

PENGARUH *PARENTAL SOCIALIZATION* DAN *PEER INFLUENCE* TERHADAP *SAVING BEHAVIOR* DENGAN *FINANCIAL KNOWLEDGE* SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING*
(Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)

SKRIPSI



Oleh

FENI NURIL FATIHA

NIM : 210501110159

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2025**

PENGARUH *PARENTAL SOCIALIZATION* DAN *PEER INFLUENCE* TERHADAP *SAVING BEHAVIOR* DENGAN *FINANCIAL KNOWLEDGE* SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING*
(Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)

SKRIPSI



Oleh

FENI NURIL FATIHA

NIM : 210501110159

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2025**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGARUH *PARENTAL SOCIALIZATION* DAN *PEER INFLUENCE*
TERHADAP *SAVING BEHAVIOR* DENGAN *FINANCIAL*
KNOWLEDGE SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING* (Studi pada
Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)**

SKRIPSI

Oleh

Feni Nuril Fatiha

NIM : 210501110159

Telah Disetujui Pada Tanggal 10 Juni 2025

Dosen Pembimbing,



Mardiana, SE., M.M

NIP. 197405192023212004

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH *PARENTAL SOCIALIZATION* DAN *PEER INFLUENCE* TERHADAP *SAVING BEHAVIOR* DENGAN *FINANCIAL KNOWLEDGE* SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING* (Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)

SKRIPSI

Oleh

FENI NURIL FATIHA

NIM : 210501110159

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)
Pada 23 Juni 2025

Susunan Dewan Penguji:

1 Ketua Penguji

Farahiyah Sartika, M.M

NIP. 199201212018012002

2 Anggota Penguji

Dr. Maretha Ika Prajawati, M.M

NIP. 198903272018012002

3 Sekretaris Penguji

Mardiana, SE., M.M

NIP. 197405192023212004

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



Dr. Muhammad Sulhan, SE, MM

NIP. 197406042006041002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Feni Nuril Fatiha
NIM : 210501110159
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

PENGARUH PARENTAL SOCIALIZATION DAN PEER INFLUENCE TERHADAP SAVING BEHAVIOR DENGAN FINANCIAL KNOWLEDGE SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang) adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 04 Juni 2025

Hormat saya,



Feni Nuril Fatiha

NIM: 210501110159

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin. Puji syukur kehadiran Allah SWT atas karunia serta hidayah-Nya sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini hingga selesai. Saya mempersembahkan skripsi ini dengan penuh rasa syukur dan terima kasih terutama kepada:

Feni Nuril Fatiha, pribadi yang selalu berusaha dan senantiasa ikhtiar agar mampu menyelesaikan tanggung jawabnya hingga akhir.

Orang tua saya, ayah dan ibu yang selalu mengusahakan agar saya dapat memperoleh kehidupan yang layak, mengutamakan pendidikan yang baik, dan mampu menjadi sarjana pertama dalam keluarga. Kemudian untuk adik saya yang dengan lapang membantu dalam banyak hal sekaligus menjadi teman yang baik.

Seluruh anggota keluarga, baik dari pihak ayah maupun ibu yang tidak bisa disebutkan satu per satu. Saya harap kebahagiaan serta kemudahan senantiasa menyelimuti kalian semua.

Seluruh civitas akademika Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah membantu serta mendukung perjalanan saya selama di bangku perkuliahan.

Sahabat-sahabat saya yang tidak pernah bosan mendengarkan cerita dan selalu menasihati saya kapan pun dan di mana pun.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua dan menaungi dalam lindungan-Nya.

Aamiin.

HALAMAN MOTTO

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ
رواه إمام الطبراني و الدر قطني

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia (lainnya)”.

“Dream high because our only limit is our mind”.

Nadhira Nuraini Afifa, *Student Speaker, Class of 2020.*

Kesempatan adalah untuk orang yang punya persiapan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas karunia serta hidayah-Nya sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Parental Socialization* dan *Peer Influence* terhadap *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*” dengan baik.

Solawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing umat-Nya dari zaman jahiliyah menuju zaman terang benderang yakni tersiarnya agama Islam.

Penulis menyadari bahwa selama proses penyusunan skripsi ini tidak lepas dari peran dan dukungan berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulisan mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Muhammad Sulhan, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Hj. Mardiana, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing skripsi.
5. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Bapak Imam Santoso dan Ibu Latifah, orang tua yang selalu mendukung dan mendoakan saya.
7. Ria Sofiana Anggraini, adik saya yang murah hati dan seluruh keluarga besar yang berperan serta baik dari segi morel dan materiil.
8. Sahabat-sahabat saya, Intan dan Dewi Suryaning Putri Indah Sari yang selalu memberikan dukungan dari dulu hingga sekarang. Tsalja Nafisa Aura, sahabat terkecil saya.
9. Teman-teman seperjuangan saya, Putri Setia Septaviana, Ida Fiatun, Ikhda Rofiqotul Khoiriyah, Aini Hulaila, Sila, Zia, Nia, dan seluruh teman Program

Studi Manajemen angkatan 2021 yang telah kebersamai dan menjadi teman perjalanan yang seru.

10. Teman-teman UKM Unit Aktivitas Pers Mahasiswa (UAPM) Inovasi yang tidak bisa disebutkan satu per satu, terima kasih untuk pengalaman, ilmu serta rasa aman yang diberikan.
11. Teman-teman KKM yang menemani empat puluh hari saya di Sukolilo, Laila, Elsa, Dania, Hanif, Nana, Amar, Albani, Huda, Alief, Fauzi, dan Mas Sholikin. Terima kasih untuk cerita yang menarik, kalian benar-benar keren.
12. Seluruh pihak yang turut berperan secara langsung maupun tidak langsung, terima kasih untuk semuanya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif sebagai pijakan dalam menyempurnakan penulisan skripsi ini. Penulis juga berharap semoga dengan ditulisnya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Aamiin.

Malang, 04 Juni 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
المستخلص	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan	9
1.4 Manfaat Penelitian	10
1.4.1 Manfaat Teoritis	10
1.4.2 Manfaat Praktis	10
1.5 Batasan Penelitian	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	12
2.2 Kajian Teoritis	31
2.2.1 <i>Theory of Planned Behavior</i>	31
2.2.2 <i>Saving Behavior</i>	34
2.2.3 <i>Parental Socialization</i>	36
2.2.4 <i>Peer Influence</i>	39
2.2.5 <i>Financial Knowledge</i>	41
2.3 Kerangka Konseptual	44

2.4	Hipotesis	46
2.4.1	Pengaruh <i>Parental Socialization</i> dan <i>Saving Behavior</i>	46
2.4.2	Pengaruh <i>Peer Influence</i> dan <i>Saving Behavior</i>	47
2.4.3	Pengaruh <i>Parental Socialization</i> dan <i>Financial Knowledge</i>	47
2.4.4	Pengaruh <i>Peer Influence</i> dan <i>Financial Knowledge</i>	48
2.4.5	Pengaruh <i>Financial Knowledge</i> dan <i>Saving Behavior</i>	49
2.4.6	Pengaruh <i>Parental Socialization</i> dan <i>Saving Behavior</i> dengan <i>Financial Knowledge</i> sebagai Variabel <i>Intervening</i>	50
2.4.7	Pengaruh <i>Peer Influence</i> dan <i>Saving Behavior</i> dengan <i>Financial Knowledge</i> sebagai Variabel <i>Intervening</i>	51
BAB III METODE PENELITIAN		53
3.1	Jenis dan Pendekatan Penelitian	53
3.2	Lokasi Penelitian.....	53
3.3	Populasi dan Sampel	53
3.4	Teknik Pengambilan Sampel	54
3.5	Data dan Jenis Data	55
3.6	Teknik Pengumpulan Data	55
3.7	Definisi Operasional Variabel	55
3.8	Skala Pengukuran.....	57
3.9	Analisis Data.....	58
3.9.1	Uji Statistik Deskriptif.....	58
3.9.2	Evaluasi <i>Outer Model</i> (Model Pengukuran)	59
3.9.3	Evaluasi <i>Inner Model</i> (Model Struktural).....	60
3.9.4	Uji Hipotesis	60
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		62
4.1	Paparan Data Hasil Penelitian	62
4.1.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	62
4.1.2	Gambaran Karakteristik Responden.....	63
4.1.3	Deskripsi Variabel Penelitian.....	66
4.1.4	Evaluasi <i>Outer Model</i> (Model Pengukuran)	75
4.1.5	Evaluasi <i>Inner Model</i> (Model Struktural).....	80
4.1.6	Uji Hipotesis	83
4.1.7	Uji Mediasi.....	84
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	85

4.2.1 Pengaruh <i>Parental Socialization</i> terhadap <i>Saving Behavior</i>	85
4.2.2 Pengaruh <i>Peer Influence</i> terhadap <i>Saving Behavior</i>	87
4.2.3 Pengaruh <i>Parental Socialization</i> terhadap <i>Financial Knowledge</i>	89
4.2.4 Pengaruh <i>Peer Influence</i> terhadap <i>Financial Knowledge</i>	90
4.2.5 Pengaruh <i>Financial Knowledge</i> terhadap <i>Saving Behavior</i>	92
4.2.6 Pengaruh <i>Parental Socialization</i> terhadap <i>Saving Behavior</i> dengan <i>Financial Knowledge</i> sebagai Variabel <i>Intervening</i>	94
4.2.7 Pengaruh <i>Peer Influence</i> terhadap <i>Saving Behavior</i> dengan <i>Financial</i> <i>Knowledge</i> sebagai Variabel <i>Intervening</i>	95
BAB V PENUTUP	98
5.1 Kesimpulan	98
5.2 Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Hasil Penelitian Terdahulu	20
Tabel 2.2	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Ini	31
Tabel 3.1	Definisi Operasional Variabel	55
Tabel 3.2	Skor Variabel Kuisisioner	58
Tabel 4.1	Karakteristik Usia Responden	63
Tabel 4.2	Karakteristik Jenis Kelamin Responden	64
Tabel 4.3	Karakteristik Fakultas Responden	64
Tabel 4.4	Karakteristik Angkatan Responden	65
Tabel 4.5	Karakteristik Pendapatan Responden	65
Tabel 4.6	Deskripsi Variabel Penelitian <i>Parental Socialization</i>	66
Tabel 4.7	Deskripsi Variabel Penelitian <i>Peer Influence</i>	69
Tabel 4.8	Deskripsi Variabel Penelitian <i>Financial Knowledge</i>	71
Tabel 4.9	Deskripsi Variabel Penelitian <i>Saving Behavior</i>	74
Tabel 4.10	Hasil Evaluai <i>Outer Model</i>	76
Tabel 4.11	Hasil Final Evaluasi <i>Outer Model</i>	77
Tabel 4.12	<i>Fornell-Larcker Criterion</i>	78
Tabel 4.13	<i>Cross Loadings</i>	79
Tabel 4.14	<i>Composite Reliability</i> dan <i>Cronbach's Alpha</i>	80
Tabel 4.15	<i>R Square</i> (R^2)	81
Tabel 4.16	<i>F Square</i>	82
Tabel 4.17	Hasil Uji Hipotesis (<i>Path Coefficients</i>)	83
Tabel 4.18	Hasil Uji Mediasi	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	<i>Theory of Planned Behavior</i>	33
Gambar 2.2	Kerangka Konseptual.....	44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuisisioner Penelitian	113
Lampiran 2	Data Kuisisioner	117
Lampiran 3	Evaluasi <i>Outer Model</i> (Model Pengukuran).....	129
Lampiran 4	Evaluasi <i>Inner Model</i> (Model Struktural)	132
Lampiran 5	Uji Hipotesis	133
Lampiran 6	Uji Mediasi	134
Lampiran 7	Biodata Peneliti	135
Lampiran 8	Surat Keterangan Bebas Plagiarisme	136
Lampiran 9	Jurnal Bimbingan	137

ABSTRAK

Fatiha, Feni Nuril. 2025, SKRIPSI. Judul: “Pengaruh *Parental Socialization* dan *Peer Influence* Terhadap *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*”

Pembimbing : Mardiana, SE., MM

Kata Kunci : Sosialisasi Orang Tua, Pengaruh Teman Sebaya, Pengetahuan Keuangan, Perilaku Menabung

Fenomena *doom spending* yang sedang marak terjadi di kalangan generasi muda menimbulkan kerugian finansial karena mengganggu dalam pengambilan keputusan keuangan mereka. Perilaku menghambur-hamburkan uang muncul sebagai akibat dari fenomena tersebut. Solusi alternatif yang dapat dilakukan untuk memitigasi terhadap fenomena *doom spending* adalah membiasakan menabung secara konsisten. Mahasiswa dengan *financial knowledge* yang baik cenderung akan memiliki *saving behavior* karena memahami prioritas kebutuhan dan perencanaan jangka panjang. Faktor lain yang juga berpengaruh terhadap *saving behavior* seseorang yaitu *parental socialization* dan *peer influence*. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan yaitu mengetahui bagaimana pengaruh *parental socialization* dan *peer influence* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*.

Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dipilih oleh peneliti sebagai populasi. Pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* sehingga diperoleh jumlah sampel terpilih yaitu 110 responden. Analisis yang dilakukan yakni analisis olah data dan analisis statistik deskriptif sedangkan metode analisis *Partial Least Square* (PLS) menggunakan SmartPLS 3 dipilih pada penelitian ini.

Berdasarkan hasil pengujian terhadap variabel menunjukkan bahwa *parental socialization* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior* sedangkan *peer influence* positif signifikan memiliki pengaruh terhadap *saving behavior*. Begitu pula dengan pengaruh *parental socialization* terhadap *financial knowledge* menunjukkan pengaruh positif signifikan sedangkan *peer influence* tidak berpengaruh terhadap *financial knowledge*. Selain itu, *financial knowledge* terhadap *saving behavior* menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan. Pengaruh tidak langsung yang dimediasi *financial knowledge* memperoleh hasil bahwa *parental socialization* positif signifikan berpengaruh terhadap *saving behavior* dimediasi oleh *financial knowledge*. Namun, *financial knowledge* tidak mampu memediasi pengaruh *peer influence* dengan *saving behavior*.

ABSTRACT

Fatiha, Feni Nuril. 2025, THESIS. Title: “*The Influence of Parental Socialization and Peer Influence on Saving Behavior with Financial Knowledge as an Intervening Variable*”

Advisor : Mardiana, SE., MM

Keywords : *Parental Socialization, Peer Influence, Financial Knowledge, Saving Behavior*

The doomspeending phenomenon is currently rampant among the younger generation causing financial losses because it interferes with their financial decision-making. Wasteful behavior arises as a result of this phenomenon. Possible alternative solutions to mitigate the doom spending phenomenon is to get used to saving consistently. Students with good financial knowledge tend to have saving behavior because they understand the priorities of needs and long-term planning. Other matters that also effect a people's saving behavior are parental socialization and peer influence. The aim of this study was to investigate the impact of parental socialization and peer influence on saving behavior, utilizing financial knowledge as a mediating variable.

The researchers selected undergraduate students of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang as the population in this study. The sample was drawn using a purposive sampling technique, and the sample size was 110 respondents. Data processing analysis and descriptive statistical analysis were carried out and Partial Least Square (PLS) analysis methods were used in this research using SmartPLS 3.

Based on the testing of the variables, it showed that parental socialization did not affect saving behavior while peer influence had a significant positive effect on saving behavior. Likewise, the influence of parental socialization on financial knowledge showed a significant positive effect while peer influence did not affect financial knowledge. In addition, financial knowledge showed a positive and significant effect on saving behavior. The indirect effect mediated by financial knowledge obtained the result that parental socialization had a significant positive effect on saving behavior mediated by financial knowledge. However, financial knowledge was unable to mediate the influence of peer influence on saving behavior.

المستخلص

فيني نور الفاتحة. ٢٠٢٥، البحتس. الموضوع: "تأثير التنشئة الأبوية وتأثير الأقران على سلوك الادخار مع المعرفة المالية كمتغير وسيط" المشرف: مارديانا
الكلمة الرئيسية: الموضوع: التنشئة الأبوية، تأثير الأقران، سلوك الادخار، المعرفة المالية

تسبب ظاهرة الإنفاق المُبذر، المنتشرة حاليًا بين جيل الشباب، خسائر مالية لأنها تتداخل مع اتخاذهم للقرارات المالية. وينشأ السلوك المُبذر نتيجةً لهذه الظاهرة. ومن الحلول البديلة التي يُمكن اتخاذها للتخفيف من ظاهرة الإنفاق المُبذر التعود على الادخار باستمرار. يميل الطلاب ذوو المعرفة المالية الجيدة إلى تبني سلوك الادخار لأنهم يفهمون أولويات الاحتياجات والتخطيط طويل الأجل. ومن العوامل الأخرى التي تؤثر أيضًا على سلوك الادخار لدى الشخص التنشئة الاجتماعية للوالدين وتأثير الأقران. وكان الغرض من هذه الدراسة هو تحديد تأثير التنشئة الاجتماعية للوالدين وتأثير الأقران على سلوك الادخار مع اعتبار المعرفة المالية متغيرًا وسيطًا.

اختار الباحثون طلاب البكالوريوس في جامعة مولانا مالك إبراهيم مالانج كمجتمع الدراسة. واستُخدمت تقنية أخذ العينات القصدية لأخذ العينات بحيث بلغ عدد العينات المختارة ١١٠ مستجيبين. اعتمد التحليل المُجرى على معالجة البيانات والتحليل الإحصائي الوصفي، بينما اعتمدت الدراسة على تحليل المربعات الصغرى الجزئية (PLS) باستخدام SmartPLS 3.

بناءً على نتائج تحليل المتغيرات واختبارها، أظهرت الدراسة أن التنشئة الأبوية لم تؤثر على سلوك الادخار، بينما كان لتأثير الأقران تأثير إيجابي كبير. وبالمثل، أظهر تأثير التنشئة الأبوية على المعرفة المالية تأثيرًا إيجابيًا كبيرًا، بينما لم يكن لتأثير الأقران أي تأثير. بالإضافة إلى ذلك، أظهرت المعرفة المالية تأثيرًا إيجابيًا وكبيرًا على سلوك الادخار. وقد خلص التأثير غير المباشر الناتج عن المعرفة المالية إلى أن التنشئة الأبوية كان لها تأثير إيجابي كبير على سلوك الادخار الناتج عن المعرفة المالية. ومع ذلك، لم تتمكن المعرفة المالية من التوسط في تأثير تأثير الأقران على سلوك الادخار.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap manusia sering dihadapkan pada pilihan-pilihan yang sulit untuk menentukan suatu keputusan. Sebagai makhluk ekonomi adakalanya manusia harus menentukan pilihan untuk memenuhi kebutuhan mereka yang tidak terbatas tanpa adanya paksaan dan didorong oleh preferensi yang egois (Lahuri & Labolo, 2023). Pembaruan-pembaruan di segala bidang dan zaman yang terus berevolusi menciptakan inovasi produk hingga layanan yang menarik bagi masyarakat. Namun, seiring dengan kemajuan tersebut masyarakat juga merasa khawatir tentang kondisi ekonomi dan keuangan saat ini. Munculnya fenomena baru *doom spending* timbul sebagai akibat dari kondisi ketidakpastian ekonomi global (Anggraheni, 2025). Perilaku ini rentan terjadi di kalangan milenial dan generasi z yang dapat ditandai dengan perubahan perilaku menghambur-hamburkan uang untuk mengatasi stres (Luthfiany & Karmanto, 2024).

Fenomena *doom spending* terjadi di era pesatnya perkembangan teknologi dan penyebaran informasi yang kian masif seperti saat ini sehingga tanda-tanda stres secara fisik dapat terlihat melalui rasa cemas (*anxiety*), berkeringat, dan sesak napas. Dalam konteks ini, stres juga dapat mengganggu pengambilan keputusan keuangan (Luthfiany & Karmanto, 2024). Pada akhirnya, seseorang yang terdampak oleh fenomena ini akan menyebabkan kerugian finansial pada mereka (Talwar et al., 2021). Akan tetapi, dorongan terhadap perilaku *doom spending* dapat diminimalisir dengan mengelola keuangan yang baik (Koskelainen

et al., 2023). Kebiasaan menabung yang konsisten dengan menetapkan tujuan keuangan jangka panjang dapat menjadi solusi alternatif untuk memitigasi perilaku *doom spending* karena kedua sifat ini berbanding terbalik dan saling berlawanan (Luthfiany & Karmanto, 2024).

Menabung didefinisikan sebagai salah satu cara menyimpan uang yang berguna untuk bekal di masa depan dan memenuhi kebutuhan masa kini (Herawati, 2015). Konsumen menabung bertujuan untuk meratakan pendapatannya selama rentang hidup untuk memastikan pendapatan permanen dengan pertimbangan waktu yang lebih lama dalam beberapa kategori dan lebih pendek untuk kategori yang lain. Terdapat pola yang konstan dalam alasan orang menabung (Christian, 2018). Umumnya, orang menyebutkan kekhawatiran seperti penyakit darurat dan pengangguran karena merasa bahwa masa depan tidak pasti. Kekhawatiran kedua yakni tujuan pensiun (usia tua) sehingga sangat perlu memiliki dana cadangan terkait dengan perspektif jangka panjang (Xie et al., 2023).

Sedangkan *saving behavior* merupakan perilaku seseorang dalam menyisihkan sebagian dari penghasilan untuk kebutuhan di masa depan (Nurlaela & Bahtiar, 2022). Kebiasaan menabung orang ditentukan oleh bermacam-macam faktor. Sikap menabung sama sekali tidak undimensional dan melibatkan faktor keyakinan akan manfaat yang diperoleh. Ketika masyarakat menabung di lembaga keuangan yang berbeda maka mereka akan memiliki lebih banyak cadangan (Afsar et al., 2018). Setiap orang yang menabung memiliki tujuan tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan psikologis mereka. Akan tetapi, apakah untuk

mencapai tujuan tersebut berhasil meskipun kemungkinan besar juga bergantung pada karakteristik individu. Orang yang teliti cenderung bisa merencanakan masa depan yang lebih jauh (Shaffer, 2020). Oleh karena itu, pertimbangan akan konsekuensi jangka panjang dapat mendorong mereka untuk menabung lebih banyak daripada orang yang kurang teliti.

Momen pengambilan keputusan oleh seorang individu ekonomi yang rasional umumnya memperhitungkan probabilitas matematis tertinggi karena memberikan manfaat yang paling besar (Tekin, 2016). Dalam kurun waktu belakangan ini, terdapat penyertaan faktor-faktor psikologis, sosiologis, dan neurologis pada perilaku ekonomi seorang individu yang mendorong untuk berperilaku menabung (Cevizli, 2022). *Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) mengasumsikan bahwa terdapat tiga faktor penentu seseorang terhadap niat sehingga terbentuk keputusan untuk bertindak atau melakukan sesuatu. Ketiga faktor penentu tersebut terdiri dari *attitude toward behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control*. Implementasi dari teori ini telah membuktikan bahwa sikap terhadap perilaku menabung dipengaruhi oleh faktor- faktor penentu tersebut (Irawan et al., 2020).

Pada perkembangannya, dari sekian banyak variabel yang terbukti memiliki hubungan terhadap *saving behavior* salah satunya yaitu *parental socialization*. Sosialisasi menabung oleh orang tua kepada anaknya menunjukkan bahwa agen sosialisasi seperti orang tua memfasilitasi perilaku keuangan yang sehat pada remaja dengan cara menyebarkan pengetahuan keuangan, menyampaikan pembelajaran tentang nilai dan norma, kebiasaan, sikap, dan

memberikan contoh perilaku keuangan di masyarakat (Alda et al., 2023). *Parental socialization* mengindikasikan bahwa kegiatan sosialisasi ini secara langsung dapat membentuk perilaku keuangan yang sehat dan secara tidak langsung dimediasi oleh pengetahuan keuangan, sikap, kepercayaan diri, dan kontrol (Gudmunson & Danes, 2011). Pengetahuan akan informasi ekonomi yang substansial pada orang tua kemungkinan diberikan kepada anak-anaknya guna membekali mereka dengan keterampilan pengelolaan keuangan untuk masa depan (Brown & Taylor, 2016).

Peran keluarga, termasuk kebiasaan menabung orang tua, pendidikan keuangan dalam keluarga, serta nilai-nilai yang berkaitan dengan menabung membentuk perilaku menabung pada diri seorang anak (Firdaus & Asandimitra, 2024). Perilaku tersebut dibentuk oleh keyakinan pada diri mereka tentang manfaat yang diperoleh dari menabung serta melalui pengamatan kebiasaan menabung orang tua mereka. Jika orang tua gagal memberikan pendidikan keuangan yang tepat kepada anak-anak mereka, mereka cenderung tidak dapat mengelola keuangan pribadi dengan baik (Amilia et al., 2018).

Fenomena tersebut berdampak pada *saving behavior* anak. Komunikasi yang sulit terjalin antara orang tua dan anak mengenai masalah finansial juga dapat mempengaruhinya. *Parental socialization* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* menurut Angela dan Pamungkas (2022), Alda dkk. (2023), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), serta Salim dan Pamungkas (2022). Namun, *parental socialization* tidak memiliki pengaruh terhadap *saving behavior* (Zhu, 2020).

Variabel kedua yang berpengaruh pada *saving behavior* adalah *peer influence*. Pengaruh teman sebaya timbul dari interaksi yang berkepanjangan antara dua atau lebih individu seusia, saling memengaruhi, dan merasakan emosi yang sama. Orang-orang meniru tindakan orang tua mereka sejak usia dini, tetapi sebagai orang dewasa, mereka mendapatkan pengetahuan dari pertemuan langsung dan tidak langsung dengan teman sebayanya (Angela & Pamungkas, 2022). Ketika memiliki ikatan dengan teman sebaya (*peers*) maka akan menghasilkan perubahan pada sikap, nilai, dan perilaku pada diri seseorang (Alshebami & Seraj, 2021).

