digunakan untuk aktivitas konsumsi (Lee & Hanna, 2015). Tabungan dapat memegang peran yang sangat penting sebagai dana darurat apabila terjadi hal-hal yang tidak terduga yang dapat memengaruhi pendapatan utama (Collins & Gjertson, 2013).



Sumber: The Global Economy (Data Diolah)

Gambar 1. GRAFIK TINGKAT MENABUNG MASYARAKAT ASIA TENGGARA TAHUN 2018-2022

Pada Gambar 1 di atas diketahui minat menabung masyarakat Indonesia cenderung tidak mengalami perubahan pada tahun 2018-2020, namun terus mengalami peningkatan sejak tahun 2021. Pada tahun 2022, Indonesia bahkan menjadi negara dengan tingkat menabung nomor 2 tertinggi di Asia Tenggara

Galuh Luthfiannisa & Harlina Meidiaswati. Pengaruh *family financial socialization*, *income*, *self-control*, dan *financial attitude* terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*

dengan presentase sebesar 37,03% dan hanya lebih rendah dari Singapura dengan tingkat menabung sebesar 43,22% (The Global Economy, 2022). Meskipun demikian, hal ini belum bisa dikatakan baik karena menurut hasil survei yang dilakukan oleh Katadata Insight Center pada tahun 2021 hanya sebesar 25,7% masyarakat Indonesia yang selalu mengalokasikan dana tabungannya di awal bulan atau menabung bukan dari uang sisa (Katadata Insight Center, 2021). Artinya, sebagian besar masyarakat Indonesia masih menabung dari sisa pendapatannya setelah dikurangi konsumsi, atau dengan kata lain menabung masih bukan merupakan prioritas utama.

Pada tahun 2021, Badan Pusat Statistik (BPS) mengadakan penelitian untuk mengukur tingkat ketergantungan penduduk lanjut usia kepada penduduk usia produktif menggunakan indikator rasio ketergantungan lansia. Hasilnya menjelaskan bahwa dengan seiring bertambahnya kelompok penduduk lanjut usia yang tidak produktif, maka semakin besar pula beban yang harus ditanggung penduduk usia produktif untuk membiayai kehidupan lansia yang tidak produktif (Badan Pusat Statistik, 2022). Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah penduduk lanjut usia di Indonesia mencapai 10,70% dari total populasi dan diperkirakan akan terus meningkat hingga tahun 2045. Pada tahun 2022, Jawa Timur menjadi salah satu provinsi yang memiliki persentase jumlah lansia tertinggi nomor dua di Indonesia dengan persentase sebesar 15,57% dan hanya lebih rendah dari Provinsi DIY dengan persentase penduduk lanjut usia sebesar 16,02%. Dalam penelitian ini Surabaya menjadi kota yang dipilih sebagai tempat pengambilan sampel dikarenakan Surabaya merupakan ibu kota provinsi sekaligus kota terbesar di Jawa timur serta memiliki penduduk dengan demografi yang beragam.

Generasi *sandwich* adalah orang-orang yang harus menanggung biaya hidup orang tua dan anak-anaknya yang tidak memiliki penghasilan (Chrisholm, 1999). Para ahli memiliki pendapat yang berbeda tentang rentang usia para Generasi *sandwich*. Menurut Chrisholm (1999) generasi *sandwich* memiliki rentang usia antara 45-65 tahun, Friedman *et al.* (2017) rentang usia generasi *sandwich* berada di antara 35-75 tahun, sedangkan hasil penelitian dari Hammer & Neal (2008) menghasilkan bahwa generasi *sandwich* setidaknya berusia 30 tahun atau lebih. Keuangan generasi *sandwich* adalah hal yang penting untuk diperhatikan. Generasi *sandwich* dituntut mampu untuk bisa mendistribusikan dana yang mereka miliki untuk kebutuhan sehari-hari dirinya sendiri, orang tua, kerabat, dan anak-anaknya; tabungan di hari tua; kepemilikan tempat tinggal; serta biaya pendidikan bagi anak-anak mereka (O'Sullivan, 2014).

Family financial socialization memiliki pengaruh terhadap *saving behavior* seorang individu baik secara langsung maupun tidak langsung. *Family financial socialization* terbukti memiliki pengaruh langsung terhadap *saving behavior* (Angela & Pamungkas, 2022; Utami & Sirine, 2016). Namun, beberapa penelitian lain menunjukkan hasil bahwa *family financial socialization* tidak berpengaruh secara langsung terhadap *saving behavior* dan membutuhkan mediasi seperti menurut *financial management skill* (Kagotho *et al.*, 2017), *financial literacy* (Hartono & Isbanah, 2022), dan *financial attitude* (Agnew *et al.*, 2018).

Individu dengan tingkat penghasilan dan pendidikan yang rendah cenderung memiliki lebih banyak hambatan dalam menabung (Henager & Mauldin, 2015). Salah satu yang menjadi alasan sulitnya menabung bagi individu dengan penghasilan rendah hingga menengah adalah pendapatan yang sedikit hingga pendapatan yang jumlahnya tidak menentu (Turnham, 2010). Penelitian tentang pengaruh *income* terhadap *saving behavior* menunjukkan hasil bahwa *income* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* (Bhatia & Tyagi, 2018; Claudia *et al.*, 2022; Lim *et al.*, 2021). Namun, penelitian yang dilakukan oleh Pamungkas *et al.*, (2021) menyatakan hasil yang berbeda yaitu *income* tidak berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*.

