



PENGARUH PERSONALITY TRAITS TERHADAP PERENCANAAN KEUANGAN KELUARGA

Subiaktono✉

Magister Manajemen, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia

Info Artikel

Sejarah Artikel:
Diterima Mei 2013
Disetujui Juli 2013
Dipublikasikan September 2013

Keywords:
Financial;
Agreeableness;
Conscientiousness;
Body Focus;
Materialism;
Need for Arousal

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh ciri-ciri kepribadian yang terdiri dari *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism* and *need for arousal* pada perencanaan keuangan keluarga. Sampel dari penelitian ini adalah pegawai Bank BTN Cabang Semarang dengan alat analisis kualitatif dan kuantitatif. Hasilnya menunjukkan bahwa variabel-variabel independen (*Agreeableness*, *Conscientiousness*, *Body Focus*, *Materialism*, dan *Need for arousal*) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kurangnya kemampuan karyawan dalam mengelola keuangan karena faktor pengetahuan yang dimiliki dan kuatnya pengaruh psikologis pada diri mereka. Faktor psikologis seringkali dianggap sebagai faktor kunci dalam proses pembuatan keputusan manajemen keuangan keluarga. Semakin kuat aspek kepribadian suami dan istri sebagai manajer keuangan, semakin besar pengaruh keputusan psikologis terhadap keputusan keuangan. Gaya hidup, pola belanja yang tidak terencana, biaya sosial yang tidak dianggarkan, lingkungan, dan literasi manajemen keuangan menjadi faktor pendukung timbulnya manajemen yang buruk atau bahkan kegagalan.

THE INFLUENCE OF PERSONALITY TRAITS TO THE FAMILY FINANCIAL MANAGEMENT

Abstract

The aim of this research is to examine and analyze the effect of personality traits that consists of agreeableness, conscientiousness, body focus, materialism and need for arousal on the family financial planning. The sample of this research is a group of people who are employees of the BTN Bank Semarang branch with qualitative and quantitative analysis tools. The result shows that independent variables (agreeableness, conscientiousness, body focus, materialism and need for arousal) have significant effects on the family financial planning. It could be concluded that the lack of employee ability in how to manage family finance is caused by their own knowledge and their psychological factor. Psychological factor is often considered as a key factor in family financial management decision making process. The stronger personality aspect of husband and wife as the financial manager, the greater effects will occur on psychological decision to the financial decision. Lifestyle, unplanned shopping pattern, non-budgeted social expenses, environment, and financial management literacy become the supporting factors that cause a bad management or even a failure.

JEL Classification: G, G0, G02

PENDAHULUAN

Faktor psikologis sering dianggap sebagai faktor penentu proses pengambilan keputusan dalam pengelolaan keuangan keluarga. Penelitian McKenna et al. (2003), yang mengenai hubungan tipe psikologi dengan pengambilan keputusan menunjukkan bahwa keputusan keuangan terutama dalam menentukan pengeluaran rumah tangga sering didasarkan pada faktor psikologis. Akibatnya, pengelolaan keuangan keluarga bukan didasari oleh kaidah pengelolaan keuangan pada umumnya, tapi berdasarkan kondisi psikologis pengelolanya.

Hasil survei sebuah media di Jakarta menunjukkan bahwa para eksekutif muda yang bergaji diatas Rp15 juta perbulan terancam miskin di masa depannya. Penyebabnya adalah faktor karakter *personality* mereka yang tidak terencana yaitu karakter berupa: gaya hidup yang boros, tidak memiliki rencana investasi, tidak memiliki tujuan keuangan dan pengelolaan keuangan yang tidak benar (Saktiawan, 2008).

Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa besarnya penghasilan bukan ukuran seseorang mengalami masalah finansial. Faktor perilaku individu seseoranglah yang mempengaruhi keberhasilan dalam mengelola keuangan. Faktor *personality* sebagai karakter pribadi dalam pengelolaan keuangan. Termasuk menyangkut bagaimana perilaku seseorang menggunakan seluruh pendapatannya. Sering dialokasikan melalui pengeluaran dan didasari oleh perilaku mereka yang tercermin dalam gaya hidup, pengaruh lingkungan maupun dorongan pada dirinya.

Menurut Senduk (2000), bahwa pengelolaan keuangan keluarga merupakan sebuah strategi untuk mencapai tujuan keuangan di masa datang. Strategi ini adalah suatu keputusan keuangan yang berdasarkan pengetahuan dan kemampuan teknis seseorang perihal portofolio dan produk keuangan yang tepat sesuai kondisi keluarga. Perbedaan cara pengambilan keputusan ini yang pada akhirnya menentukan keberhasilan dalam pengelolaan keuangan keluarga di masa yang akan datang.

Berdasarkan referensi tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan wawancara singkat dengan beberapa karyawan Bank BTN Cabang Semarang. Hasil temuan menunjukkan bahwa beberapa karyawan mengeluhkan perihal biaya hidup setiap bulannya. Wawancara yang dilakukan menggunakan lima parameter keuangan yaitu biaya hidup (di luar biaya pokok), biaya pendidikan, membayar cicilan hutang, investasi dan tabungan hari tua.