Teman sebaya (*peers*) juga dapat mempengaruhi *saving behavior* pada diri seseorang dan memotivasi untuk membelanjakan keuangan mereka untuk kebutuhan pokok dan kebutuhan lainnya agar tidak melakukan pengeluaran secara berlebihan (Kamarudin & Hashim, 2018). *Peers* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior* (Faisal et al., 2023), (Hartono & Isbanah, 2022), (Salim & Pamungkas, 2022), (Alshebami & Seraj, 2021), (Kadir et al., 2021), (Kamarudin & Hashim, 2018), dan (Karunaanithy et al., 2017). Namun, *peers* memiliki pengaruh negatif terhadap *saving behavior* (Alda et al., 2023) dan *peer influence* tidak memiliki pengaruh terhadap *saving behavior* menurut Angela dan Pamungkas (2022) dan Cuandra dan Desianti (2022).

Selain *parental socialization* dan *peer influence*, variabel *financial literacy* juga berperan sangat penting untuk menjaga *saving behavior* yang efektif (Ariffin et al., 2017). *Financial literacy* diartikan sebagai pengetahuan tentang isu-isu keuangan dan kemampuan dalam mengimplementasikan pada proses pengambilan

keputusan keuangan seperti pengetahuan tentang sumber yang tersedia, fungsi produk dan layanan keuangan, perantara keuangan, dan pasar keuangan (Nicolini, 2019). *Financial literacy* erat kaitannya dengan *financial knowledge* di mana apabila *financial literacy* seorang individu tersebut baik, maka ia cenderung mampu menerapkan pengetahuan yang dimilikinya dalam proses pengambilan keputusan keuangan (Jennifer & Widodoatmodjo, 2023). Dengan kata lain, *financial knowledge* merupakan bagian dari *financial literacy*.

Financial knowledge diperlukan apabila ingin mendapatkan perilaku keuangan yang baik (Agustina & Mardiana, 2020). Seorang individu yang memiliki *financial knowledge* menunjukkan perilaku menabung lebih banyak dibandingkan dengan yang tidak memilikinya (Afsar et al., 2018), (Kamarudin & Hashim, 2018), (Faisal et al., 2023), (Alshebami & Seraj, 2021), dan (Hartono & Isbanah, 2022). Namun, *financial knowledge* yang termasuk di dalam *financial literacy* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior* (Perangin-angin et al., 2022).

Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Tahun 2024 yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Badan Pusat Statistik (BPS) diperoleh indeks literasi keuangan penduduk Indonesia sebesar 65,43% yang terbilang sudah cukup bagus (OJK, 2024). Warga negara yang melek finansial berorientasi pada uang dan harga, serta mampu mengelola anggaran pribadi atau keluarga secara bertanggungjawab, termasuk mengelola aset dan komitmen keuangan seiring dengan situasi kehidupan yang berubah (Mihalcova et al., 2014). Seorang individu mengambil keputusan yang bersifat

sugestif tanpa memahami sifat dan risiko biasanya tidak memiliki pengetahuan, waktu, dan tidak dapat menggunakan informasi yang tersedia dengan benar.

Isu-isu ekonomi yang kian kompleks di era globalisasi saat ini menjadikan manusia untuk terus mencari cara dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Dibandingkan dengan masa ketika masih bersekolah, mahasiswa memiliki lebih banyak kebebasan mengenai masalah praktik dalam hal keuangan. Sangat penting bagi mahasiswa untuk mengelola keuangan mereka (Kurniawan et al., 2022). Namun, sering kali perilaku mahasiswa dipengaruhi oleh lingkungannya sebagai imbas dari proses adaptasi sehingga terjebak dalam gaya hidup konsumtif. Alasan *self reward* pada diri mahasiswa banyak dijumpai sebagai bentuk apresiasi kepada diri sendiri atas kerja keras dan upaya yang konsisten untuk meraih suatu tujuan (Aprillia & Damaiyanti, 2021).

Self reward dapat dikatakan sebagai sebuah kegiatan memanjakan diri (Wahyuningsari et al., 2022). Biasanya, perilaku ini dilakukan dalam upaya untuk mengatasi stres pada mahasiswa seperti pada masa mengerjakan skripsi maupun ujian (Nurbaiti & Uyun, 2023). Mahasiswa yang senantiasa melakukan *self reward* akan berakibat pada pemborosan atas pengeluaran yang terlalu banyak (Aprillia & Damaiyanti, 2021). Namun, bagi beberapa mahasiswa yang mampu menahan diri, mengelola keuangan dengan baik, dan memiliki dana darurat tidak akan merasa kesulitan ketika terjadi hal-hal di luar kendali mereka. Perlu pembekalan untuk meningkatkan konsep pengelolaan keuangan yang baik dan menerapkan perilaku menabung secara rutin (Suryanti et al., 2021).

Mahasiswa dibekali oleh kemampuan dalam memperoleh dan memilah berbagai macam informasi. Mahasiswa juga mendapatkan pembelajaran dan memiliki keterampilan dalam membuat keputusan finansial yang diperoleh dari proses belajar dan pengamatan dari lingkungan perguruan tinggi (Darmawan & Pratiwi, 2020). Sehingga apabila kurangnya pengetahuan keuangan dapat menyebabkan terjebak pada penipuan, pinjaman predator, dan sebagainya (Sruthiya, 2021). Keterampilan mengelola uang dan strategi menabung dari pengetahuan keuangan diyakini dapat mengurangi kesulitan yang dirasakan dan meningkatkan sikap positif terhadap menabung (Zhu, 2020). Dengan mempertimbangkan berbagai kebutuhan setiap orang, siswa yang menabung dapat menggunakannya sebagai investasi. Selain itu, menabung juga mengajarkan hidup mandiri dan hemat (Perangin-angin et al., 2022).

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki keunggulan dalam sistem akademik di mana telah mampu mengintegrasikan sains dan agama dalam menyelenggarakan pendidikannya. Mahasiswa S-1 UIN Malang khususnya mendapatkan pembelajaran melalui program kegiatan yang berlangsung di ma'had selain menempuh kuliah reguler. Tujuannya adalah agar terbentuk mahasiswa yang berkarakter *ulul albab* sesuai dengan misi dari kampus UIN Malang (Zainiyati, 2014). Dalam konteks ekonomi, bentuk implementasi mahasiswa yang didukung oleh ilmu agama dan ilmu umum yaitu senantiasa bersikap rasional dan mampu mengontrol diri dari perilaku konsumtif seperti halnya kegiatan *self reward* (Syariifah & Yuliana, 2022). Berdasarkan *research gap* dan fenomena sosial yang telah dijelaskan di atas, peneliti bermaksud

mengambil topik penelitian yang berjudul “pengaruh *parental socialization* dan *peer influence* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah *parental socialization* berpengaruh terhadap *saving behavior*?
2. Apakah *peer influence* berpengaruh terhadap *saving behavior*?
3. Apakah *parental socialization* berpengaruh terhadap *financial knowledge*?
4. Apakah *peer influence* berpengaruh terhadap *financial knowledge*?
5. Apakah *financial knowledge* berpengaruh terhadap *saving behavior*?
6. Apakah *parental socialization* berpengaruh terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*?
7. Apakah *peer influence* berpengaruh terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*?

1.3 Tujuan

Sebagaimana rumusan masalah yang telah disebutkan terdahulu, maka dapat disusun tujuan penelitian ini sebagai berikut.

1. Untuk menguji pengaruh *parental socialization* terhadap *saving behavior*.
2. Untuk menguji pengaruh *peer influence* terhadap *saving behavior*.
3. Untuk menguji pengaruh *parental socialization* terhadap *financial knowledge*.
4. Untuk menguji pengaruh *peer influence* terhadap *financial knowledge*.
5. Untuk menguji pengaruh *financial knowledge* terhadap *saving behavior*.
6. Untuk menguji pengaruh *parental socialization* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*.

7. Untuk menguji pengaruh *peer influence* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*.

1.4 Manfaat Penelitian

Peneliti mengharapkan manfaat dengan melakukan penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat membuahkan hasil yang dapat menjelaskan hubungan antara “Pengaruh *Parental Socialization* dan *Peer Influence* terhadap *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*” dan mengembangkan teori yang sudah ada sebelumnya.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan inspirasi mengenai pentingnya menabung dalam kehidupan sehari-hari dan memahami faktor-faktor yang mendorongnya.
2. Bagi mahasiswa, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan rekomendasi pada saat melakukan penelitian serupa di masa depan.

1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini memberi batasan-batasan sebagai berikut.

1. Variabel yang diuji pada penelitian ini terbatas pada pengaruh *parental socialization* dan *peer influence* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*.

2. Batasan pada objek penelitian kali ini yaitu hanya pada mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan penelitian.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Temuan-temuan pada penelitian terdahulu menjadi dasar bagi peneliti sebagai rujukan untuk memperkuat teori dan menggali unsur kebaruan yang diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi penelitian selanjutnya. Alda dkk. (2023) dengan penelitiannya yang berjudul “*Analysis of Saving Behavior in Students of the Faculty of Economics and Business at Universitas Malikussaleh*” menggunakan metode *Multiple Regression Equation*. Penelitiannya membuahkan hasil bahwa tiga dari empat variabel independennya yaitu *financial literacy*, *socialization of parent*, dan *self-control* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* sedangkan variabel independen lainnya yakni *peers* berpengaruh negatif terhadap *saving behavior*.

Faisal dkk. (2023) dalam penelitiannya berjudul “*The Effect of Financial Literacy, Self-Control, and Peers on Saving Behavior Students of State Vocational High School in West Jakarta Region*” menggunakan metode *Multiple Linear Regression Analysis*. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *financial literacy*, *self control*, dan *peers* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Secara simultan, ketiga variabel tersebut juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *saving behavior*.

Alshebami dan Aldhyani (2022) dalam penelitiannya yang diberi judul “*The Interplay of Social Influence, Financial Literacy, and Saving Behaviour among Saudi Youth and the Moderating Effect of Self-Control*”. *Partial Least*

Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM) digunakan sebagai metode penelitiannya. Hasil dari penelitiannya memperlihatkan bahwa *parental influence*, *peer influence*, dan *financial literacy* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. *Financial literacy* mampu berperan sebagai mediator dalam memediasi hubungan antara *parental influence* dan *peer influence* terhadap *saving behavior*. *Self-Control* sebagai variabel moderasi dalam penelitian ini tidak mampu memoderasi hubungan antara *financial literacy* dengan *saving behavior*.

Angela dan Pamungkas (2022) dengan penelitiannya yang berjudul “*The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, Peer Influence and Self-Control on Saving Behavior*” menggunakan metode *Partial Least Square-Structural Equation Modeling* (PLS-SEM). Penelitian mereka membuahkan hasil bahwa *financial literacy*, *parental socialization*, dan *self control* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Sedangkan *peer influence* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*.

Budiman dan Yanty (2022) melakukan penelitian dengan judul “*Factors That Influence the Saving Behavior of Batam City Students*”. Metode *Partial Least Square* dengan *SmartPLS* dan *Structural Equation Model* (SEM) digunakan untuk mengukur hubungan antara variabel independen dan dependen. Penelitiannya membuahkan hasil bahwa *financial literacy*, *parental socialization*, dan *saving motives* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Sedangkan *intention* dan *self control* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*. *Intention* sebagai variabel *intervening* dalam penelitian tersebut tidak mampu

mempengaruhi *financial literacy* terhadap *saving behavior*. Namun, *financial literacy* memiliki pengaruh positif terhadap *intention*.

Cuandra dan Desianti (2022) melakukan penelitian dengan metode regresi berganda menggunakan SPSS yang berjudul “Pengaruh *Financial Literacy*, *Peers Influence*, *Self-Control*, *Religious Belief* dan *Parental Socialization* Terhadap *Saving Behavior* Pada Mahasiswa di Kota Batam”. Berdasarkan hasil penelitian tersebut diperoleh bahwa *financial literacy*, *religious belief*, dan *parental socialization* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Sedangkan *peers influence* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior* dan *self control* memiliki pengaruh negatif terhadap *saving behavior*.

Hartono dan Isbanah (2022) melakukan penelitian serupa dengan judul “*Student's Saving Behaviour: What Are The Motives That Influence Them To Save?*” menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) sebagai alat ukurnya. Penelitiannya membuktikan bahwa *financial literacy*, *parental socialization*, dan *peer influence* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*. Sedangkan *self control* memiliki pengaruh negatif terhadap *saving behavior*. *Financial literacy* sebagai variabel dependen dipengaruhi secara positif oleh *parental socialization* dan *peer influence*. Namun, *self control* memiliki pengaruh negatif terhadap *financial literacy*.

Kurniawan dkk. (2022) meneliti mengenai “Pengaruh Pendidikan Keuangan di Keluarga, Pengalaman Bekerja, Teman Sebaya, dan Pembelajaran di Perguruan Tinggi Terhadap Literasi Keuangan” menggunakan alat ukur yaitu uji regresi berganda. Penelitiannya membuahkan hasil berupa pendidikan keuangan

di keluarga, pengalaman bekerja, dan pembelajaran di perguruan tinggi berpengaruh positif terhadap literasi keuangan. Namun, teman sebaya tidak memiliki pengaruh terhadap literasi keuangan.