Self-control adalah kemampuan individu untuk mengatasi perilaku dan keinginan impulsif serta menunda keinginan jangka pendek untuk kebutuhan atau mewujudkan keinginan dalam jangka panjang (Gillebaart, 2018). Variabel *self-control* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*. Artinya, semakin baik kontrol diri yang dimiliki seseorang maka semakin baik pula perilaku menabungnya (Angelia & Faradilla, 2018; Faisal *et al.*, 2023; Liu *et al.*, 2019; Utami & Sirine, 2016).

Individu yang memiliki *self-control* yang baik memiliki kecenderungan untuk menyetor pendapatan mereka, yang berarti mereka telah mempersiapkan diri untuk kebutuhan tak terduga dan tetap memiliki dana cadangan di masa pensiun (Strömbäck *et al.*, 2017). Namun, penelitian yang dilakukan Hartono & Isbanah (2022) menghasilkan hasil yang berbeda di mana *self-control* berpengaruh negatif terhadap literasi keuangan dan kebiasaan menabung.

Financial attitude adalah kepercayaan dan nilai seseorang terhadap berbagai konsep keuangan diri sendiri yang berfokus pada kemampuan individu dalam mengendalikan diri dan melakukan perencanaan untuk terhindar dari permasalahan keuangan (Priyadharshini, 2017). Seseorang dengan *financial attitude* yang baik cenderung memiliki *financial behavior* yang baik terutama dalam proses pengambilan keputusan keuangan (Dewi *et al.*, 2020). *Financial attitude* juga mencakup penilaian pribadi individu tentang keuangan, keyakinan, serta kemauan individu untuk memiliki tabungan (Choden *et al.*, 2021). *Financial attitude* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* (Choden *et al.*, 2021; Ismail *et al.*, 2020; Perangin-angin *et al.*, 2022). Namun, hasil penelitian Mardiana & Rochmawati (2020) menghasilkan hasil yang berbeda di mana *financial attitude* tidak berpengaruh signifikan terhadap *saving behavior*.

Saving behavior adalah tindakan menyetor sebagian uang dari pendapatan untuk kepentingan di masa mendatang (Lusardi & Mitchell, 2013). *Saving behavior* termasuk kedalam salah satu aspek dari *financial behavior* yang hubungannya dengan pengambilan keputusan keuangan seperti, perencanaan pensiun, manajemen utang, alokasi aset, dan perlindungan risiko (Jumena *et al.*, 2022).

Dari uraian di atas, penelitian ingin meneliti tentang *saving behavior* dan membuktikan faktor-faktor yang dapat memengaruhi kebiasaan menabung dan bagaimana dampaknya terhadap kesejahteraan individu yang menjadi objek penelitian.

KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior (TBP) pertama kali dirumuskan oleh Icek Ajzen pada tahun 1991 sebagai pengembangan dan penyempurnaan dari *Theory of Reasoned Action* yang dirumuskan oleh Icek Ajzen bersama dengan Martin Fishbein. Secara garis besar, teori ini menjelaskan tentang alasan seseorang melakukan suatu tindakan tertentu. *Theory of Planned Behavior* mengandung tiga konsep yaitu, sikap individu terhadap perilaku (*attitude towards behavior*), norma subjektif (*subjective norm*), serta kontrol perilaku (*perceived behavioural control*) (Ajzen, 1991). Sikap terhadap perilaku mengacu pada bagaimana sikap individu dapat membentuk perilaku positif atau negatif pada dirinya. Tiga konsep dalam *Theory of Planned Behavior* memiliki kaitan erat terhadap penelitian ini. Konsep pertama yaitu sikap terhadap perilaku individu tercermin dalam variabel *self-control*, *financial attitude* dan *saving behavior*. Konsep kedua yaitu norma subjektif tercermin dalam variabel *family financial socialization*, sedangkan konsep terakhir yaitu kontrol perilaku dicerminkan oleh variabel *self-control* (Ajzen, 1991).

Lifecycle Theory

Teori ini menjelaskan bahwa salah satu alasan utama seseorang menyetor pendapatannya adalah untuk memenuhi kebutuhannya di masa pensiun. Dengan kata lain, orang-orang yang memiliki usia produktif akan menabung dengan harapan bahwa di saat mereka tua dan tidak mampu lagi untuk bekerja, mereka masih memiliki uang untuk dibelanjakan (Modigliani & Brumberg, 1954). Menurut teori yang sama, manusia dihadapkan pada dua keputusan keuangan utama selama masa hidupnya (Deaton, 2005). Keputusan pertama adalah saat manusia memutuskan untuk menabung, yang artinya mereka juga harus memutuskan cara agar kegiatan konsumsi dapat terus berjalan lancar, dengan tetap diimbangi oleh penyetoran pendapatan untuk kebutuhan konsumsi di masa pensiun. Keputusan kedua adalah keputusan investasi, di mana manusia harus memiliki cara untuk mengelola investasinya dengan mengalokasikan investasi-investasi tersebut kedalam berbagai instrumen keuangan, sehingga konsumsi yang mungkin timbul di masa depan dapat berjalan dengan lancar (Bovenberg *et al.*, 2007).

Family Financial Socialization Theory

Family Financial Socialization Theory (FFST) pertama kali dibangun oleh Gudmunson dan Danes (2011) untuk mempelajari pengaruh dari sosialisasi keuangan keluarga terhadap perilaku keuangan dan kesejahteraan finansial seorang individu (Zhao & Zhang, 2020). *Family financial socialization theory* ini terdiri dari dua komponen yaitu proses sosialisasi keuangan dan hasil dari sosialisasi keuangan (Rea *et al.*, 2019). Proses sosialisasi keuangan keluarga terbagi menjadi dua yaitu sosialisasi keuangan implisit dan sosialisasi keuangan eksplisit. Sosialisasi keuangan implisit adalah sosialisasi keuangan yang terbentuk melalui interaksi dan hubungan keluarga dalam kesehariannya. Sedangkan sosialisasi keuangan keluarga eksplisit adalah sosialisasi keuangan yang dilakukan orang tua dengan tujuan untuk memberikan wawasan keuangan kepada anak-anak mereka (Rea *et al.*, 2019). *Financial socialization output* adalah gambaran tentang bagaimana proses sosialisasi keuangan keluarga berdampak pada perilaku keuangan dan kesejahteraan finansial melalui sikap keuangan, kapasitas keuangan, dan pemahaman keuangan individu (Zhao & Zhang, 2020).