Penelitian Yuh et al. (1998), tentang keyakinan orang di Amerika dalam menghadapi masa pensiun menunjukkan bahwa sebagian besar orang yang memasuki masa pensiun merasa tidak optimis akan jaminan sosial mereka, tidak memiliki uang yang cukup untuk hidup panjangnya dan harus merubah gaya hidup ketika pensiun. Penyebabnya diketahui bahwa mereka tidak merencanakan tabungan untuk kebutuhan masa depan, ketidak hati-hatian dalam mengelola uang dan penggunaan kredit untuk konsumsi yang berlebihan.

Penelitian Lusardi dan Mitchell (2011), menemukan bahwa tingkat literasi keuangan dari kaum muda, wanita, dan masyarakat kurang berpendidikan di Amerika sangat rendah. Hal ini menunjukkan bahwa hanya mereka yang tingkat literasinya tinggi yang nampaknya memiliki perencanaan keuangan yang baik, utamanya untuk mempersiapkan pensiun.

Kepribadian manusia terbentuk dari berbagai komponen (sifat) (Saputra & Yuniawan, 2012). Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa merencanakan keuangan keluarga banyak dipengaruhi oleh faktor psikologis suami dan istri. Costa dan McCrae (1988) menggunakan lima faktor indikator dalam membahas sifat kepribadian, yaitu ekstraversi (*ekstraversion*), neurotisme (*neurotism*), terbuka pada pengalaman (*openness*), kebersetujuan (*agreeableness*), dan kenuranian (*conscientiousness*).

Pirog dan Roberts (2007) menggunakan delapan variabel *personality traits* dari Mowen's 3M Hierarchical Model. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa hanya lima variabel yang berpengaruh signifikan terhadap penyalahgunaan kartu kredit.

Kelima variabel penelitian tersebut adalah *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism*, dan *need for arousal* sedangkan ketidastabilan emosi (*emotional instability*), introversi (*introversion*), dan ekstraversi (*ekstraversion*) tidak berpengaruh signifikan. Penelitian yang sama dilakukan oleh Indriani dan Supramono (2009) dengan responden karyawan akademik di lingkungan YPTKSW mengidentifikasi bahwa lima ciri kepribadian tersebut memiliki pengaruh dalam penyalahgunaan kartu kredit. Selain itu, adanya kebutuhan dan gaya hidup sebagai faktor pendorong yang sangat kuat dalam penggunaan kartu kredit khususnya bagi masyarakat modern.

Sementara itu di lain pihak, ditemukan bahwa berapapun besarnya penghasilan yang diterima oleh karyawan ternyata mereka masih mengalami permasalahan keuangan. Oleh karena itu, *problem statement* dalam penelitian ini adalah rendahnya tingkat pengetahuan karyawan dalam perencanaan keuangan keluarga. Dengan mengambil *setting* yang berbeda dari penelitian-penelitian yang terdahulu, untuk menguji secara empirik variabel-variabel yang mempengaruhi perencanaan keuangan keluarga, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh *personality traits* terhadap perencanaan keuangan keluarga di lingkungan karyawan Bank BTN Cabang Semarang?. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh *personality traits* yaitu aspek *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism*, dan *need for arousal* terhadap perencanaan keuangan di lingkungan karyawan Bank BTN Cabang Semarang.

Pengembangan Hipotesis

Mengelola keuangan dimulai dari perencanaan keuangan, pelaksanaan hingga melakukan evaluasi. Masassya (2007), mengartikan perencanaan keuangan keluarga merupakan strategi bagaimana mencapai tujuan keuangan keluarga dalam jangka pendek, menengah, dan panjang.

Ada lima tahapan perencanaan keuangan yang didasarkan pada usia pengelola, dan harus berurutan dari usia produktif sampai pensiun.

Kelima tahapan tersebut adalah: Usia 20-30 tahun, masa dimana orang mulai membangun landasan keuangan. Pada usia ini seseorang dalam proses meniti karir di bidang apapun dan harus menciptakan *financial habit*. Langkah tepat yang perlu dilakukan adalah menginvestasikan penghasilan, membeli properti, membeli asuransi dan merencanakan dana pensiun.

Usia 30-40 tahun. Masa ini adalah masa dimana seseorang mulai memantapkan landasan keuangan keluarga dengan langkah-langkah strategis antara lain penumpukan aset dan menambah jumlah financial yang dimiliki. Usia 40-50 tahun. Usia ini merupakan masa puncak kemandirian yaitu masa menikmati hasil dari investasi yang telah ditanamkan ke beberapa portofolio investasi, menikmati karir atau bisnis.

Usia 50-60 tahun. Usia ini merupakan masa persiapan pensiun, hal yang perlu dilakukan adalah membereskan seluruh hutang/kredit dan tersedianya dana yang cukup untuk pensiun. Usia >60 tahun. Usia dimana seseorang tidak produktif atau melakukan kegiatan sosial *non profit* dan menikmati pensiun dengan kecukupan dana yang dikumpulkannya dari awal mulai bekerja.