Perangin-angin dkk. (2022) yang melakukan penelitian berjudul “*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*” menggunakan alat ukur *Partial Least Square (PLS)*. Penelitiannya menghasilkan bahwa hanya *financial attitude* yang berpengaruh positif terhadap *saving behavior* sedangkan *financial literacy* dan *financial inclusion* tidak menunjukkan pengaruh terhadap *saving behavior*. *Self control* tidak mampu memoderasi *financial literacy*, *financial inclusion*, dan *financial attitude* terhadap *saving behavior*.

Salim dan Pamungkas (2022) melakukan penelitian dengan *Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS)* yang berjudul “*The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, and Peer Influences on Saving Behavior*”. Semua variabel independen yang terdiri dari *financial literacy*, *parental socialization*, dan *peer influences* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*.

Penelitian serupa dilakukan Alshebami dan Seraj (2021) yang mengambil judul “*The Antecedents of Saving Behavior and Entrepreneurial Intention of Saudi Arabia University Students*” menggunakan SEM dengan Smart-PLS. Diperoleh hasil dari penelitiannya bahwa *financial literacy*, *parents effect*, dan *peer influence* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behaviour*. Sedangkan

self control memiliki pengaruh negatif terhadap *saving behaviour* dan *saving behaviour* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention*.

Kadir dkk. (2021) meneliti pengaruh “*Saving Behavior in Emerging Country: The Role of Financial Knowledge, Peer Influence and Parent Socialization*”. *Structural Equation Modeling* (SEM) dipilih sebagai alat ukur pada penelitiannya. Hasil penelitiannya diperoleh bahwa *financial knowledge*, *peer influence*, dan *parent socialization* berpengaruh positif terhadap *saving behavior* sedangkan variabel *self-control* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*.

Sruthiya (2021) melakukan penelitian dengan *regression model* yang mengambil judul “*Role of Parental Financial Socialisation on Financial Literacy among Youth*”. Dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa hanya variabel *financial teaching and monitoring* yang merupakan salah satu aspek dalam menjelaskan *parental socialization* tidak memiliki pengaruh terhadap *financial literacy*. Sedangkan *family budgeting*, *parental responsiveness*, dan *parental relationship* memiliki pengaruh positif terhadap *financial literacy*. Namun, *parental teaching*, *monitoring*, dan *responsiveness* tidak berpengaruh terhadap *financial literacy*.

Alat analisis regresi linier berganda digunakan oleh Darmawan dan Pratiwi (2020) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Pendidikan Keuangan Keluarga, Pembelajaran Keuangan di Perguruan Tinggi, Sikap Keuangan dan Teman Sebaya Terhadap Literasi Keuangan Mahasiswa”. Penelitiannya membuahkan hasil yaitu variabel pendidikan keuangan keluarga dan pembelajaran

keuangan di perguruan tinggi berpengaruh positif terhadap literasi keuangan. Namun, variabel sikap keuangan dan teman sebaya tidak berpengaruh terhadap literasi keuangan.

Penelitian serupa dilakukan oleh Sekarwati dan Susanti (2020) yang meneliti “Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan dan Modernitas Individu terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Perguruan Tinggi Negeri Surabaya”. Sama halnya dengan penelitian sebelumnya, analisis regresi linier berganda dipilih sebagai alat ukur pada penelitian tersebut dan memperoleh hasil bahwa inklusi keuangan dan modernitas individu masing-masing berpengaruh positif terhadap perilaku menabung. Namun, literasi keuangan tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku menabung.

Confirmatory Factor Analysis (CFA) dan *Weighted Least Squares (WLSMV)* sebagai alat ukur dalam penelitian yang dilakukan oleh Zhu (2020) dengan judul “*Impact of School Financial Education on Parental Saving Socialization in Hong Kong Adolescents*”. Penelitian tersebut membuahkan hasil berupa *objective financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *healthy saving behavior* dan *positive attitudes towards saving*. Akan tetapi, *objective financial knowledge* tidak berpengaruh terhadap *self-control*. Sedangkan *parental saving norms* tidak berpengaruh terhadap *healthy saving behavior* dan *positive attitudes towards saving* namun berpengaruh positif terhadap *self-control*. *Positive attitudes towards saving* dan *self-control* sama-sama berpengaruh positif *healthy saving behavior*. Sekaligus sebagai variabel mediasi, *positive attitudes towards saving* mampu memberikan pengaruh positif antara *objective financial knowledge*

dengan *healthy saving behavior*. Namun, tidak dapat mempengaruhi hubungan *parental saving norms* dengan *healthy saving behavior*. *Self-control* sebagai mediator tidak mampu mempengaruhi hubungan *objective financial knowledge* dan *parental saving norms* dengan *healthy saving behavior*.

Sabri dan Aw (2019) yang mengambil judul penelitian “*Financial Literacy and Related Outcomes: The Role of Financial Literacy Information Sources*” menggunakan metode *ordinal regression*. Hasil penelitian menunjukkan variabel media dan *family and peers* berpengaruh negatif terhadap *financial literacy*. Sedangkan *financial planners* menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap *financial literacy*.

Afsar dkk. (2018) meneliti “*Impact of Financial Literacy and Parental Socialization on the Saving Behavior of University Level Students*” dengan korelasi *pearson* dan analisis regresi berganda sebagai alat analisisnya. Dalam penelitiannya menemukan hasil bahwa *financial literacy* dan *parental socialization* memiliki pengaruh yang positif terhadap *saving behavior*.

Kamarudin dan Hashim (2018) melakukan penelitian dengan judul “*Factors Affecting The Saving Behaviour of Taj International College Students*”. *Multiple regression analysis* digunakan untuk mengukur pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat. *Financial literacy*, *parental socialization*, dan *peer influence* memiliki pengaruh yang positif terhadap *saving behaviour* berdasarkan hasil penelitian tersebut.

Penelitian yang berjudul “*Students' Perception Towards Financial Literacy and Saving Behaviour*” dilakukan oleh Ariffin dkk. (2017) dengan analisis data

menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitiannya memberikan hasil bahwa *saving behaviour*, *parental socialization*, dan *peer influence* memiliki pengaruh positif terhadap *financial literacy*. Namun, terdapat pengaruh yang negatif antara *self-control* dengan *financial literacy*.

Penelitian Karunaanithy dkk. (2017) mengambil judul “*Understanding and Responding to Youth Savings Behaviour: Evidence from Undergraduates in The War Torn Regions of Sri Lanka*”. Alat ukur yang digunakan yakni *regression analysis*. Penelitian tersebut memperoleh simpulan bahwasanya pengaruh antara *financial literacy*, *parental socialization*, dan *peer influence* terhadap *saving behaviour* adalah positif sedangkan variabel *self control* menunjukkan tidak adanya pengaruh terhadap *saving behaviour*.

Pada Tabel 2.1 menyajikan kumpulan dari hasil-hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dan sebagai basis dalam penelitian ini.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun). Judul	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Alda, Ristati, Nurlela, & Asbar (2023). “ <i>Analysis of Saving Behavior in Students of the Faculty of Economics and Business at Universitas Malikussaleh</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Socialization of Parent</i> 3. <i>Peers</i> 4. <i>Self-Control</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	<i>Multiple Regression Equation.</i>	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Socialization of Parent</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Peers</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Self-Control</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> .
2	Faisal, Fauzi, & Respati (2023). “ <i>The Effect of Financial Literacy, Self-Control, and Peers on Saving Behavior Students of State Vocational High School in West Jakarta Region</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Self Control</i> 3. <i>Peers</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	<i>Multiple Linear Regression Analysis.</i>	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Self Control</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Peers</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Financial Literacy, Self Control, dan Peers</i> berpengaruh simultan positif dan signifikan terhadap <i>Saving Behavior</i> .
3	Alshebami & Aldhyani (2022). “ <i>The Interplay of Social Influence, Financial Literacy, and Saving Behaviour among Saudi Youth and the Moderating Effect of Self-</i>	Variabel Independen: 1. <i>Parental Socialization</i> 2. <i>Peer Influence</i> 3. <i>Financial Literacy</i>	<i>Partial Least Squares-Structural Equation Modelling (PLS-SEM).</i>	1. <i>Parental Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 2. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 3. <i>Financial Literacy</i> mampu memediasi hubungan antara

	<i>Control</i> ".	Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i> Variabel Moderasi: <i>Self-Control</i>		<i>Parental Influence</i> dan <i>Peer Influence</i> terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 5. <i>Self-Control</i> tidak mampu memoderasi hubungan antara <i>Financial Literacy</i> terhadap <i>Saving Behavior</i> .
4	Angela & Pamungkas (2022). “ <i>The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, Peer Influence and Self-Control on Saving Behavior</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Parental Socialization</i> 3. <i>Peer Influence</i> 4. <i>Self Control</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	<i>Partial Least Square -Structural Equation Modeling (PLS-SEM)</i> .	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Peer Influence</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Self Control</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> .
5	Budiman & Yanty (2022). “ <i>Factors That Influence the Saving Behavior of Batam City Students</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Saving Motive</i> 3. <i>Parental Socialization</i> 4. <i>Self Control</i> 5. <i>Intention</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	<i>Partial Least Square (SmartPLS) dan Structural Equation Model (SEM)</i> .	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Intention</i> . 2. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Intention</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 5. <i>Saving Motives</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 6. <i>Self Control</i> tidak berpengaruh

				terhadap <i>Saving Behavior</i> . 7. <i>Financial Literacy</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> dengan <i>Intention</i> sebagai Variabel <i>Intervening</i> .
6	Cuandra & Desianti (2022). “Pengaruh <i>Financial Literacy</i> , <i>Peers Influence</i> , <i>Self-Control</i> , <i>Religious Belief</i> dan <i>Parental Socialization</i> Terhadap <i>Saving Behavior</i> Pada Mahasiswa di Kora Batam”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Peers Influence</i> 3. <i>Self-Control</i> 4. <i>Religious Belief</i> 5. <i>Parental Socialization</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	Metode Regresi Berganda dengan SPSS.	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Peer Influences</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Self Control</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Religious Belief</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 5. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> .
7	Hartono & Isbanah (2022). “ <i>Student's Saving Behaviour: What Are The Motives That Influence Them To Save?</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Parent Socialization</i> 2. <i>Peer Influence</i> 3. <i>Self Control</i> 4. <i>Financial Literacy</i> Variabel Dependen: 1. <i>Saving Behavior</i> 2. <i>Financial Literacy</i>	<i>Structural Equation Modeling (SEM)</i> .	1. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 2. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 3. <i>Self Control</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 4. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 5. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 6. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 7. <i>Self Control</i> berpengaruh negatif

				terhadap <i>Saving Behavior</i> .
8	Kurniawan, Kusumawardhani, & Rinofah (2022). “Pengaruh Pendidikan Keuangan di Keluarga, Pengalaman Bekerja, Teman Sebaya, dan Pembelajaran di Perguruan Tinggi Terhadap Literasi Keuangan”.	Variabel Independen: 1. Pendidikan Keuangan di Keluarga 2. Pengalaman Bekerja 3. Teman Sebaya 4. Pembelajaran di Perguruan Tinggi Variabel Dependen: Literasi Keuangan	Uji Regresi Berganda.	1. Pendidikan Keuangan di Keluarga berpengaruh positif terhadap Literasi Keuangan. 2. Pengalaman Bekerja berpengaruh positif terhadap Literasi Keuangan. 3. Teman Sebaya tidak berpengaruh terhadap Literasi Keuangan. 4. Pembelajaran di Perguruan Tinggi berpengaruh positif terhadap Literasi Keuangan.
9	Perangin-angin, Fachrudin, & Irawati (2022). “ <i>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</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Financial Inclusion</i> 3. <i>Financial Attitude</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i> Variabel Moderasi: <i>Self Control</i>	<i>Partial Least Square (PLS)</i> .	1. <i>Financial Literacy</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Financial Inclusion</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Financial Attitude</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Financial Literacy</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> dimoderasi oleh <i>Self Control</i> . 5. <i>Financial Inclusion</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> dimoderasi oleh <i>Self Control</i> .