Pengaruh antar Variabel

Proses sosialisasi keuangan terdiri dari dua cara yaitu proses sosialisasi keuangan implisit yang didapatkan anak-anak dengan memperhatikan kebiasaan keuangan orang tua mereka, dan proses sosialisasi keuangan eksplisit di mana orang tua mengajarkan anak-anak mereka wawasan-wawasan finansial (Rea *et al.*, 2019). Hasil dari sosialisasi ini adalah bentuk perilaku keuangan anak yang tercermin dari pengetahuan keuangan, kapasitas keuangan, dan sikap keuangan termasuk di antaranya adalah perilaku menabung (Zhao & Zhang, 2020). Anak yang mendapat sosialisasi keuangan keluarga yang baik dari orang tua mereka (baik secara implisit atau eksplisit), cenderung mengikuti kebiasaan finansial orang tua mereka, dan juga berlaku sebaliknya (Gudmunson & Danes, 2011).

H1: *Family financial socialization* berpengaruh terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*.

Hubungan *income* dan *saving behavior* dijelaskan dalam *Lifecylce Theory*. Teori ini mengatakan bahwa seseorang akan mengumpulkan uang dari pendapatan mereka di usia produktif sebagai dana cadangan atau sumber dana untuk kebutuhan konsumsi mereka saat telah pensiun. Hipotesis siklus hidup berasumsi bahwa tingkat kekayaan individu dapat meningkat saat mereka memiliki pekerjaan dan akan mencapai titik maksimum di masa sebelum pensiun. Setelah individu pensiun mereka tidak akan lagi menabung dan akan hidup dari aset yang telah mereka kumpulkan sebelumnya (Deaton, 2005). Hipotesis siklus hidup juga mengungkapkan bahwa tabungan dan tingkat pendapatan berhubungan positif (Deaton, 2005). Artinya semakin baik dan beragam sumber pendapatan seseorang, maka semakin baik pula perilaku menabung orang tersebut, dan berlaku sebaliknya (Bloom *et al.*, 2007). *Income* dapat memenuhi konsumsi individu baik di masa sekarang maupun di masa depan. Individu dengan *income* yang baik dan beragam cenderung memiliki tingkat konsumsi dan tabungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan orang-orang dengan penghasilan lebih rendah (Bhatia & Tyagi, 2018; Claudia *et al.*, 2022; Jumena *et al.*, 2022; Lim *et al.*, 2021).

H2: *Income* berpengaruh terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*.

Self-control individu adalah kemampuan individu untuk dapat menilai atau melakukan refleksi terhadap faktor-faktor yang dapat menghambat perilaku menabungnya (Gillebaart, 2018). Individu yang memiliki *self-control* yang baik akan mampu melakukan evaluasi terhadap tindakan-tindakan yang dapat menghalangi kebiasaan menabung misalnya gaya hidup konsumtif dan impulsif. Seseorang dengan *self-control* yang baik juga akan mampu menentukan prioritas keuangannya dan mampu menahan keinginan jangka pendek untuk mencapai tujuan keuangan jangka panjang baik untuk kepentingan konsumsi maupun kepentingan tabungan sebagai dana cadangan untuk pengeluaran-pengeluaran darurat dan di luar perencanaan. Hasil penelitian-penelitian terbaru juga ikut mendukung teori hubungan positif antara *self-control* dan *saving behavior*. Artinya, semakin baik kontrol diri yang dimiliki seseorang maka akan semakin baik pula perilaku menabung yang dimilikinya (Faisal *et al.*, 2023; Utami & Sirine, 2016). Individu yang memiliki *self-control* yang baik

memiliki kecenderungan untuk menyetor pendapatan mereka, yang berarti mereka telah mempersiapkan diri untuk kebutuhan tak terduga dan tetap memiliki dana cadangan di masa pensiun (Angela & Pamungkas, 2022; Angelia & Faradilla, 2018; Damanik & Herdjiono, 2016; Faisal *et al.*, 2023; Liu *et al.*, 2019; Strömbäck *et al.*, 2017; Utami & Sirine, 2016).

H3: *Self-control* berpengaruh terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*.

Seseorang dengan *financial attitude* yang baik biasanya juga memiliki *financial behavior* yang baik utamanya dalam proses pengambilan keputusan keuangan (Dewi *et al.*, 2020). Penelitian yang dilakukan oleh Choden *et al.*, (2021) terhadap mahasiswa Royal University of Bhutan menyatakan bahwa *financial attitude* memiliki pengaruh yang positif terhadap *saving behavior*. Hasil penelitian yang sama juga ditemukan oleh Perangin-angin *et al.*, (2022) yang melakukan penelitian pada rumah tangga di Desa Cingkes, Sumatra Utara dengan menghasilkan bahwa *financial attitude* memiliki pengaruh yang positif terhadap *saving behavior*. Hasil tersebut didukung oleh konsep *attitude towards behavior* dalam *Theory of Planned Behavior* yang menjelaskan bahwa individu dapat membentuk perilaku positif atau negatif dalam dirinya (Ajzen, 1991). Artinya, dengan menanamkan sikap-sikap dan nilai-nilai finansial yang baik, maka seseorang akan cenderung memiliki kebiasaan atau perilaku finansial yang baik pula, salah satunya adalah perilaku menabung (Choden *et al.*, 2021; Ismail *et al.*, 2020; Perangin-angin *et al.*, 2022).