Langkah-langkah awal dari perencanaan keuangan adalah (1) mempelajari kondisi keuangan pribadi yaitu dengan melihat pemasukan dan pengeluaran, (2) mengenali instrumen-instrumen investasi yang akan dipilih, (3) menentukan tujuan (*goal*) apa yang diinginkan masing-masing pribadi, (4) mengenali pola investasi yang akan dimasuki.

Kepribadian (*personality*) merupakan cara hidup atau gaya keseluruhan tingkah laku individu yang ditunjukkan dalam bentuk sikap, watak, nilai kepercayaan, motif, dan sebagainya. Secara umum dapat dikatakan bahwa kepribadian adalah suatu pola watak yang relatif permanen dan sebuah karakter yang unik yang memberikan konsistensi sekaligus individualitas bagi perilaku seseorang. Namun dari beberapa definisi tersebut sesungguhnya implikasi dari kepribadian adalah meliputi apa yang paling khas dan paling karakteristik dalam diri seseorang.

Dalam penelitian ini variabel *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism*, dan *need for arousal* akan diuji hubungan kausalnya dalam kerangka analisis regresi yaitu, *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism*, dan *need for arousal* sebagai *independent variable* atau *exogenous* dan variabel perencanaan keuangan sebagai *dependent variable* atau *endogenous*. Menurut Mowen (2000) deskripsi dari *personality traits* tersebut dijelaskan dalam Tabel 1 dan parameternya pada Tabel 2.

Variabel dependen yaitu perencanaan keuangan berisi dimensi (1) mengatur pemasukan dan pengeluaran, (2) mengenali instrumen-instrumen investasi, (3) menentukan tujuan

keuangan. Sehingga, disusun hipotesis sebagai berikut:

H1: Aspek *agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga.

H2: Aspek *conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga.

H3: Aspek *body focus* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga.

H4: Aspek *materialism* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga.

H5: Aspek *Need for arousal* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga.

Tabel 1. Ciri Kepribadian dari 3M *Hierarchical Model* oleh Mowen

Traits	Description
<i>Agreeableness</i>	Perilaku yang diekspresikan dengan sifat yang ramah dan simpati terhadap orang lain.
<i>Conscientiousness</i>	Perilaku teratur, rapi, teliti dan efisien/ praktis.
<i>Body Focus</i>	Perilaku dengan memfokuskan pada fisik dan penampilan.
<i>Materialism</i>	Perilaku yang menyukai memakai dan mengumpulkan benda-benda yang bernilai.
<i>Need for Arousal</i>	Kebutuhan untuk menstimulasi, mencari hal baru dan berbahaya.

Tabel 2. Parameter dari 3M *Hierarchical Model* oleh Mowen

Konstruk Penelitian	Dimensi	Notasi
<i>Agreeableness</i>	Ramah pada orang lain (<i>Kind to others</i>).	X1
	Halus perasaan (<i>Tender hearted with others</i>).	X2
	Simpati (<i>Sympathetic</i>).	X3
<i>Conscientiousness</i>	Rapi (<i>Orderly</i>).	X4
	Teliti (<i>Precise</i>).	X5
	Teratur (<i>Organized</i>).	X6
	Tepat Biaya (<i>Efficient</i>).	X7
<i>Body Focus</i>	Fokus kepada fisik. (<i>Focus on my body and how it feels</i>).	X8
	Fokus pada perawatan tubuh. (<i>Devote time each day to improving my body</i>).	X9
	Ingin tampil prima. (<i>Feel that making my body look good is important</i>).	X10
	Fokus pada kesehatan badan. (<i>Work hard to keep my body healthy</i>).	X11

Tabel 2. Lanjutan

<i>Materialism</i>	Menyukai kepemilikan benda mewah / bermerk. (<i>Enjoy owning luxurious things</i>).	X13
	Menyukai benda mahal. (<i>Enjoy buying expensive things</i>).	X12
	Menyimpan barang-barang bernilai. (<i>Acquiring valuable things is important to me</i>).	X14
<i>Need for arousal</i>	Memakai benda yang berbeda dengan orang lain. (<i>Like to own nice things more than most people</i>).	X15
	<i>Need for Arousal</i> Mengambarkan pengalaman yang berbahaya. (<i>Drawn to experiences with an element of danger</i>).	X16

Sumber: Pirog & James (2007)

Tabel 3. Parameter Perencanaan Keuangan Konstruk Penelitian

Konstruk penelitian	Dimensi	Notasi
Perencanaan Keuangan	Menentukan tujuan keuangan	Y1
	Mengatur pemasukan & Pengeluaran	Y2
	Mengenal Insturmen Investasi	Y3

METODE

Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari jawaban responden atas beberapa item pertanyaan tentang *agreeableness, conscientiousness, body focus, materialism* dan *need for arousal* yang berhubungan dengan perencanaan keuangan keluarga. Sedangkan teknik pengambilan data dilakukan dengan membagikan kuesioner ke seluruh karyawan sebanyak 100 orang dalam waktu 2 minggu. Skala pengukuran penelitian ini menggunakan sistem menurut skala Likert yang terbagi dalam lima kategori jawaban. Masing-masing jawaban diberi skor atau bobot antara satu sampai lima dengan parameter mulai dari sangat tidak setuju, tidak setuju, ragu-ragu, setuju dan sangat setuju.