				6. <i>Financial Attitude</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> dimoderasi oleh <i>Self Control</i> .
10	Salim & Pamungkas (2022). “ <i>The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, and Peer Influences on Saving Behavior</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Parental Socialization</i> 3. <i>Peer Influences</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	<i>Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS)</i> .	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Peer Influences</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> .
11	Alshebami & Seraj (2021). “ <i>The Antecedents of Saving Behavior and Entrepreneurial Intention of Saudi Arabia University Students</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Parents Effect</i> 3. <i>Peer Influence</i> 4. <i>Self-Control</i> 5. <i>Saving Behaviour</i> Variabel Dependen: 1. <i>Saving Behaviour</i> 2. <i>Entrepreneurial Intention</i>	SEM-Smart-PLS.	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 2. <i>Parents Effect</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 3. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 4. <i>Self-Control</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 5. <i>Saving Behaviour</i> berpengaruh positif terhadap <i>Entrepreneurial Intention</i> .
12	Kadir, Shoukat, Naghavi, & Jamaluddin (2021). “ <i>Saving Behavior in Emerging Country: The Role of Financial Knowledge, Peer Influence and</i>	Variabel Independen: 1. <i>Financial Knowledge</i> 2. <i>Self-Control</i> 3. <i>Parent's</i>	<i>Structural Equation Modeling (SEM)</i>	1. <i>Financial Knowledge</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 3. <i>Parent's Socialization</i> berpengaruh

	<i>Parent Socialization”</i> .	<i>Socialization</i> 4. <i>Peer Influences</i> Variabel Dependen: <i>Savings Behavior</i>		positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 4. <i>Self-Control</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behavior</i> .
13	Sruthiya (2021). “ <i>Role of Parental Financial Socialisation on Financial Literacy among Youth</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Teaching and Monitoring</i> 2. <i>Family Budgeting</i> 3. <i>Parental Responsiveness</i> 4. <i>Parental Relationship</i> Variabel Dependen: <i>Financial Literacy</i>	<i>Regression Model.</i>	1. <i>Financial Teaching and Monitoring</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Financial Literacy</i> . 2. <i>Family Budgeting</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 3. <i>Parental Responsiveness</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 4. <i>Parental Relationship</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 5. <i>Parental Teaching, Monitoring, dan Responsiveness</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Financial Literacy</i> .
14	Darmawan & Pratiwi (2020). “ <i>Pengaruh Pendidikan Keuangan Keluarga, Pembelajaran Keuangan di Perguruan Tinggi, Sikap Keuangan dan Teman Sebaya Terhadap Literasi Keuangan Mahasiswa</i> ”.	Variabel Independen: 1. Pendidikan Keuangan Keluarga 2. Pembelajaran Keuangan di Perguruan Tinggi 3. Sikap Keuangan 4. Teman Sebaya Variabel Dependen:	Analisis Regresi Linier Berganda.	1. Pendidikan Keuangan Keluarga berpengaruh positif terhadap Literasi Keuangan. 2. Pembelajaran Keuangan di Perguruan Tinggi berpengaruh positif terhadap Literasi Keuangan. 3. Sikap Keuangan tidak berpengaruh terhadap Literasi Keuangan. 4. Teman Sebaya tidak berpengaruh terhadap Literasi Keuangan.

		Literasi Keuangan		
15	Sekarwati & Susanti (2020). “Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan dan Modernitas Individu terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Perguruan Tinggi Negeri Surabaya”.	Variabel Independen: 1. Literasi Keuangan 2. Inklusi Keuangan 3. Modernitas Individu Variabel Dependen: Perilaku Menabung	Analisis Regresi Linier Berganda.	1. Literasi Keuangan tidak berpengaruh terhadap Perilaku Menabung. 2. Inklusi Keuangan berpengaruh positif terhadap Perilaku Menabung. 3. Modernitas Individu berpengaruh positif terhadap Perilaku Menabung.
16	Zhu (2020). “ <i>Impact of School Financial Education on Parental Saving Socialization in Hong Kong Adolescents</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Objective Financial Knowledge</i> 2. <i>Parental Saving Norms</i> 3. <i>Positive Attitudes Towards Saving</i> 4. <i>Self-Control</i> Variabel Dependen: <i>Healthy Saving Behavior</i>	<i>Confirmatory Factor Analysis (CFA) dan Weighted Least Squares (WLSMV).</i>	1. <i>Objective Financial Knowledge, Positive Attitudes Towards Saving, dan Self-Control</i> berpengaruh positif terhadap <i>Healthy Saving Behavior</i> . 2. <i>Parental Saving Norms</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Healthy Saving Behavior</i> . 3. <i>Objective Financial Knowledge</i> berpengaruh positif terhadap <i>Positive Attitudes Towards Saving</i> . 4. <i>Parental Saving Norms</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Positive Attitudes Towards Saving</i> . 5. <i>Objective Financial Knowledge</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Self-Control</i> . 6. <i>Parental Saving Norms</i>

				<p>berpengaruh positif terhadap <i>Self-Control</i>.</p> <p>7. <i>Objective Financial Knowledge</i> berpengaruh positif terhadap <i>Healthy Saving Behavior</i> melalui <i>Positive Attitudes Towards Saving</i>.</p> <p>8. <i>Parental Saving Norms</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Healthy Saving Behavior</i> melalui <i>Positive Attitudes Towards Saving</i>.</p> <p>9. <i>Objective Financial Knowledge</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Healthy Saving Behavior</i> melalui <i>Self-Control</i>.</p> <p>10. <i>Parental Saving Norms</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Healthy Saving Behavior</i> melalui <i>Self-Control</i>.</p>
17	Sabri & Aw (2019). " <i>Financial Literacy and Related Outcomes: The Role of Financial Literacy Information Sources</i> ".	<p>Variabel Independen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Media 2. <i>Financial Planner</i> 3. <i>Family and Peers</i> 4. Internet <p>Variabel Dependen: <i>Financial Literacy</i></p>	<i>Ordinal Regression.</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Media dan <i>Family and Peers</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Financial Literacy</i>. 2. <i>Financial Planners</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i>. 3. <i>Consumers who Use the Internet</i> menunjukkan <i>Financial Literacy</i> yang lebih tinggi. 4. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap besarnya <i>Income</i>

				yang dialokasikan untuk <i>Investment</i> . 5. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh negatif dengan kemungkinan menggunakan <i>Financial Planner</i> .
18	Afsar, Chaudhary, Iqbal, & Aamir (2018). “ <i>Impact of Financial Literacy and Parental Socialization on the Saving Behavior of University Level Students</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Parental Socialization</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behavior</i>	Korelasi Pearson dan Analisis Regresi Berganda.	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> . 2. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behavior</i> .
19	Kamarudin & Hashim (2018). “ <i>Factors Affecting The Saving Behaviour of Taj International College Students</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Parental Socialization</i> 3. <i>Peer Influence</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behaviour</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i> .	1. <i>Financial Literacy</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 2. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 3. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> .
20	Ariffin, Sulong, & Abdullah (2017). “ <i>Students' Perception Towards Financial Literacy and Saving Behaviour</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Saving Behaviour</i> 2. <i>Parental Socialization</i> 3. <i>Peer Influence</i> 4. <i>Self-control</i> Variabel Dependen:	Analisis data menggunakan pendekatan kuantitatif dengan kuisioner untuk mengumpulkan data.	1. <i>Saving Behaviour</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 2. <i>Parental Socialization</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 3. <i>Peer Influence</i> berpengaruh positif terhadap <i>Financial Literacy</i> . 4. <i>Self-control</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Financial Literacy</i> .

		<i>Financial Literacy</i>		
21	Karunaanithy, Karunanithy, & Santhirasekaram (2017). “ <i>Understanding and Responding to Youth Savings Behaviour: Evidence from Undergraduates in The War Torn Regions of Sri Lanka</i> ”.	Variabel Independen: 1. <i>Financial Literacy</i> 2. <i>Parental Socialization</i> 3. <i>Peer Influence</i> 4. <i>Self Control</i> Variabel Dependen: <i>Saving Behaviour</i>	<i>Regression Analysis.</i>	1. <i>Financial Literacy, Parental Socialization, dan Peer Influence</i> masing-masing berpengaruh positif terhadap <i>Saving Behaviour</i> . 2. <i>Self Control</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Saving Behaviour</i> .

Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

Beberapa Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Ini

Terdapat beberapa persamaan antara penelitian terdahulu dan kini yaitu sama-sama menguji faktor apa saja yang mempengaruhi *saving behavior*. Secara garis besar, peneliti terdahulu menggunakan banyak faktor berbeda yang mempengaruhi terhadap *saving behavior*. Namun, persamaan antara kedua penelitian terdapat pada penggunaan variabel independen yang serupa yaitu *parental socialization* dan *peer influence* dan *saving behavior* sebagai variabel dependennya. Bukti empiris telah membuktikan bahwa kedua variabel tersebut, *parental socialization* dan *peer influence* memiliki hubungan terhadap *saving behavior*. Peneliti melakukan pengkajian ulang apakah hasil pada penelitian ini masih selaras dengan penelitian-penelitian terdahulu. Kemudian peneliti memilih objek penelitian yaitu mahasiswa yang didasarkan pada penelitian-penelitian terdahulu.

Adapun perbedaan antara penelitian terdahulu dan kini terletak pada adanya variabel mediasi. Mayoritas pada penelitian terdahulu masih jarang menggunakan variabel yang berperan sebagai mediasi maupun moderasi. Oleh karena itu, peneliti memanfaatkan *gap* tersebut dalam penelitiannya ini dengan menggunakan *financial knowledge* sebagai variabel mediasi. Pada umumnya, seorang individu yang memiliki tingkat *financial knowledge* yang baik akan mempengaruhi untuk melakukan *saving*. Perbedaan juga dapat diketahui dari metode penelitian yang digunakan. Banyak sekali penelitian terdahulu yang menggunakan metode seperti *ordinal regression*, *multiple regression analysis*,

SEM, PLS, CFA, dan WLSMV. Dari beberapa macam alat ukur yang digunakan pada penelitian terdahulu, peneliti memilih untuk menggunakan *Partial Least Square* (PLS) untuk mengidentifikasi faktor yang mana variabel x berfungsi sebagai penjelas dan variabel responsnya adalah variabel y.

Perbedaan terakhir terdapat pada pemilihan objek penelitian. Objek penelitian yang telah digunakan pada penelitian terdahulu diantaranya, siswa sekolah menengah kejuruan (SMK), mahasiswa, karyawan, suami atau istri dalam rumah tangga, anak muda usia 15-24 tahun, penduduk usia 15 dan 64 tahun, serta remaja. Dari beberapa objek penelitian yang berbeda tersebut, peneliti memutuskan untuk menguji pada mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Tabel 2.2
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu
Dengan Penelitian Ini

Persamaan	Perbedaan
Variabel: <i>Parental Socialization, Peer Influence</i> , dan <i>Saving Behavior</i>	Variabel: <i>Financial Knowledge</i> Metode: <i>Partial Least Square</i> (PLS) menggunakan Uji Mediasi. Objek: Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

2.2 Kajian Teoritis

Kajian teoritis adalah eksplorasi logis dari sebuah sistem kepercayaan dan asumsi (Edgar & Manz, 2017). Peneliti menggunakannya sebagai dasar untuk menjelaskan setiap variabel pada penelitiannya.

2.2.1 Theory of Planned Behavior

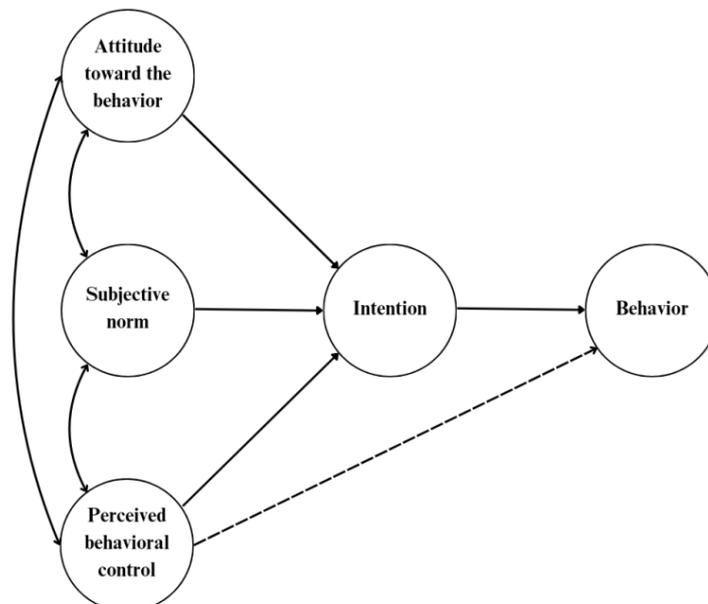
Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan perluasan dari teori sebelumnya yang dirasa memiliki keterbatasan model asli dalam menangani perilaku yang tidak terkontrol yaitu *Theory of Reasoned Action* (Ajzen & Fishbein, 1980). Pada *Theory of Reasoned Action* yang orisinal, faktor sentral TPB merupakan intensi (niat) dalam diri individu untuk melakukan suatu tindakan yang terstruktur atau terencana. Hal ini didasarkan pada gagasan bahwa niat mampu menangkap faktor motivasi di balik perilaku. Secara umum, kemungkinan terjadinya suatu perilaku meningkat seiring dengan kekuatan niat untuk bertindak. Di sisi lain, tujuan dari sebuah tindakan dapat dijelaskan melalui representasi ketika tindakan tersebut dikendalikan oleh keinginan untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu (Ajzen, 1991).