H4: *Financial attitude* berpengaruh terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan kausalitas untuk mengetahui dan menjelaskan hubungan sebab-akibat antar variabel-variabel penelitian. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer kuantitatif yang dikumpulkan dari hasil wawancara tidak langsung melalui pengisian kuisioner oleh sampel penelitian yang disebut sebagai responden. Populasi penelitian ini adalah generasi *sandwich* di wilayah Surabaya. Sampel adalah jumlah kecil yang diambil dari populasi yang sedang diteliti (Sugiyono, 2013). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 200 sampel yang didapatkan dari jumlah indikator dikalikan dengan 10. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* atau penentuan sampel dengan berbagai persyaratan dan kriteria yang telah ditentukan (Sugiyono, 2013). Adapun kriteria sampel penelitian ini adalah masyarakat yang berdomisili di kota Surabaya dan masyarakat dewasa dengan rentang usia antara 30-58 tahun yang menanggung biaya hidup dirinya sendiri, orang tua dan/atau mertua, anak-anak dan/atau saudara. Data dalam penelitian ini dianalisis menggunakan teknik *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan menggunakan *software* AMOS.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Instrumen penelitian dapat dikatakan valid apabila nilai *standarized loading factor*, *Average Varians Extracted* (AVE), dan nilai pada uji *Discriminant Validity* (DV) telah memenuhi kriteria yang telah ditetapkan. Hasil uji *standarized loading factor* dalam penelitian menunjukkan bahwa terdapat 7 item dalam kuisioner yang harus dihapus karena memiliki nilai *standarized loading factor* < 0,50. Artinya terdapat 33 item kuisioner yang dinyatakan valid karena nilai *standarized loading factor* telah memenuhi syarat yaitu di atas 0,50. Beberapa item kuisioner yang tidak valid tersebut, selanjutnya akan dihapus dan dilakukan pengujian kembali untuk 33 item kuisioner yang tersisa. Tujuan pengujian ulang ini adalah untuk memastikan bahwa 33 item kuisioner tersebut benar-benar telah valid dan layak untuk dilakukan pengujian di tahap berikutnya. Hasilnya menunjukkan bahwa 33 item kuisioner tersebut telah sepenuhnya valid dan layak diuji di tahap berikutnya. Instrumen penelitian dapat dikatakan *reliable* apabila nilai *Construct Reliability* (CR) > 0,70. Semua variabel penelitian yaitu *Saving Behavior*, *Family Financial Socialization*, *Income*, *Self-control*, dan *Financial Attitude*

telah memiliki nilai CR > 0,70. Dapat diartikan bahwa, kuisisioner dalam penelitian ini telah valid dan *reliable*.

Hasil Uji Kelayakan Model

Pengujian kelayakan model penelitian dapat dilakukan dengan menggunakan kriteria-kriteria *Goodness of Fit* (GOF). Pengujian ini dilakukan untuk mengukur kesesuaian model dengan penelitian yang dilakukan. Tabel 1 di bawah menunjukkan hasil uji *Goodness of Fit* dalam penelitian ini:

Table 1.
HASIL UJI KELAYAKAN MODEL

| Indeks <i>Godness of Fit</i> | <i>Cut-off Value</i> | Nilai | Keterangan |
|---------------------------------|----------------------|---------|------------|
| <i>Chi-square</i> | Diharapkan kecil | 359.467 | Good Fit |
| <i>Significance Probability</i> | ≥ 0,05 | 0.982 | Good Fit |
| RMSEA | ≤ 0,08 | 0.001 | Good Fit |
| GFI | ≥ 0,90 | 0.77 | Poor Fit |
| AGFI | ≥ 0,90 | 0.691 | Poor Fit |
| CMIN/DF | ≤ 2,00 | 0.86 | Good Fit |
| CFI | ≥ 0,95 | 1 | Good Fit |
| TLI | ≥ 0,95 | 1.050 | Good Fit |
| PCFI | ≥ 0,60 | 0.792 | Good Fit |

Sumber: *Output AMOS (Data Diolah)*

Berdasarkan hasil pengujian *Goodness of Fit* yang telah dilakukan menggunakan *software AMOS*, diketahui bahwa nilai *Chi-square, significance probability, RMSEA, CMIN/DF, CFI, TLI, PCFI* telah memenuhi standar minimal indeks untuk bisa dikatakan fit menurut Hair *et al.* (2006). Namun, terdapat dua kriteria yang tidak memenuhi *cut-off value* yang ditetapkan untuk termasuk ke dalam kategori fit, yaitu indeks GFI dan AGFI. Meskipun demikian, model ini tetap dapat digunakan untuk melakukan pengujian data penelitian karena semakin banyak nilai indeks *good fit* maka semakin baik model penelitian (Sugiyono, 2013). Sebanyak 7 dari 9 indeks *Goodness of Fit* yang telah memenuhi nilai minimal dan termasuk dalam kategori fit.