Alat analisis deskriptif yang digunakan adalah angka indeks dari responden atas variabel penelitian yang mendiskripsikan secara eksplisit bagaimana variabel independen diukur dari sisi kualitatif berupa indeks kecenderungan

responden atas variabel *personality*. Angka indeks diukur dengan menghitung nilai indeks atas jawaban dalam kuesioner yang menggambarkan apakah responden memiliki kecenderungan kepribadian atas variabel penelitian atau tidak. Nilai indeks dipresentasikan dalam kriteria rendah, sedang dan tinggi. Sedangkan analisis statistik inferensial menggunakan model regresi linear yang digunakan untuk menguji hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis ini untuk meneliti pengaruh dari variabel bebas X terhadap variabel tidak bebas Y. Untuk menganalisis data, dilakukan analisis secara kuantitatif untuk menjelaskan hubungan antara data yang diperoleh dengan telaah pustaka yang digunakan melalui uraian yang sistematis dan secara kuantitatif, yaitu memakai uji statistik. Dalam penelitian ini persamaan regresinya adalah:

$$Y = a - b_1X_1 + b_2 X_2 - b_3X_3 - b_4X_4 - b_5X_5 + e$$

Keterangan:

Y = Variabel *dependent* untuk perencanaan keuangan keluarga

Variabel *independent* terdiri dari :

X1 = variabel *Agreeability*

X2 = variabel *Conscientiousness*

X3 = variabel *Body Focus*

X4 = variabel *Materialism*

X5 = variabel *Need for Arousal*

a = konstanta

b1, b2, b3, b4, b5 = koefisien regresi masing masing variabel

e = variabel pengganggu

Analisis angka indeks adalah menghitung nilai indeks dari variabel penelitian yaitu *agreeableness, conscientiousness, body focus, materialism* dan *need for arousal* dengan tujuan menginformasikan persepsi dari responden atas variabel tersebut. Rumus angka indeks adalah sebagai berikut:

$$\text{Nilai Indeks} = ((\%F1x1) + (\%F2x2) + (\%F3x3) + (\%F4x4) + (\%F5x5)) / 5$$

Dimana:

F1 = frekuensi responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju

F2 = frekuensi responden yang menjawab Setuju

F3 = frekuensi responden yang menjawab Ragu-ragu

F4 = frekuensi responden yang menjawab Tidak Setuju

F5 = frekuensi responden yang menjawab Sangat Tidak Setuju

Dengan menggunakan rentang tiga kotak (*Three-Box Method*) maka interpretasi dari nilai angka indeks adalah:

Nilai indeks 10.00 – 40 = Rendah

Nilai indeks 40.01 – 70 = Sedang

Nilai indeks 70.01 – 100 = Tinggi

Analisis dengan angka indeks menggambarkan derajat persepsi responden atas variabel penelitian, yang ditunjukkan pada item-item

pertanyaan yang diajukan. Hasil analisis ditunjukkan pada Tabel 5. Uji Validitas adalah uji yang digunakan untuk menguji sejauh mana ketepatan alat pengukuran atau untuk mengukur valid tidaknya suatu kuesioner. Dalam penelitian ini uji validitas dilakukan atas 22 item pertanyaan dari keenam variabel dengan jumlah responden sebanyak 100 responden karyawan Bank BTN Cabang Semarang.

Uji ini menggunakan *Pearson Correlation* yaitu menghitung korelasi skor masing-masing butir pertanyaan dan membandingkan dengan standar tingkat kepercayaan. Jika nilai korelasi diatas tingkat kepercayaan (a) sebesar 0,05, maka item pertanyaan dalam penelitian dapat dikatakan valid dan sebaliknya.

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji sejauh mana kehandalan suatu alat ukur dapat dipercaya atau dapat dihandalkan. Pengukuran reliabilitas menggunakan teknik *one shot* atau pengukuran sekali saja. Nilai *rule of thumb* yang akan digunakan dalam *Cronbach Alpha* harus lebih besar dari 0,7, meskipun nilai 0,6 juga masih dapat diterima. Nilai *alpha* antara 0,8–1,0 dikategorikan reliabilitasnya baik, nilai 0,6–7,9 dikategorikan reliabilitasnya dapat diterima dan jika nilai *alpha* kurang dari 0,6 maka dikategorikan reliabilitasnya kurang baik.

Dari hasil pengujian reliabilitas dijelaskan bahwa variabel dependen Y memiliki reliabilitas baik yaitu 0,908 dan seluruh variabel independen dapat diterima dengan skor antara 0,6–0,79. Uji ini digunakan untuk menguji kehandalan dari model penelitian yaitu model regresi. Model yang disajikan harus bebas dari masalah penyimpangan terhadap asumsi klasik yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

Uji normalitas bertujuan untuk menguji model regresi dari variabel terikat dan variabel bebas mempunyai distribusi normal atau tidak. Dengan menggunakan metode Kolmogorov Smirnov, uji normalitas penelitian ini ditunjukkan dalam Tabel 5 Uji normalitas menunjukkan nilai *asympt sig* sebesar 0,552, dengan tingkat probabilitas sebesar 0,05 berarti data dari variabel penelitian berdistribusi normal.