Gagasan yang menjelaskan mengenai pencapaian perilaku bergantung pada niat (motivasi) dan kontrol perilaku (kemampuan) bukanlah pembahasan baru. Penelitian-penelitian terdahulu telah menunjukkan bahwa keyakinan sangat mempengaruhi perilaku seseorang terhadap kemampuan yang mereka miliki untuk membentuknya (Bandura, 1982). *Theory of Planned Behavior* meletakkan konstruk keyakinan *self-efficacy* atau kontrol perilaku yang dirasakan lebih global tentang hubungan antara keyakinan, sikap, intensi, dan perilaku. Selain itu, pencapaian perilaku dapat diprediksi secara langsung melalui kontrol perilaku yang dirasakan bersamaan dengan niat perilaku menurut *theory of planned behavior* (Ajzen, 1991).

Theory of Planned Behavior menyebutkan tiga faktor penentu niat yang secara konseptual terpisah. Pertama, sikap terhadap suatu perilaku (*attitude*

toward the behavior) adalah sejauh mana seseorang memandang perilaku tersebut secara positif atau negatif. Kedua, rasa yang timbul dari tekanan sosial untuk berpartisipasi atau tidak dalam suatu kegiatan disebut sebagai faktor sosial atau *subjective norm*. Persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) yang merupakan anteseden ketiga menggambarkan seberapa mudah atau sulitnya suatu perilaku dilakukan, dengan asumsi bahwa pengalaman, tantangan, dan hambatan sebelumnya menjadi cerminan untuk melakukan antisipasi (Ajzen, 1991).

Berdasarkan *Theory Planned of Behavior*, apabila *attitude* dan *subjective norm* mengenai perilaku semakin baik, maka semakin besar *perceived behavioral control*, dan semakin kuat *intention* individu agar melakukan *behavior* yang dipertimbangkan (Hapsari, 2021). Teori ini digambarkan dalam bentuk struktural sebagaimana pada Gambar 2.1.



Sumber: Ajzen (1991)

Gambar 2.1
Theory of Planned Behavior

2.2.2 *Saving Behavior*

Kondisi perekonomian yang tidak pasti menuntut tiap individu agar lebih berjaga-jaga terutama untuk mempersiapkan masa depan yang lebih stabil. Salah satu strategi yang dapat dilakukan dari sisi finansial agar memiliki pengelolaan keuangan yang sehat adalah dengan menabung (Karla & Stevianus, 2023). *Saving behavior* adalah tindakan psikologis untuk menghindari membelanjakan uang di masa sekarang dan sebagai gantinya menyimpan uangnya di rekening untuk digunakan di masa depan (Kamarudin & Hashim, 2018). Di sisi lain, definisi menabung dalam ilmu ekonomi merupakan proses menyisihkan sebagian pendapatan untuk keperluan masa depan, atau aliran sumber daya yang terkumpul dengan cara ini selama periode waktu tertentu (Bona, 2019).

Praktik menabung sangat umum dimiliki tiap individu. *Saving behavior* timbul sebagai akibat dari keputusan akan pilihan sekarang atau masa depan (Hendra & Afrizal, 2020). Secara finansial, menabung akan membantu menjadi merasa aman di masa depan. Sejauh mana seseorang menabung dipengaruhi oleh preferensi mereka untuk masa depan dibandingkan dengan konsumsi mereka saat ini (Bona, 2019). Menurut Keynes (1937) terdapat delapan motif yang berbeda untuk memutuskan mengapa seorang individu tidak membelanjakan pendapatannya, yaitu:

1. *Precaution*, tujuannya adalah untuk membangun cadangan terhadap kemungkinan yang tidak terduga di masa depan.
2. *Foresight*, mengarah pada penyediaan hubungan masa depan yang diantisipasi antara pendapatan dan kebutuhan individu atau keluarganya yang berbeda dari

yang ada saat ini, misalnya dalam kaitannya dengan usia lanjut, pendidikan keluarga, atau pemeliharaan tanggungan.

3. *Calculation*, terkadang untuk menikmati minat dan apresiasi, seseorang lebih menyukai konsumsi dalam jumlah besar di kemudian hari daripada konsumsi langsung dalam jumlah kecil
4. *Improvement*, mengarah pada tujuan untuk menikmati pengeluaran yang meningkat secara bertahap. Kondisi seperti ini memuaskan naluri umum untuk menantikan taraf hidup yang meningkat pula secara bertahap daripada sebaliknya meskipun kapasitas untuk menikmatinya ada kemungkinan menurun.
5. *Independence*, seseorang merasa nyaman dalam kemandirian dan kekuatan pada saat melakukan sesuatu meskipun tanpa ide yang jelas atau niat pasti untuk melakukan tindakan tertentu.
6. *Enterprise*, mengacu pada tindakan untuk mengamankan pendapatannya guna melaksanakan proyek-proyek bisnis.
7. *Pride*, mengarah pada usaha untuk mewariskan hartanya.
8. *Avarice*, mengacu pada tindakan pengeluaran terhadap hambatan yang tidak masuk akal namun mendesak (Keynes, 1937).

Allah SWT menjamin bahwa dengan menabung, seseorang keluar dari kemiskinan. Islam mengajarkan menabung sebagai bentuk cara untuk selalu siaga di kala membutuhkan dan wujud dari persiapan untuk masa depan (Wahyuti et al., 2023). Dalam Hadits Riwayat Bukhari Nomor 2552, Rasulullah SAW menganjurkan kepada salah satu sahabat untuk menyimpan sebagian hartanya.

حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ بُكَيْرٍ حَدَّثَنَا اللَّيْثُ عَنْ عُقَيْلٍ عَنِ ابْنِ شِهَابٍ قَالَ أَخْبَرَنِي عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَعْبٍ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ كَعْبٍ قَالَ سَمِعْتُ كَعْبَ بْنَ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّ مِنْ تَوْبَتِي أَنْ أَنْخَلَعُ مِنْ مَالِي صَدَقَةً إِلَى اللَّهِ وَإِلَى رَسُولِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ أُمْسِكْ عَلَيْكَ بَعْضَ مَالِكَ فَهُوَ خَيْرٌ لَكَ قُلْتُ فَإِنِّي أُمْسِكُ سَهْمِي الَّذِي بِخَيْبَرَ

“Telah bercerita kepada kami, Yahya bin Bukair, telah bercerita kepada kami, Al Laits dari ‘Uqail dari Ibnu Syihab berkata telah bercerita kepadaku ‘Abdur Rahman bin ‘Abdullah bin Ka’ab bahwa ‘Abdullah bin Ka’ab berkata; Aku mendengar Ka’ab bin Malik radiallahu ‘anhu; Aku berkata: “Wahai Rasulullah, sesungguhnya untuk melaksanakan taubatku aku berkehendak mengeluarkan seluruh hartaku sebagai shadaqah di jalan Allah dan Rasul-Nya shalallahu ‘alaihi wasallam”. Maka Beliau shalallahu ‘alaihi wasallam berkata: “Simpanlah sebagian hartamu karena itu lebih baik bagimu”. Aku berkata lagi: “Sesungguhnya aku menyimpan hartaku yaitu bagianku yang ada di tanah Khaibar,” (HR. Bukhari).

Dalam penggalan hadits di atas yang berbunyi “simpanlah sebagian hartamu karena itu lebih baik bagimu” mengandung makna bahwa Rasulullah SAW juga mendorong umat-Nya untuk senantiasa menyimpan harta yang dimiliki dengan tidak berlebih-lebihan setelah menggunakan hartanya untuk bersedekah. Islam menganjurkan kegiatan menabung sebagai bentuk persiapan diri secara finansial dan psikologis untuk menghadapi kejadian yang tidak diinginkan di masa depan (Nengsih et al., 2021).

2.2.3 Parental Socialization

Perilaku dan pemahaman anak-anak mengenai menabung, baik perilaku dalam kegiatan ekonomi lainnya dibangun di dalam kelompok sosial yang dipenuhi oleh individu-individu tertentu yang didukung oleh faktor dan fasilitas lainnya. Perilaku menabung pada anak-anak merupakan bentuk pengelolaan uang

yang efektif dilakukan sejak usia dini (Ningsih et al., 2018). Dorongan anak-anak untuk menabung salah satunya terdapat peran penting dari orang tua. Persyaratan dan permintaan orang tua menjadi sebab dari perilaku menabung pada anak muda yang memiliki pengaruh paling besar (Lep et al., 2022). *Parental socialization* mempengaruhi pembentukan karakter dan kebiasaan anak sehingga berpengaruh juga terhadap pengelolaan uang. Dibandingkan dengan pengetahuan keuangan dari sekolah menengah atas dan pengalaman kerja, *parental socialization* berperan signifikan lebih besar terhadap perilaku menabung (Shim et al., 2010).

Terdapat dua tipe orang tua. Tipe yang pertama yaitu orang tua yang tidak melibatkan anak-anak dalam diskusi masalah keuangan dan selalu melindungi mereka dari berbagai kesulitan dan tanggungjawab keuangan. Tipe yang kedua, orang tua yang berusaha untuk memberikan pendidikan kepada anak-anak mereka tentang berbagai masalah keuangan. Menurut mereka penting bagi anak-anak untuk mengetahui dan mengatur anggaran mereka sebagai wujud meningkatkan tabungan yang dimiliki (Ribeiro et al., 2018). Pentingnya pendidikan keuangan dari orang tua dalam hal ini dapat meningkatkan perilaku menabung yang terdiri dari beberapa dimensi yaitu perilaku keuangan orang tua, pembelajaran secara langsung dari orang tua, dan mengadopsi perilaku orang tua terkait dengan masalah keuangan (Suwatno et al., 2021).

Merujuk pada teori sosialisasi keuangan keluarga, interaksi dan hubungan keluarga berpengaruh pada teknik sosialisasi keuangan yang orang tua gunakan untuk mengajarkan tentang keuangan kepada anak-anak mereka (Gudmunson & Danes, 2011). Pada konteks praktik menabung, perilaku individu dipengaruhi oleh

perilaku dan persepsi keluarga (Firdaus & Asandimitra, 2024). Orang tua yang gemar menabung dapat menjadi contoh bagi anak untuk gemar menabung. Orang tua yang mengajak anak untuk gemar menabung juga dapat meningkatkan perilaku menabung pada anak. Maka dapat diartikan bahwa anak meniru perilaku orang tua (Ningsih et al., 2018).

Namun, terdapat beberapa orang tua yang belum memberikan informasi mengenai edukasi keuangan sederhana kepada anak-anaknya. Hal tersebut dikarenakan oleh dua hal. Pertama, orang tua merasa khawatir jika anak mereka belajar mengenai uang sejak dini maka akan menjadi materialistis di kemudian hari dan yang kedua, orang tua takut apabila anak gemar menabung maka mereka akan sulit untuk berbagi dengan orang lain (Julaihah et al., 2023). Oleh karena itu, hubungan yang dinamis antar anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan seorang anak dalam mengelola uang (Ribeiro et al., 2018).

Orang tua merupakan pendidik pertama bagi seorang anak. Apabila orang tua telah memiliki akhlak yang baik dan taat kepada Allah SWT maka dalam diri seorang anak akan tumbuh nilai-nilai ketaatan seperti yang dicontohkan orang tuanya (Rahman et al., 2024). Orang tua bertanggungjawab dalam memberikan pendidikan kepada anak sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. at-Tahrim ayat 6.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ
عَلَيْهَا مَلَكَةٌ غَلَاظٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman, jagalah dirimu dan keluargamu dari api neraka yang bahan bakarnya adalah manusia dan batu. Penjaganya adalah malaikat-malaikat yang kasar dan keras. Mereka tidak durhaka

kepada Allah terhadap apa yang Dia perintahkan kepadanya dan selalu mengerjakan apa yang diperintahkan” (Q.S. at-Tahrim: 6).

Ayat ini dijelaskan secara ringkas oleh Imam Jalaluddin Al-Mahalli, pengarang kitab *Tafsirul Jalalain*, beliau menjelaskan ayat ini berisi perintah Allah kepada orang-orang beriman untuk melindungi diri mereka dan keluarga mereka dari api neraka dengan tetap taat kepada Allah. Melalui taat kepada Allah, umat manusia dapat selamat dari api neraka yang bahan bakarnya bersumber dari orang-orang kafir dan batu-batu yang membara. Ayat ini juga berisi peringatan kepada orang-orang yang beriman agar senantiasa beriman tidak hanya di mulut saja tetapi juga dengan hatinya (Imam Jalaluddin Al-Mahalli, *Tafsirul Jalalain*, cet 1, hal 752).

Orang tua menjadi guru pertama dalam membentuk karakter seorang anak. Tentunya, orang tua harus memiliki pengetahuan serta kepribadian yang unggul sehingga dapat mendidik anak mereka untuk berperilaku baik dan sesuai dengan ajaran norma-norma yang berlaku (Mahmudin & Muhid, 2020). Orang tua yang memberikan sosialisasi serta pendidikan akan membentuk karakter positif pada anak diantaranya yaitu perilaku menabung sehingga memberikan rasa tanggung jawab pada keuangannya (Pujianti et al., 2019).