Hasil Uji Hipotesis

Tabel 2.
HASIL UJI HIPOTESIS

| | | | Estimate | S.E. | C.R. | P |
|----|------|-----|----------|-------|-------|-------|
| SB | <--- | FFS | 0.44 | 0.12 | 3.66 | *** |
| SB | <--- | IC | 0.689 | 0.168 | 4.104 | *** |
| SB | <--- | SC | 0.096 | 0.03 | 3.183 | 0.001 |
| SB | <--- | FA | 1.189 | 0.461 | 2.579 | 0.01 |

Sumber: *Output AMOS (Data Diolah)*

Uji parsial adalah uji yang dilakukan secara individual untuk mengetahui hubungan dan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima apabila suatu variabel memiliki nilai CR ≥ 2 dengan tingkat P $\leq 0,05$. Hasil uji hipotesis penelitian telah ditunjukkan dalam tabel 2. Menurut hasil uji hipotesis statistik, semua variabel bebas dalam penelitian yaitu *family financial socialization, income, self-control*, dan *financial attitude* terbukti berpengaruh signifikan positif terhadap *saving behavior*. Dengan demikian dapat dikatakan

bahwa variabel *family financial socialization*, *income*, *self-control*, dan *financial attitude* berpengaruh secara positif terhadap *saving behavior* Generasi *Sandwich* di Kota Surabaya.

Pengaruh *Family Financial Socialization* terhadap *Saving Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *family financial socialization* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* Generasi *Sandwich* di Kota Surabaya. Hal ini disebabkan karena orang tua yang memiliki kedekatan dan hubungan yang baik dengan anak-anak mereka, cenderung menurunkan kebiasaan finansial mereka kepada anak-anaknya misalnya pola dalam membayar tagihan, pola konsumsi, maupun kebiasaan menabung (LeBaron & Kelley, 2021). Artinya, ketika orang tua memiliki kebiasaan finansial yang buruk seperti terlambat membayar tagihan, melakukan konsumsi secara berlebihan, ataupun tidak mengalokasikan dana untuk tabungan dikarenakan berbagai hal, maka anak-anak mereka cenderung akan mengikuti kebiasaan tersebut (Gudmunson & Danes, 2011). Dengan kata lain, ketika anak mendapat sosialisasi keuangan keluarga yang baik dari orang tua mereka (baik secara implisit atau eksplisit), maka kebiasaan-kebiasaan tersebut akan ikut tertanam dalam diri mereka, dan juga berlaku sebaliknya. Kebiasaan itulah yang nantinya akan membentuk perilaku keuangan, salah satunya perilaku menabung.

Pembelajaran perilaku keuangan juga dapat diberikan orang tua dengan cara menanamkan nilai-nilai keuangan kepada anak, serta memberikan dukungan dan memberikan informasi produk-produk keuangan sejak dini untuk membantu anak menumbuhkan perilaku menabung yang positif (Firmansyah, 2014). Perilaku menabung yang ditanamkan sejak kecil, selanjutnya akan menjadi dasar dan landasan yang dapat membantu anak-anak memiliki perilaku keuangan yang baik ketika mereka dewasa dan harus membuat keputusan keuangan sendiri (Kassim *et al.*, 2019). Dengan demikian, maka sangat penting bagi orang tua untuk mengajarkan dan memberikan pengalaman langsung kepada anak-anak mereka tentang pengelolaan keuangan, khususnya tentang menabung, konsumsi, dan investasi karena perilaku keuangan positif nantinya akan sangat berpengaruh pada sikap, perilaku, dan kesejahteraan finansial anak-anak di masa depan.

Pengaruh *Income* terhadap *Saving Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *income* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* Generasi *Sandwich* di Kota Surabaya. Hasil ini sejalan dengan *Lifecycle Theory* yang menjelaskan bahwa seiring dengan kenaikan pendapatan seseorang, maka kebutuhan mereka akan konsumsi dan pengalokasian dana tabungan juga ikut bertambah. Penelitian lain yang juga mendukung hipotesis di atas adalah penelitian yang dilakukan oleh Claudia *et al.*, (2022) yang menjelaskan bahwa semakin baik dan bervariasi sumber penghasilan, maka semakin baik pula kebiasaan menabung seorang individu atau dalam kata lain dapat diartikan bahwa *income* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* (Bhatia & Tyagi, 2018; Lim *et al.*, 2021).

Income dapat memenuhi konsumsi individu baik di masa sekarang maupun di masa depan. Individu dengan *income* yang baik dan beragam cenderung memiliki tingkat konsumsi dan tabungan yang lebih baik, dibandingkan dengan individu dengan penghasilan terbatas dan bersumber dari satu jenis penghasilan saja. Alasan mengapa *income* dapat berpengaruh positif terhadap *saving behavior* adalah karena dengan memiliki berbagai sumber penghasilan, artinya seorang individu akan lebih memiliki kebebasan dalam membelanjakan uangnya baik untuk kepentingan konsumsi, maupun tabungan (Jumena *et al.*, 2022). Kebebasan tersebut nantinya akan sangat memberikan kemudahan bagi seseorang untuk bisa membiasakan perilaku menabung yang baik yaitu secara rutin mengalokasikan pendapatannya ke dalam pos pos pengeluaran salah satunya tabungan. Sebaliknya, individu dengan tingkat penghasilan dan pendidikan yang rendah cenderung memiliki lebih banyak hambatan dalam menabung (Henager & Mauldin, 2015). Salah satu yang menjadi alasan sulitnya menabung bagi individu dengan penghasilan rendah hingga menengah adalah pendapatan yang terbatas hingga pendapatan yang jumlahnya tidak menentu (Turnham, 2010). Masyarakat berpenghasilan rendah juga akan lebih fokus untuk mencukupi biaya hidup yang tinggi dibandingkan dengan menabung. Selain itu, orang-orang dengan pendidikan dan penghasilan yang rendah biasanya tidak memiliki cukup akses untuk bisa mengerti produk-produk tabungan ataupun membuat perencanaan keuangan yang

Galuh Luthfiannisa & Harlina Meidiaswati. Pengaruh *family financial socialization, income, self-control*, dan *financial attitude* terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*

matang. Generasi Sandwich juga disarankan untuk memiliki penghasilan tambahan baik side job ataupun investasi, sehingga tidak bergantung pada satu sumber penghasilan saja. Tujuannya adalah untuk meminimalisir risiko serta membuka peluang untuk menambah pemasukan dari berbagai sumber.