Tabel 4. Rekapitulasi Indeks Persepsi Responden

Variabel	PARAMETER	INDEKS	KRITERIA	RATA-RATA
Agreeableness	X1 - Ramah	85,20	TINGGI	85,50
	X2 - Perasaan	89,20	TINGGI	TINGGI
	X3 - Simpati	81,20	TINGGI	
Conscientiousness	X4 - Rapi	52,00	SEDANG	44,65
	X5 - Teliti	49,80	SEDANG	SEDANG
	X6 - Teratur	37,20	RENDAH	
	X7 - Efisien	39,60	RENDAH	
Body Focus	X8 - Fisil	84,80	TINGGI	73,13
	X9 - Perawatan	66,20	SEDANG	TINGGI
	X10 - Penampilan	72,20	TINGGI	
	X11 - Kesehatan	69,40	SEDANG	
Materialism	X12 - Barang Bermerek	51,80	SEDANG	55,95
	X13 - Barang Mewah	59,20	SEDANG	SEDANG
	X14 - Barang Bernilai	56,00	SEDANG	
	X15 - Barang Berbeda	56,80	SEDANG	
Need for Arousal	X16 - Tantangan	75,40	TINGGI	64,75
	X17 - Aktiv. Baru	69,80	SEDANG	SEDANG
	X18 - Aktivitas Beresiko	63,00	SEDANG	
	X19 - Risk Taker	50,80	SEDANG	

Suatu variabel menunjukkan gejala multikolinieritas bisa dilihat dari nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yang tinggi pada variabel-variabel bebas suatu model regresi. Nilai VIF yang lebih besar dari 10 menunjukkan adanya gejala multikolinieritas dalam model regresi. Hasil pengujian VIF dari model regresi adalah pada Tabel 6.

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan *Scatter Plot*. Jika tidak terdapat pola variabel yang teratur pada titik-titik pada bidang *scatter* maka dapat disimpulkan tidak adanya masalah heteroskedastisitas. Hasil pengujian terlihat pada Gambar 1. Hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar pada bidang *scatter*. Hal ini berarti bahwa model regresi tidak memiliki masalah heteroskedastisitas.

Analisis regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas yaitu dimensi-dimensi *agreeableness*,

conscientiousness, *body focus*, *materialism* dan *need for arousal* terhadap perencanaan keuangan keluarga. Ringkasan hasil pengolahan data disajikan pada Tabel 6. Dari hasil tersebut apabila ditulis dalam bentuk *standardized* dari persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

$$Y = -0,285X_1 + 0,317X_2 - 0,268X_3 - 0,280X_4 - 0,231X_5$$

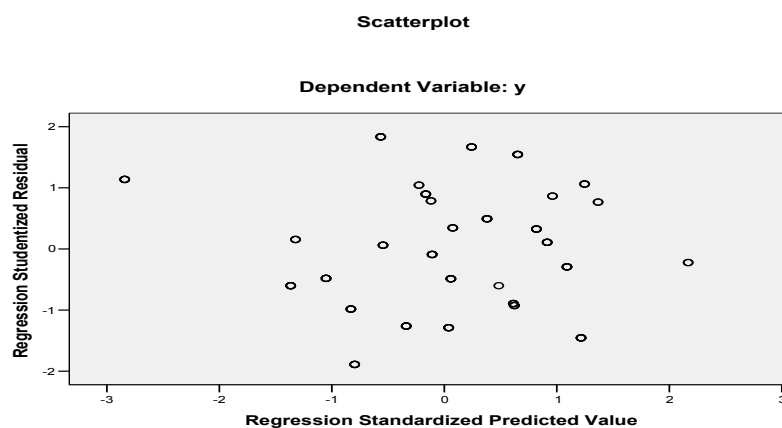
Model regresi menunjukkan bahwa dari lima variabel independen, empat variabel koefisiennya bertanda negatif dan satu variabel bertanda positif. Demikian pula untuk nilai indeks kepribadian mengukur responden atas variabel penelitian yang berkisar antara tinggi dan sedang. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dua variabel yang berpengaruh negatif tergolong memiliki angka rata-rata indeks tinggi yaitu variabel *agreeableness* dan *body focus* yaitu 85,20 dan 73,15. Variabel *materialism* dan *need*

Tabel 5. Uji Normalitas *One Sample Kolmogorov-Smirnov Tes*

		<i>Unstandardized Residual</i>
N		100
Normal Parameter	<i>Mean</i>	.0000000
	<i>Std. Deviation</i>	1.17457112
	<i>Absolute</i>	.080
	<i>Positive</i>	.080
	<i>Negative</i>	-.076
Kolmogorov-Smirnov Z		.795
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>		.552

Tabel 6. Uji Multikolinieritas

Variabel	<i>Tolerance</i>	VIF	Keterangan
Ag	0.595	1.681	Tidak ada Multikolinier
Co	0.391	2.555	Tidak ada Multikolinier
Bo	0.938	1.066	Tidak ada Multikolinier
Ma	0.538	1.859	Tidak ada Multikolinier
Ne	0.492	2.032	Tidak ada Multikolinier



Gambar 1. Uji Heteroskedastisitas

for arousal nilai indeksnya sedang cenderung tinggi yaitu 55,95 dan 64,75 dan variabel conscientiousness yang berpengaruh positif memiliki angka indeks sedang cenderung rendah 44,65.