2.2.4 Peer Influence

Peers (teman sebaya) memiliki arti sekelompok orang yang memiliki kesamaan sosial atau identitas, misalnya kesamaan tingkat usia. Hubungan ini melibatkan rasa akrab yang besar di dalam kelompoknya (Amilia et al., 2018). *Peer influence* memberikan pengaruh yang paling penting dalam membentuk sikap baik dan buruk pada perilaku manusia (Mpaata et al., 2020). Pengaruh

kekuatan teman sebaya juga merupakan faktor utama dalam mengambil keputusan. Salah satunya yaitu perilaku keuangan individu yang dapat dimotivasi oleh tekanan teman sebaya selain dari faktor pola asuh orang tua (Kadir et al., 2021).

Dari sudut pandang psikologis, membandingkan diri mereka sendiri dengan orang lain menjadi kunci untuk mendorong perencanaan keuangan. Ketika akan membuat keputusan keuangan, seorang individu dapat memperoleh manfaat melalui saran yang mereka dapatkan dari para ahli yang kemudian mebandingkan diri mereka dengan rekan-rekan mereka baik teman sebaya maupun kolega. Strategi tersebut efektif untuk mendukung orang dalam mencapai tujuan tabungan mereka (Raue et al., 2020). *Peers* mencerminkan dan menyerupai satu sama lain dengan mencontoh dan meniru perilaku dalam berbagai konteks, termasuk perilaku menabung dan motivasi. Selain itu, kelompok *peers* dan orang tua berinteraksi dengan cara yang sama, termasuk kesiapan untuk memahami masalah ekonomi yang kompleks dan konsekuensi-konsekuensinya (Suratno et al., 2021).

Teman sebaya membawa pengaruh yang sangat besar dalam diri individu. Maka dari itu jangan sampai salah dalam memilih teman. Islam juga telah menganjurkan untuk mencari teman yang dapat memberikan manfaat kebaikan pada diri individu. Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadits yang berbunyi,

عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَثَلُ
الْجَلِيسِ الصَّالِحِ وَالسَّوِّءِ كَحَامِلِ الْمِسْكِ وَنَافِخِ الْكَبِيرِ فَحَامِلُ الْمِسْكِ إِمَّا أَنْ
يُحْذِيكَ وَإِمَّا أَنْ تَتَّبَاعَ مِنْهُ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ مِنْهُ رِيحًا طَيِّبَةً وَنَافِخُ الْكَبِيرِ إِمَّا أَنْ
يُحْرِقَ ثِيَابَكَ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ رِيحًا خَبِيثَةً

“Dari Abu Musa, dari Nabi Muhammad, beliau bersabda: Perumpamaan teman yang baik dengan teman yang buruk bagaikan penjual minyak wangi dengan pandai besi, ada kalanya penjual minyak wangi itu akan menghadiahkan kepadamu atau kamu membeli darinya atau kamu mendapatkan aroma wanginya. Sedangkan pandai besi ada kalanya (percikan apinya) akan membakar bajumu atau kamu akan mendapatkan aroma tidak sedap darinya,” (HR. Al-Bukhari: 5108, Muslim: 2628), Ahmad: 19163).

Teman memberikan pengaruh yang luar biasa pada pembentukan kebiasaan seorang individu. Berdasarkan hadits tersebut, Islam telah memperingatkan untuk senantiasa memilih-milih teman. Apabila seorang individu telah memiliki pemahaman mengenai ajaran serta nilai-nilai agama Islam dengan benar maka tidak akan terjerumus ke hal-hal negatif (Rusuli, 2022). Kehidupan sosial tiap individu tidak lepas dari pengaruh teman sebaya. Apabila lingkungan pertemanan membawa pengaruh yang positif seperti perilaku hemat, kebiasaan menabung, dan hal positif lainnya maka akan membentuk kepribadian yang baik pula. Namun sebaliknya ketika pengaruh teman sebaya membawa ke arah perilaku konsumtif dan boros hendaknya untuk dihindari (Muttaqin et al., 2020).

2.2.5 *Financial Knowledge*

Literasi dalam pengelolaan keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi setiap individu. Memiliki pengetahuan ini bagi seorang individu akan membantu memahami masalah keuangan dengan lebih baik dan dapat menyusun rencana keuangan dengan cermat dan tepat (Brounen et al., 2016). *Financial literacy* erat kaitannya dengan *financial knowledge* di mana jika seorang individu memiliki *financial literacy* yang baik, maka ia akan mampu menerapkan ilmu yang dimilikinya dalam proses pengambilan keputusan keuangannya (Jennifer & Widoatmodjo, 2023). *Financial knowledge* adalah kecerdasan milik seseorang dan

kemampuan mengelola keuangan miliknya (Laily, 2013). Ketika orang menjadi melek huruf, mereka menjadi lebih cangguh secara finansial, dan diharapkan hal ini juga dapat menjadi lebih cakap (Rahadi et al., 2023).

Kini, *financial literacy* menjadi sebuah keterampilan yang wajib dimiliki oleh setiap individu (Rohmaturrohmania & Prajawati, 2023). *Financial literacy* merupakan kombinasi dari *financial knowledge*, *awareness*, keterampilan perilaku, dan kebiasaan yang perlu dilakukan pada saat mengambil keputusan keuangan untuk mencapai kondisi keuangan yang memuaskan (Perangin-angin et al., 2022). Pada tingkat individu, orang dengan literasi keuangan yang baik cenderung memiliki aset tambahan seperti rekening deposito, keputusan pembelian yang tepat, investasi yang benar, pengelolaan tanah, penggunaan jaminan, utang serta peningkatan kesejahteraan finansial (Jumena et al., 2022). Terdapat dugaan bahwa literasi keuangan dapat meningkatkan tingkat keputusan keuangan (Harahap et al., 2022). Meski begitu, literasi keuangan juga menyebabkan individu dan rumah tangga membelanjakan uang mereka secara cerdas dan mendorong untuk menabung (Bayar et al., 2017).

Masalah keuangan yang timbul dapat dihindari dengan literasi keuangan. Seperti halnya pada kondisi *trade off* atau keadaan ketika harus mengorbankan sesuatu untuk memilih kepentingan yang lain, apabila *financial literacy* yang dimiliki baik, maka akan dapat mengetahui solusinya melalui pengelolaan keuangan yang tepat (Rikayanti & Listiadi, 2020). Jika seseorang mempunyai tingkat literasi yang tinggi maka berpengaruh terhadap perilaku konsumsi yang lebih rendah. Sebaliknya, apabila memiliki tingkat literasi yang rendah maka

mereka mempunyai perilaku konsumsi yang cenderung lebih tinggi (Astuti, 2016). Individu dengan *financial knowledge* yang baik akan mampu membuat keputusan keuangan yang baik dan lebih mampu mempersiapkan diri melalui rencana tabungan dan asuransi (Ismail et al., 2020).

Setiap orang, baik laki-laki atau perempuan, usia muda hingga tua memiliki kesempatan untuk menuntut ilmu. Agama Islam menganggap menuntut ilmu merupakan bagian dari ibadah dan penting bagi setiap individu untuk mempelajari ilmu pengetahuan. Dalam Q.S. al-‘Alaq ayat 1 sampai 5, Allah SWT berfirman.

أَقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ ۝ ۱ خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ ۝ ۲ اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ ۝ ۳
الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ ۝ ۴ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ۝ ۵

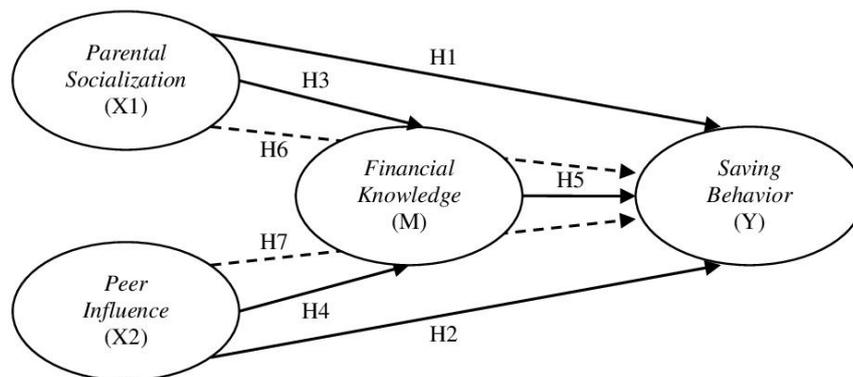
“Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang menciptakan (1), Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah (2), Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Mahamulia (3), Yang mengajar (manusia) dengan pena (4), Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (5)” (Q.S. al-‘Alaq: 1-5).

Penggalan surah ini memerintahkan untuk membaca yang diulang sebanyak dua kali pada ayat 1 dan 3 ditandai dengan kata *iqra*’. Quraish Shihab menjelaskan maksud pada ayat pertama yaitu perintah menuntut ilmu mengenai hal-hal yang belum diketahui. Sedangkan pada ayat ketiga dimaksudkan perintah untuk mengajarkan ilmu kepada orang lain. Perintah membaca pada kata *iqra* kedua juga dimaksudkan kepada Nabi Muhammad SAW untuk senantiasa memperbanyak membaca, menelaah, dan mengamati alam raya sebagai bekal ketika terjun kepada umatnya. (M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*).

Umat Islam telah mendapat perintah untuk membaca berdasarkan Q.S. al-‘Alaq ayat 1-5 agar manusia mengetahui informasi apa yang belum diketahui sebelumnya. Literasi, khususnya literasi keuangan akan membantu manusia bukan hanya mengetahui tetapi juga memahami apa saja aktivitas serta produk dan jasa dalam keuangan yang mampu mengubah pola perilaku pada masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan mereka (Subardi & Yuliafitri, 2019).

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual sebagai acuan dalam menguraikan hubungan antara variabel independen (X) yaitu *Parental Socialization* dan *Peer Influence*, variabel dependen (Y) yakni *Saving Behavior* serta variabel *intervening* (M) yaitu *Financial Knowledge* yang dipilih oleh peneliti berdasarkan perbedaan dengan penelitian terdahulu sehingga dapat disusun kerangka konseptual pada penelitian ini yaitu.



Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

Gambar 2.2
Kerangka Konseptual

Keterangan:

- > : Berpengaruh secara langsung
- - - - -> : Berpengaruh melalui mediator *Financial Knowledge*

H1: Alda dkk. (2023), Angela dan Pamungkas (2022), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Zhu (2020), Afsar dkk. (2018), Kamarudin dan Hashim (2018), Karunaanithy dkk. (2017).

H2: Alda dkk. (2023), Faisal dkk. (2023), Angela dan Pamungkas (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Kamarudin dan Hashim (2018), Karunaanithy dkk. (2017).

H3: Alshebami dan Aldhyani (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Kurniawan dkk. (2022), Sruthiya (2021), Darmawan dan Pratiwi (2020), Sabri dan Aw (2019), Ariffin dkk. (2017).

H4: Alshebami dan Aldhyani (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Kurniawan dkk. (2022), Darmawan dan Pratiwi (2020), Ariffin dkk. (2017).

H5: Alda dkk. (2023), Faisal dkk. (2023), Alshebami dan Aldhyani (2022), Angela dan Pamungkas (2022), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Perangin-angin dkk. (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Sekarwati dan Susanti (2020), Zhu (2020), Afsar dkk. (2018), Kamarudin dan Hashim (2018), Karunaanithy dkk. (2017).

H6: Alshebami dan Aldhyani (2022).

H7: Alshebami dan Aldhyani (2022).

2.4 Hipotesis

Jawaban sementara yang dirumuskan oleh peneliti berdasarkan kajian teori sebelumnya yang mana kebenarannya masih perlu diuji dan dibuktikan disebut dengan hipotesis (Amruddin et al., 2022). Penelitian ini merumuskan tujuh hipotesis berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu sebagai berikut.

2.4.1 Pengaruh *Parental Socialization* dan *Saving Behavior*

Orang tua harus memberikan contoh terbaik mengenai perilaku keuangan anak-anak mereka sejak usia dini. *Parental socialization* terkait menabung menunjukkan bahwa agen sosialisasi seperti orang tua mampu memfasilitasi perilaku keuangan yang sehat pada remaja dengan mencontohkan perilaku tersebut sejak masih dalam kanak-kanak (Rafiuddin et al., 2022). Individu yang memperoleh pendidikan keuangan dari orang tua mereka akan memiliki tingkat perilaku menabung yang tinggi (Suwatno et al., 2021).

Hubungan yang dimiliki *parental socialization* terhadap *saving behavior* positif dan signifikan menurut Alda dkk. (2023), Angela dan Pamungkas (2022), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Afsar dkk. (2018), Kamarudin dan Hashim (2018), dan Karunaanithy dkk. (2017). Namun, hasil penelitian Zhu (2020) menyatakan bahwa tidak menunjukkan adanya pengaruh *parental socialization* terhadap *saving behavior*. Berdasarkan gap penelitian terdahulu yang telah dijelaskan, maka dapat ditarik hipotesis sebagai berikut.

H1: *Parental Socialization* berpengaruh terhadap *Saving Behavior*.