Pengaruh *Self-control* terhadap *Saving Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *self-control* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* Generasi *Sandwich* di Kota Surabaya. Hasil ini sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* pada konsep sikap terhadap perilaku (*attitude towards behavior*) dan kontrol perilaku (*perceived behavioural control*). Kedua konsep dalam teori tersebut saling berhubungan kepada kontrol diri seorang individu, yang pada intinya menyatakan bahwa individu yang memiliki kontrol diri yang baik akan mampu menentukan sikap dan melakukan refleksi terhadap faktor-faktor yang dapat menghambat perilaku menabungnya, seperti gaya hidup konsumtif (Gillebaart, 2018).

Selain perilaku impulsif dan konsumtif, *self-control* yang baik akan dapat membantu individu untuk bisa menunda keinginan jangka pendek demi berfokus pada tujuan keuangan di masa depan melalui perilaku menabung (Strömbäck *et al.*, 2017). Kontrol diri yang baik juga berarti bahwa individu mampu menentukan dan disiplin dengan hal-hal yang menjadi prioritas keuangan. Hasil ini juga didukung dan sejalan dengan penelitian yang dilakukan Faisal *et al.* (2023) terhadap siswa SMA di Jakarta dan penelitian Utami & Sirine (2016) yang dilakukan terhadap mahasiswa FEB Universitas Kristen Satya Wacana yang menyatakan bahwa *self-control* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*. Individu yang memiliki *self-control* yang baik memiliki kecenderungan untuk menyisihkan pendapatan mereka, yang berarti mereka telah mempersiapkan diri untuk kebutuhan tak terduga dan tetap memiliki dana cadangan di masa pensiun (Strömbäck *et al.*, 2017). Semakin baik kontrol diri yang dimiliki seseorang, maka semakin baik pula kemampuan mereka untuk menghindari perilaku konsumtif, menunda keinginan, menentukan skala prioritas dan berfokus pada tujuan keuangan jangka panjang yang dapat membentuk perilaku menabung yang baik atas kemampuan mengontrol diri tersebut. Dengan kata lain kemampuan mengontrol diri akan sangat membantu para Generasi *Sandwich* untuk bisa mempersiapkan kesiapan finansial di masa depan.

Pengaruh *Financial Attitude* terhadap *Saving Behavior*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *financial attitude* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* Generasi *Sandwich* di Kota Surabaya. Hasil ini sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* pada konsep *attitude towards behavior* yang mengatakan bahwa individu memiliki kemampuan untuk membentuk perilaku positif dalam dirinya sendiri melalui sikapnya dalam menghadapi suatu keadaan/peristiwa. Artinya, dengan menanamkan sikap-sikap finansial yang baik, maka seseorang akan cenderung memiliki kebiasaan atau perilaku finansial yang baik pula, salah satunya adalah perilaku menabung.

Financial attitude dapat mempengaruhi *saving behavior* seseorang secara positif karena dengan *financial attitude* yang baik biasanya individu akan memiliki *financial behavior* yang baik pula, utamanya dalam proses pengambilan keputusan keuangan (Dewi *et al.*, 2020). Keputusan keuangan yang dimaksud di antaranya adalah kemampuan mengontrol diri, membuat perencanaan keuangan, bersabar demi tujuan jangka panjang, maupun kemampuan untuk menghindar dari masalah keuangan (Priyadharshini, 2017). Artinya, individu dengan *financial attitude* yang baik akan mampu mengelola risiko keuangan, serta memiliki kemampuan perencanaan keuangan yang baik pula. Dengan memiliki perencanaan keuangan yang baik, artinya individu tersebut telah menyadari bahwa tanggung jawab keuangan mereka tidak hanya terbatas pada kebutuhan di masa sekarang, melainkan juga kebutuhan di masa depan (Ismail *et al.*, 2020). Oleh karena itu, pandangan tentang pentingnya menabung perlu ditanamkan dan dibiasakan, sehingga masyarakat menyadari bahwa menabung dapat menjadi salah satu cara untuk mendapatkan keamanan finansial atas kebutuhan-kebutuhan di masa mendatang ataupun kebutuhan-kebutuhan di luar perencanaan. Penelitian-penelitian terdahulu juga sejalan dan mendukung hipotesis di atas bahwa *Financial Attitude* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* (Choden *et al.*, 2021; Ismail *et al.*, 2020; Perangin-angin *et al.*, 2022). Generasi *Sandwich* perlu menanamkan pemahaman dan nilai-nilai keuangan yang baik karena dengan pemahaman-pemahaman

tersebut, para Generasi *Sandwich* akan mampu memiliki lebih banyak informasi sebelum melakukan sebuah keputusan keuangan, salah satunya keputusan dalam mengalokasikan pendapatan untuk konsumsi di masa sekarang dan untuk konsumsi di masa depan yang dapat diwujudkan dengan memiliki perilaku menabung yang baik.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *family financial socialization, income, self-control, dan financial attitude* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* generasi *sandwich* di Kota Surabaya. Hal ini karena, sosialisasi keuangan yang baik dari orang tua dapat membentuk sikap dan perilaku keuangan yang positif, termasuk perilaku menabung. Selain itu, semakin tinggi tingkat penghasilan seseorang, maka semakin tinggi pula tingkat konsumsi dan tabungannya, karena minimnya hambatan dibandingkan dengan orang berpenghasilan rendah. Seseorang dengan kontrol diri yang baik akan mampu menghindari perilaku konsumtif, menunda keinginan, menentukan skala prioritas dan berfokus pada tujuan keuangan jangka panjang. *Financial attitude* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* karena sikap keuangan yang baik mencerminkan kemampuan mengelola risiko dan perencanaan keuangan yang matang.