Pengaruh agreeableness terhadap perencanaan keuangan keluarga. Ha: aspek agreeableness berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga. Nilai koefisien regresi X_1 bernilai negatif 0,285 dan signifikan, berarti variabel agreeableness mempunyai pengaruh negatif terhadap perencanaan keuangan keluarga.

Karakter agreeableness berpengaruh terhadap perencanaan keuangan keluarga. Tingkat signifikansi $< 0,05$ dan didukung dengan pendapat para ahli seperti Costa dan McCrae (1988); Mowen (2000), yang menyatakan bahwa pribadi dengan ciri agreeableness cenderung melakukan pengeluaran atas dasar dorongan hati, perilaku yang mudah simpatik, iba dan mudah bersosialisasi, sehingga menjadikan transaksi keuangan didasarkan oleh rasa ingin menolong dan kebaikan hati.

Tabel 7. Ringkasan Hasil Regresi

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	Model	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	19,261	1,791		10,756	,000
	ag	-.699	,131	-.285	-5,350	,000
	co	,326	,068	,317	4,825	,000
	bo	-.377	,060	-.268	-6,311	,000
	ma	-.302	,060	-.280	-5,003	,000
	ne	-.228	,058	-.231	-3,954	,000

Semakin tinggi pengaruh ciri kepribadian *agreeableness* seseorang maka perencanaan keuangan semakin tidak baik karena terpengaruh oleh kepribadian tersebut atau sebaliknya. Hal ini didukung oleh analisis deskriptif atas variabel *agreeableness* yang menunjukkan bahwa rata-rata nilai indeks dari responden tergolong tinggi yaitu sebesar 85,20. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa 85,20% karyawan memiliki kepribadian *agreeableness* yang tinggi dan dalam perencanaan keuangan keluarga dipengaruhi oleh variabel *agreeableness*.

Pengaruh *conscientiousness* terhadap perencanaan keuangan keluarga. Ha: aspek *conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga. Nilai koefisien regresi X_2 bernilai positif 0,317 dan signifikan, berarti variabel *conscientiousness* berpengaruh positif terhadap perencanaan keuangan keluarga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek *Conscientiousness* sangat berpengaruh terhadap perencanaan keuangan keluarga. Dengan tingkat signifikansi $<0,05$, penelitian ini didukung oleh pendapat Pirog dan Roberts (2007), bahwa kepribadian *conscientiousness* menjadi salah satu pertimbangan seseorang dalam merencanakan keuangan keluarga. Semakin tinggi pengaruh kepribadian *conscientiousness* seseorang maka perencanaan keuangan keluarga semakin baik dan sebaliknya.

Kepribadian dengan ciri *conscientiousness* merupakan perilaku yang ditunjukkan oleh kepatuhan, ketelitian, keteraturan dan efisiensi. Hal ini didukung oleh analisis deskriptif atas varia-

bel *conscientiousness* bahwa rata-rata angka indeks dari responden untuk variabel ini adalah 44,65 atau tergolong sedang cenderung rendah. Dengan demikian dapat disimpulkan 44,65% karyawan memiliki kepribadian *conscientiousness* yang sedang cenderung rendah dan dalam perencanaan keuangan keluarga dipengaruhi oleh variabel *conscientiousness*.

Pengaruh *body focus* terhadap perencanaan keuangan keluarga. Ha: aspek *body focus* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga. Nilai koefisien regresi X_3 bernilai negatif 0,268 dan signifikan berarti variabel *body focus* berpengaruh negatif terhadap perencanaan keuangan keluarga. Aspek *body focus* menjadi faktor yang berpengaruh pada perencanaan keuangan keluarga. Dengan tingkat signifikansi $<0,05$, penelitian ini didukung oleh pendapat ahli seperti Chaney (1996) bahwa *body focus* merupakan kepribadian yang mengutamakan penampilan diri dalam interaksi sosial.

Semakin tinggi pengaruh kepribadian *body focus*, perencanaan keuangan keluarga semakin tidak baik. Kepribadian *body focus* ditunjukkan sebagai perilaku seseorang yang mencurahkan perhatian pada fisik, perawatan tubuh, penampilan dan kesehatan. Hal ini didukung analisis deskriptif yang menunjukkan bahwa nilai indeks rata-rata variabel *body focus* adalah 73,15 atau tergolong tinggi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa 73,15% karyawan memiliki kepribadian *body focus* yang tinggi dan dalam merencanakan keuangan keluarga dipengaruhi oleh variabel *body focus*.

Tabel 8. Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of The Estimate	
1	,917 ^a	,841		,833	1,205

a. Predictors : (Constan), ne, bo, ag, co

b. Dependent Variable :

Tabel 9. Uji F

Model	Sum of quare	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	723,418	5	144,684	99,576	,000 ^a
Residual	136,582	94	1,453		
Total	860,000	99			

Pengaruh *materialism* terhadap perencanaan keuangan keluarga. Ha: Aspek *materialism* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga. Nilai koefisien regresi X_4 bernilai negatif 0,280 dan signifikan berarti, variabel *materialism* berpengaruh negatif terhadap perencanaan keuangan keluarga. Aspek *materialism* menjadi faktor yang berpengaruh pada perencanaan keuangan keluarga. *Materialism* yang disimbolkan oleh kepemilikan duniawi sebagai simbol status sosial.

Menurut Stern (1962), *materialism* diartikan sebagai membeli sesuatu tanpa prioritas dan direncanakan untuk mengejar status sosial diatas komunitasnya. Hal ini didukung oleh beberapa peneliti seperti Mowen dan Spears (1999); Mowen (2000); Pirog dan Robert (2007) yang menunjukkan bahwa *materialism* merupakan salah satu faktor yang meningkatkan tindakan dalam berperilaku konsumtif. Semakin tinggi pengaruh kepribadian *materialism* seseorang maka perencanaan keuangan keluarga semakin tidak baik atau sebaliknya.

Kepribadian *materialism* ditunjukkan dengan ciri-ciri perilaku yang menyukai kepemilikan atas barang-barang mahal, barang bermerek, barang bernilai dan keinginan berbeda dari orang lain. Analisis deskriptif menunjukkan bahwa nilai rata-rata indeks *materialism* adalah 55,95 yang tergolong sedang cenderung tinggi.

Hal ini berarti bahwa 55,95% karyawan memiliki kepribadian *materialism* sedang cenderung tinggi dan dalam merencanakan keuangan keluarga dipengaruhi oleh variabel *materialism*.

Pengaruh *need for arousal* terhadap perencanaan keuangan keluarga. Hasil pengujian Ha menunjukkan bahwa aspek *Need for arousal* berpengaruh signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga. Nilai koefisien regresi X_5 bernilai negatif 0,231 dan signifikan berarti variabel *need for arousal* berpengaruh negatif terhadap perencanaan keuangan keluarga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakter *need for arousal* yang dimiliki seseorang berpengaruh terhadap perencanaan keuangan keluarga dan juga sebaliknya.

Dengan tingkat signifikansi < 0,05 dan didukung dengan pendapat para ahli seperti Russell dan Mehrabian (1977) bahwa, ciri kepribadian ini menganggap membeli atau belanja merupakan kegiatan yang dilakukan dalam mengisi waktu luang untuk mendapatkan perasaan gembira (Yamauchi & Templar, 1982).

Kepribadian *need for arousal* yang ditunjukkan dengan ciri-ciri menyukai tantangan, suasana baru, mencoba hal yang beresiko dan mengambil tindakan beresiko. Semakin tinggi kepribadian *need for arousal* seseorang maka perencanaan keuangan keluarga semakin tidak baik atau sebaliknya. Analisis deskriptif me-

nunjukkan bahwa nilai rata-rata indeks *need for arousal* adalah 64,75 yang tergolong sedang cenderung tinggi. Hal ini berarti bahwa 64,75% karyawan memiliki kepribadian *need for arousal* yang sedang tergolong tinggi dan dalam merencanakan keuangan keluarga dipengaruhi oleh variabel *need for arousal*.

Pengujian model menggunakan koefisien determinasi (*adjusted R²*) dan uji signifikansi simultan (uji statistik F). Hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS untuk koefisien determinasi ditunjukkan dalam Tabel 8.

Koefisien determinasi (*adjusted R²*) sebesar 0,833 berarti 83,3% variasi perencanaan keuangan keluarga dapat dijelaskan oleh kelima variabel bebas yaitu *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism*, dan *need for arousal* sedangkan sisanya yaitu 16,7% dijelaskan oleh sebab-sebab lain di luar model. *Standar error of estimate* (SEE) sebesar 1,205, artinya semakin kecil nilai SEE maka model regresi semakin tepat memprediksi variabel dependen.

Melalui uji F maka seberapa besar variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen dapat diketahui. Hasil uji F disajikan pada Tabel 9. Dari uji ANOVA atau F test, didapat F hitung sebesar 99,576 dengan tingkat probabilitas 0,000 (signifikansi). Probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi perencanaan keuangan atau dapat dikatakan bahwa *agreeableness*, *conscientiousness*, *body focus*, *materialism* dan *need for arousal* secara bersama-sama berpengaruh terhadap perencanaan keuangan keluarga.

Penelitian ini mendukung teori Mowen (2000) tentang 3M Hirarki dan beberapa penelitian yang dilakukan oleh Pirog dan Robert (2007), tentang perilaku keuangan personal. Jika orang berbeda secara sistematis dalam persepsi maka bagaimana mereka mengambil keputusan akan berbeda pula yaitu menyesuaikan berdasarkan reaksi, perhatian, nilai, motivasi, kemampuan, dan kepentingan. Dari lima variabel yang diteliti, aspek *Conscientiousness* memiliki bobot regresi tertinggi, diikuti *Agreeableness*, *Materialism*, *Body Focus*, dan *Need for arousal*.

SIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata dari responden memiliki angka indeks sedang dan tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa peranan faktor *personality* khususnya lima variabel penelitian dari karyawan dalam pengambilan keputusan masih tinggi atau sedang. Selain itu, hasil pengujian hipotesis yang dilakukan menunjukkan bahwa seluruh hipotesis yang diajukan dapat diterima, dimana variabel-variabel independen (*Agreeableness*, *Conscientiousness*, *Body Focus*, *Materialism*, dan *Need for arousal*) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perencanaan keuangan keluarga di lingkungan karyawan BTN Cabang Semarang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rendahnya kemampuan karyawan dalam mengelola keuangan karena faktor pengetahuan yang dimiliki dan kuatnya pengaruh psikologis pada diri mereka.

Aspek *conscientiousness* yang dimiliki responden seharusnya menjadi bagian yang terpenting dalam merencanakan keuangan keluarga karena aspek ini memiliki implikasi positif. Keuangan keluarga seharusnya direncanakan secara teratur, rapi, teliti dan efisien/ praktis, namun data empiris menunjukkan nilai indeks perilaku yang dimiliki responden adalah sedang cenderung rendah. Ini berarti bahwa sebagian besar responden belum paham tentang cara merencanakan keuangan keluarga dengan benar.

Studi ini dilakukan dengan beberapa keterbatasan dan masih jauh dari sempurna, hal-hal yang menjadikan keterbatasan dalam penelitian ini yaitu keterbatasan mengenai obyek penelitian yang hanya menggunakan responden karyawan Bank BTN Cabang Semarang, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasi untuk menganalisis kasus yang sama pada obyek yang berbeda dan keterbatasan mengenai obyek penelitian yang menggunakan kuesioner, mengakibatkan kurangnya kontrol oleh peneliti terhadap setiap jawaban yang diberikan responden. Untuk melengkapi hasil penelitian ini, maka diperlukan penelitian lanjutan, hal ini dilakukan karena penelitian lanjutan yang me-

lengkapi variabel-variabel yang sudah ada khususnya variabel *personality traits*.

Penelitian lanjutan juga diharapkan dapat dikembangkan untuk menentukan cara merencanakan keuangan keluarga yang tepat, yaitu untuk keluarga berpenghasilan bawah, menengah dan atas. Selain itu juga membedakan cara pengelolaan keuangan keluarga untuk berpenghasilan tidak tetap (*non fixed income*) serta penelitian lanjutan dapat dilaksanakan dengan menggunakan obyek penelitian yang lebih luas, untuk mendapatkan hasil yang lebih umum terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan keuangan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaney, D. 1996. *Lifestyles: Sebuah Pengantar Komprehensif*. Yogyakarta: Jalasutra.
- Costa, P. T & McCrae, R. R. 1988. Personality in Adulthood: A Six-Year Longitudinal Study of Self-Reports and Spouse Ratings on the NEO Personality Inventory. *Journal of Personality and Social Psychology*. 54 (5): 853-863.
- Indriani, I & Supramono. 2009. Pengaruh Personality Traits Terhadap Penyalahgunaan Kartu Kredit Dengan Impulsiveness Sebagai Variabel Intervening: Studi Pada Pegawai Akademik & Non Akademik YPTKSW. *Riset. UKSW, Salatiga*.
- Lusardi, A & Mitchell, O. 2011. Financial Literacy and Retirement Planning in The United States. *Journal of Pension Economics and Finance*. 10 (4): 509-525.
- Masassya, E. G. 2007. *50 Rahasia Mengelola Uang, Tip-Tip Sukses Meraih Tujuan Keuangan*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- McKenna, J., Karen, H & Ray, L. 2003. Linking Psikological Type to Financial Decision Making. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 14 (1).
- Mowen, J. C & Spears, N. 1999. A Hierarchical Model Approach To Understanding Compulsive Buying Among College Students. *Journal of Consumer Psychology*. 8: 407-430.
- Mowen, J. C. 2000. *The 3M Model Of Motivation And Personality: Theory And Empirical Applications To Consumer Behavior*. Norwell, MA: Kluwer Academic Press.
- Pirog, S & Robert, J. A. 2007. Personality and Credit Misuse Among College Students: The Mediating Role of Impulsiveness. *Journal of Marketing Theory and Practice*. 15.
- Russell, J. A & Mehrabian, A. 1977. Evidence For A Three-Factor Theory Of Emotions. *Journal of Researching Personality*. 11, Issue 3: 273-294.
- Saktiawan, I. R. 2008. *Islamic Financial Planning, Dialog Taktis Mensiasati Krisis*, Bandung: Karya Kita.
- Saputra, V. D & Yuniawan, A. 2012. Kepribadian Dosen yang Berpengaruh terhadap Prestasi Belajar. *Jurnal Dinamika Manajemen*. 3 (2): 91-100
- Senduk, S. 2000. *Mengelola Keuangan Keluarga, Seri Perencanaan Keuangan Keluarga*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Stern, H. 1962. The Significance of Impulse Buying Today. *Journal of Marketing*. 26(2): 59-62.
- Yamauchi, K & Templer, D. 1982. The development of a Money Attitude scale. *Journal of Personality Assessment*. 46: 522-528.
- Yuh, Y., Montalto, C. P & Hanna, S. 1998. Are Americans Prepared For Retirement?. *Journal of Association For Financial Counseling and Planning Education*. 9 (1).