Melalui penelitian ini diharapkan individu bisa lebih mampu memahami faktor-faktor yang dapat memengaruhi *saving behavior* khususnya bagi para generasi *sandwich* sebagai objek penelitian sekaligus orang-orang dengan tanggung jawab finansial yang besar. Mengingat bahwa *family financial socialization* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Para generasi *sandwich* diharapkan mampu memberikan sosialisasi keuangan keluarga yang baik kepada anak-anak mereka, sehingga anak-anak dapat memiliki nilai-nilai dan pemahaman finansial yang baik untuk mampu bersikap bijak dalam menghadapi tantangan-tantangan keuangan. generasi *sandwich* juga disarankan tidak bergantung pada satu sumber penghasilan saja. Tujuannya adalah untuk meminimalisir risiko serta membuka peluang untuk menambah pemasukan dari berbagai sumber.

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah karakteristik responden yang cenderung homogen dari segi pendidikan, pekerjaan, dan pendapatan sehingga penelitian berikutnya disarankan untuk melanjutkan penelitian dengan menggunakan objek dari latar belakang faktor geografis, demografis, maupun budaya yang berbeda. Selain itu, penelitian berikutnya juga bisa menggunakan sampel penelitian yang lebih heterogen untuk variabel *income* untuk benar-benar membuktikan pengaruh *income* terhadap *saving behavior* di semua lapisan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnew, S., Maras, P., & Moon, A. (2018). Gender differences in financial socialization in the home—An exploratory study. *International Journal of Consumer Studies*, 42(3), 275–282. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12415>
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 33(1), 52–68. <https://doi.org/10.47985/dcidj.475>
- Angela, G., & Pamungkas, A. S. (2022). The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, and Peer Influences on Saving Behavior. *Proceedings of the 3rd Tarumanagara International Conference on the Applications of Social Sciences and Humanities (TICASH 2021)*, 655(Icebm 2021), 560–566. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220404.217>
- Angelia, D., & Faradilla, A. (2018). Influence of Reference Group and Self Control on Saving Behavior. *6th Asian Academic Society International Conference (AASIC) A Transformative Community: Asia in Dynamism, Innovation, and Globalization*, 749–755.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Statistik Penduduk Lanjut Usia 2022*.

Galuh Luthfiannisa & Harlina Meidiaswati. Pengaruh *family financial socialization, income, self-control, dan financial attitude* terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*

Bhatia, G. K., & Tyagi, M. (2018). An Impact of Socio-Economic Factors on Saving Behaviour of Individuals. *Asian Journal of Management*, 9(1), 64–68. <https://doi.org/10.5958/2321-5763.2018.00010.0>

Bloom, N. S. B. J. V. R., Adda, J., Arellano, M., Attanasio, O., Blundell, R., Cooper, R., Cummins, J., Eberly, J., Lombardi, D., Meghir, C., Nickell, S., Syed, M., Windmeijer, F., Bloom, N., Bond, S., & Van Reenen, J. (2007). Uncertainty and Investment Dynamics. *NBER Working Paper No. 12383*. <http://www.nber.org/papers/w12383>

Bovenberg, L., Koijen, R., Nijman, T., & Teulings, C. (2007). Saving and investing over the life cycle and the role of collective pension funds. *Economist*, 155(4), 347–415. <https://doi.org/10.1007/s10645-007-9070-1>

Choden, T., Wangdi, D., Tenzin, J., Khandu, P., & Dema, P. (2021). Impact of Financial Literacy on Saving Behavior among the III Year Students of Four Colleges under Royal University of Bhutan. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 6(12), 350–364. [https://ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT21DEC207_\(7\)_\(1\)_\(1\).pdf](https://ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT21DEC207_(7)_(1)_(1).pdf)

Chrisholm, J. F. (1999). The sandwich generation. *Journal of Dementia Care*, 15(4), 16–17. <https://doi.org/10.4324/9781351264044-18>

Claudia, J., Wijaya, I., & Reinaldy, H. (2022). Pengaruh Financial Literacy Dan Pendapatan Terhadap Saving Behavior Orang Tua Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 9(2), 250–254. <http://stiemituttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/download/376/262>

Collins, J. M., & Gjertson, L. (2013). Emergency savings for low-income consumers. *Focus*, 30(1), 12–18.

Damanik, L. A., & Herdjiono, I. (2016). Pengaruh Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income Terhadap Financial Management Behavior. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan/ Journal of Theory and Applied Management*, 9(3), 226–241. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v9i3.3077>

Deaton, A. S. (2005). Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.686475>

Dewi, V. I., Febrian, E., Effendi, N., & Anwar, M. (2020). Financial literacy among the millennial generation: Relationships between knowledge, skills, attitude, and behavior. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 14(4), 24–37. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v14i4.3>

Faisal, A., Fauzi, A., & Respati, D. K. (2023). *THE EFFECT OF FINANCIAL LITERACY, SELF-CONTROL, AND PEERS ON SAVING BEHAVIOR STUDENTS OF STATE VOCATIONAL*. 2(2), 1–15.

Firmansyah, D. (2014). The Influence of Family Backgrounds Toward Student's Saving Behavior: A Survey of College Students in Jabodetabek. *SSRN Electronic Journal*, 4(1), 1–6. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2358346>

Friedman, E. M., Park, S. S., Wiemers, E. E., & Pruchno, R. (2017). New estimates of the sandwich generation in the 2013 panel study of income dynamics. *Gerontologist*, 57(2), 191–196. <https://doi.org/10.1093/geront/gnv080>

Gillebaart, M. (2018). The “operational” definition of self-control. *Frontiers in Psychology*, 9(JUL), 1–5. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01231>

- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Hammer, L. B., & Neal, M. B. (2008). Working sandwiched-generation caregivers: Prevalence, characteristics, and outcomes. *The Psychologist-Manager Journal*, 11(1), 93–112. <https://doi.org/10.1080/10887150801967324>
- Hartono, U., & Isbanah, Y. (2022). Students' Saving Behaviour: What Are the Motives That Influence Them To Save? *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 11(3), 363–382. <https://doi.org/10.26418/jebik.v11i3.56561>
- Henager, R., & Mauldin, T. (2015). Financial Literacy: The Relationship to Saving Behavior in Low-to Moderate-income Households. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 44(1), 73–87. <https://doi.org/10.1111/fcsr.12120>
- Ismail, S., Koe, W.-L., Halim Mahphoth, M., Abu Karim, R., Yusof, N., & Ismail, S. (2020). Saving Behavior Determinants in Malaysia: An Empirical Investigation. *KnE Social Sciences*, 2020, 731–743. <https://doi.org/10.18502/kss.v4i6.6639>
- Jumena, B. B., Siaila, S., & Widokarti, J. R. (2022). Saving Behaviour: Factors That Affect Saving Decisions (Systematic Literature Review Approach). *Jurnal Economic Resource*, 5(2), 217–235. <https://doi.org/10.57178/jer.v5i2.365>
- Kagotho, N., Nabunya, P., Ssewamala, F., Mwangi, E. N., & Njenga, G. (2017). The role of family financial socialization and financial management skills on youth saving behavior. *Journal of Adolescence*, 59, 134–138. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2017.05.013>
- Kassim, A. A. M., Mohamed, J., Jahari, N. A., & Zain, N. N. M. (2019). Personal Saving Behavior among Muslim Employees. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(11), 236–253. <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v9-i11/6545>
- Katadata Insight Center. (2021). *Survey Perilaku Keuangan Generasi Z dan Y*. https://cdn1.katadata.co.id/media/microsites/zigi/perilakukeuangan/file/KIC-ZIGI_Survei Perilaku Keuangan 130122.pdf
- LeBaron, A. B., & Kelley, H. H. (2021). Financial Socialization: A Decade in Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(s1), 195–206. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09736-2>
- Lee, J. M., & Hanna, S. D. (2015). Savings goals and saving behavior from a perspective of Maslow's hierarchy of needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(2), 129–147. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.26.2.129>
- Lim, S. M., Tenk, T., Teoh, M., & Lee, T. H. (2021). Employees' Retirement Saving Behaviour During The Covid-19 Pandemic in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(3), 1099–1116. <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v11-i3/8855>
- Liu, F., Yilmazer, T., Loibl, C., & Montalto, C. (2019). Professional financial advice, self-control and saving behavior. *International Journal of Consumer Studies*, 43(1), 23–34. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12480>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2013). The economic importance of financial literacy. *Journal of Economic Literature*, 52(1).
- Mardiana, V., & Rochmawati, R. (2020). Self-Control Sebagai Moderasi Antara Pengetahuan

- Galuh Luthfiannisa & Harlina Meidiaswati. Pengaruh *family financial socialization, income, self-control*, dan *financial attitude* terhadap *saving behavior* generasi *sandwich*
- Keuangan, Financial Attitude, Dan Uang Saku Terhadap Perilaku Menabung. *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 30(2), 83–98. <https://doi.org/10.23917/jpis.v30i2.11872>
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and The Consumption Function: an Interpretation of Cross-section Data. *NJ. Rutgers University Press*, 388–436.
- Mundir, A., & Zamroni, N. (2016). Pengaruh Syariah Marketing Terhadap Motivasi Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Mudharabah Di Bmt Masalah Capem Sukorejo Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 8(1), 115–134.
- O’Sullivan, A. (2014). Pulled from all sides: The sandwich generation at work. *Work* 50, 50(3), 491–494. <https://doi.org/10.3233/WOR-141959>
- Perangin-angin, N., Fachrudin, K. A., & Irawati, N. (2022). The Effect of Financial Literacy, Financial Inclusion and Financial Attitude on Saving Behavior with Self Control as Moderation: Study on Households in Cingkes Village, Dolok Silau District, Simalungun Regency. *International Journal of Research and Review*, 9(1), 470–477. <https://doi.org/10.52403/ijrr.20220153>
- Priyadharshini, S. H. (2017). From financial literacy to financial well-being: A study of the level of financial literacy of women teaching faculty in educational institutions in Coimbatore region. *Bharathiar University*, 1, 17.
- Rea, J. K., Danes, S. M., Serido, J., Borden, L. M., & Shim, S. (2019). “Being Able to Support Yourself”: Young Adults’ Meaning of Financial Well-Being Through Family Financial Socialization. *Journal of Family and Economic Issues*, 40(2), 250–268. <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9602-7>
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>
- Sugiyono. (2013). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- The Global Economy. (2022). *Saving, Percent of GDP in Southeast Asia*. <https://www.theglobaleconomy.com/rankings/savings/South-East-Asia/>
- Turnham, J. (2010). Attitudes to Savings and Financial Education Among Low-Income Populations: Findings from the Financial Literacy Focus Groups. *Center for Financial Security WP 10-7*, 401(October), 1–5.
- Utami, D. S., & Sirine, H. (2016). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Menabung Di Kalangan Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 19(1), 27–52.
- Zhao, H., & Zhang, L. (2020). Talking money at home: the value of family financial socialization. *International Journal of Bank Marketing*, 38(7), 1617–1634. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2020-0174>