2.4.2 Pengaruh *Peer Influence* dan *Saving Behavior*

Definisi dari *peer influence* ialah pengaruh dari suatu tindakan atau perilaku seorang individu yang asalnya dari teman sebaya (*peers*) di sekitar kehidupan mereka. Kebiasaan menabung selain dipengaruhi oleh *parental socialization* dari faktor eksternal juga dipengaruhi oleh *peer influence* (Rafiuddin et al., 2022). Berbagai penelitian telah menunjukkan bahwa *peer* mempunyai tingkat pengaruh yang tinggi terhadap *saving behavior* pada remaja. Seperti pada penelitian Faisal dkk. (2023) menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang di dalamnya searah dengan melihat koefisien regresi yang bernilai positif. Artinya, semakin tinggi pengaruh positif yang diberikan oleh *peer*, maka *saving behavior* akan semakin baik, begitu pula sebaliknya (Faisal et al., 2023).

Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Kamarudin dan Hashim (2018), dan Karunaanithy dkk. (2017) dalam penelitiannya menunjukkan pengaruh positif antara *peer influence* terhadap *saving behavior*. Akan tetapi, temuan Alda dkk. (2023) menunjukkan *peers* berpengaruh negatif terhadap *saving behavior*. *Peer influence* tidak memiliki pengaruh terhadap *saving behavior* menurut Angela dan Pamungkas (2022) dan Cuandra dan Desianti (2022). Berdasarkan gap penelitian terdahulu, maka dapat ditarik hipotesis sebagai berikut.

H2: *Peer Influence* berpengaruh terhadap *Saving Behavior*.

2.4.3 Pengaruh *Parental Socialization* dan *Financial Knowledge*

Orang tua berperan penting dalam perkembangan *financial literacy* pada generasi muda (Alshebami & Aldhyani, 2022). Pembinaan mengenai pengetahuan keuangan pada mahasiswa mendapat pengaruh salah satunya dari lingkungan keluarga (Hartono & Isbanah, 2022). Maka dari itu, kedua variabel ini memiliki hubungan yang tidak terpisahkan dan memberikan pengaruh yang positif. Penelitian Alshebami dan Aldhyani (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Kurniawan dkk. (2022), Darmawan dan Pratiwi (2020), serta Ariffin dkk. (2017) mendapatkan hasil bahwa *parental socialization* berpengaruh signifikan terhadap *financial literacy*. Namun, hasil penelitian tersebut tidak sejalan dengan Sruthiya (2021) bahwa *parental socialization* tidak memiliki pengaruh terhadap *financial literacy* dan Sabri dan Aw (2019) yang menunjukkan bahwa memiliki *parental socialization* pengaruh negatif terhadap *financial literacy*. Berdasarkan gap penelitian terdahulu dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H3: *Parental Socialization* berpengaruh terhadap *Financial Knowledge*.

2.4.4 Pengaruh *Peer Influence* dan *Financial Knowledge*

Secara umum, pengaruh teman sebaya (*peer influence*) berdampak signifikan terhadap literasi keuangan individu dan kemampuan finansial siswa, pada khususnya. Tekanan yang diberikan oleh teman sebaya memainkan peran penting dalam proses pembelajaran individu, terutama dalam hal pembelajaran motivasi keuangan dan nilai moneter terkait dengan isu-isu keuangan (Alshebami & Aldhyani, 2022). Seiring dengan hal tersebut, Hartono dan Isbanah (2022), Ariffin dkk. (2017), dan Alshebami dan Aldhyani (2022) menunjukkan bahwa *peer influence* mempengaruhi *financial literacy* secara positif. Namun, penelitian

Kurniawan dkk. (2022) dan Darmawan dan Pratiwi (2020) memperoleh hasil yang berlawanan bahwa *peer influence* berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap *financial literacy*. Berdasarkan gap penelitian terdahulu, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H4: *Peer Influence* berpengaruh terhadap *Financial Knowledge*.

2.4.5 Pengaruh *Financial Knowledge* dan *Saving Behavior*

Orang yang memiliki literasi keuangan yang kuat akan lebih siap untuk mengelola uang mereka baik sekarang maupun di masa depan, menggunakan sumber daya mereka dengan bijak, dan melakukan pembelian yang bijak (Budiman & Yanty, 2022). Penelitian yang dilakukan oleh Kamarudin dan Hashim (2018) menemukan *financial literacy* memiliki hubungan yang paling kuat dengan *saving behavior*. Beberapa penelitian milik terdahulu yaitu Alda dkk. (2023), Faisal dkk. (2023), Ashebami dan Aldhyani (2022), Angela dan Pamungkas (2022), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2018), Kamarudin dan Hashim (2018), serta Karunaanithy dkk. (2017) menemukan bahwa *financial literacy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *saving behavior*. Namun, variabel *financial literacy* tidak signifikan berpengaruh terhadap *saving behavior* (Perangin-angin et al., 2022) dan (Sekarwati & Susanti, 2020). Berdasarkan gap penelitian terdahulu tersebut dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H5: *Financial Knowledge* berpengaruh terhadap *Saving Behavior*.

2.4.6 Pengaruh *Parental Socialization* dan *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*

Orang tua, khususnya, dilaporkan menjadi pihak utama dan paling terpercaya dalam memberikan sumber informasi keuangan dan klarifikasi untuk anak-anak mereka. *Parental socialization* dilakukan dengan harapan dapat mempengaruhi tingkat kecerdasan anak pada *financial literacy*, termasuk sikap, nilai, dan perilaku mereka mengenai uang, dari lahir hingga remaja (Alshebami & Aldhyani, 2022). Anak yang mendapat sosialisasi dari orang tua umumnya bertindak rasional dalam membuat keputusan mengenai finansial.

Penelitian terdahulu membuktikan bahwa pengaruh *parental socialization* terhadap *saving behavior* adalah signifikan (Cuandra & Desianti, 2022), (Alda et al., 2023), (Salim & Pamungkas, 2022), dan (Afsar et al., 2018). Namun, penelitian Zhu (2020) memperoleh bahwa *parental socialization* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*.

Sedangkan penelitian Alshebami dan Aldhyani (2022), Hartono dan Isbanah (2022), serta Kurniawan dkk. (2022) memperoleh hasil bahwa *parental socialization* berpengaruh terhadap *financial literacy*. Namun, *parental socialization* tidak berpengaruh terhadap *financial literacy* (Sruthiya, 2021). Menurut Sabri dan Aw (2019) *parental socialization* berpengaruh negatif terhadap *financial literacy*. Adanya hasil yang tidak selaras dengan penelitian-penelitian sebelumnya sehingga peneliti menguji hubungan *parental socialization* dan *saving behavior* menggunakan mediasi yaitu variabel *financial knowledge*. Alshebami dan Aldhyani (2022) mendukung fenomena tersebut dalam

penelitiannya bahwa *financial literacy* mampu memediasi hubungan kedua variabel tersebut. Menurut gap penelitian terdahulu di atas dapat diambil hipotesis sebagai berikut.

H6: *Financial Knowledge* memediasi hubungan antara *Parental Socialization* dan *Saving Behavior*.

2.4.7 Pengaruh *Peer Influence* dan *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*

Peer influence mengindikasikan pentingnya peran teman sebaya dalam merencanakan tabungan untuk masa pensiun. Suatu kelompok akan lebih mudah memutuskan untuk menabung apabila berada dalam lingkungan sosial dengan individu lain yang lebih dewasa. *Peer influence* memegang peranan sebagai agen sosialisasi selain orang tua (Salim & Pamungkas, 2022). Di sisi lain, terdapat pengaruh yang terbukti signifikan dalam interaksi dengan teman sebaya yang merupakan agen sosialisasi sekunder pada seumur hidup individu (Karunaanithy et al., 2017).

Penelitian Faisal dkk. (2023), Hartono dan Isbanah (2022), dan Kadir dkk. (2018) memperoleh bahwa *peers* berpengaruh positif signifikan terhadap *saving behavior*. Namun, penelitian Alda dkk. (2023) menghasilkan bahwa *peers* berpengaruh negatif terhadap *saving behavior*. Sedangkan menurut Angela dan Pamungkas (2022) dan Cuandra dan Desianti (2022), *peer influence* tidak memiliki pengaruh terhadap *saving behavior*.

Peer influence diketahui juga positif berpengaruh terhadap *financial literacy* (Hartono & Isbanah, 2022), (Ariffin et al., 2017), dan (Alshebami &

Aldhyani, 2022). Namun, *peer influence* memiliki pengaruh negatif tidak signifikan terhadap *financial literacy* (Kurniawan et al., 2022) dan (Darmawan & Pratiwi, 2020). Peneliti menduga terdapat mediasi *financial knowledge* terhadap pengaruh *peer influence* dan *saving behavior* yang berdasarkan penelitian terdahulu oleh Alshebami dan Aldhyani (2022) bahwa *financial literacy* mampu memediasi hubungan antara kedua variabel. Oleh karena itu, hipotesis yang dapat dirumuskan bersumber pada gap penelitian terdahulu adalah.

H7: *Financial Knowledge* memediasi hubungan antara *Peer Influence* dan *Saving Behavior*.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Data numerik yang disajikan pada penelitian ini merupakan data yang menekankan pada pengukuran objektif dan analisis statistik melalui jajak pendapat, kuisisioner, serta survei dengan berfokus pada pengumpulan data yang kemudian disebut dengan metode kuantitatif (Babbie, 2013). Data diperoleh dari pihak pertama yaitu responden melalui kuisisioner dengan beberapa pertanyaan mengenai variabel yang diujikan. Teknik analisis data dengan analisis statistik deskriptif yang memvisualisasikan data yang telah terkumpul untuk mengetahui nilai dari variabel independen dan variabel dependennya (Sugiyono, 2014).

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang terpilih yaitu UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan sasaran objek penelitian ini yaitu mahasiswa S-1 karena dirasa sesuai dengan tujuan peneliti untuk mengetahui pengaruh *parental socialization* dan *peer influence* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening*.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi merupakan subyek penelitian secara keseluruhan, dapat berupa orang atau wilayah (Abubakar, 2021). Populasi juga dapat dikatakan sebagai massa dalam pengamatan yang menjadi induk tempat sampel untuk dibentuk (Pandey & Pandey, 2015). Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

ialah populasi yang terpilih dengan jumlah sebanyak 17.973 mahasiswa (PDDikti, 2023).

Sampel adalah sumber data utama dalam penelitian dan bagian dari populasi (Amin et al., 2023). Pada penelitian ini, jumlah sampel belum diketahui secara pasti dikarenakan ada beberapa kriteria sampel yang harus terpenuhi sehingga penentuan jumlah sampel ditentukan melalui perhitungan rasio sampel terhadap item (pertanyaan) dengan tidak boleh kurang dari 5:1 (Gorsuch, 1983). Pada penelitian ini, ukuran sampel ditentukan melalui cara yaitu mengalikan lima dengan jumlah pertanyaan (Malholtra, 2020). Jadi, dapat diperoleh jumlah sampel yaitu,

$$5 \times 22 \text{ item pertanyaan} = 110 \text{ responden}$$

maka jumlah responden yang dibutuhkan pada penelitian ini minimal sebesar 110 responden.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Jumlah sampel telah diketahui minimal dibutuhkan sebanyak 110 responden. Langkah selanjutnya yaitu menentukan sampel penelitian atau yang disebut dengan teknik *sampling*. Peneliti menggunakan teknik *nonprobability sampling* dengan jenis *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* yaitu menentukan berdasarkan kriteria atau ciri spesial yang sesuai dengan tujuan penelitian (Lenaini, 2021). Berikut adalah kriteria sampel yang disesuaikan pada tujuan penelitian ini.

1. Terdaftar sebagai mahasiswa aktif S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

2. Mahasiswa yang sedang bekerja atau memiliki usaha.

3.5 Data dan Jenis Data

Penelitian ini mengambil data berupa data primer dan data sekunder. Data primer bersumber dari internal yang diperoleh secara langsung. Sedangkan data sekunder mengambil sumber eksternal yang didapatkan dari referensi luar, seperti laporan keuangan, artikel, dan lain-lain (Siregar et al., 2022). Data primer pada penelitian ini diperoleh dari responden yang berpartisipasi dalam mengisi kuisisioner sedangkan data sekundernya meliputi informasi yang diperoleh dari buku, artikel, jurnal, skripsi, dan situs resmi.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yaitu dengan kuisisioner yang dibuat melalui media *Google Form* dan disebarluaskan kepada populasi yang telah ditentukan untuk memperoleh sampel yang sesuai dengan kriteria peneliti.

3.7 Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini terdiri dari tiga variabel, yaitu variabel independen, variabel dependen, dan variabel *intervening* (mediasi). Definisi operasional variabel berfungsi untuk menjelaskan makna, memberikan indikator, dan mendeskripsikan berdasarkan karakter dari tiap variabel yang diteliti terhadap fenomena tertentu (Nurdin & Hartati, 2019). Ketiga variabel yang terdiri dari *parental socialization*, *peer influence*, *saving behavior*, dan *financial knowledge* dijelaskan masing-masing pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Item	Sumber
1	<i>Parental Socialization</i>	Pengenalan uang kepada anak-anak.	Orang tua memberikan contoh dalam menggunakan uang dengan bijak.	Alda dkk. (2023).
			Orang tua menginginkan anaknya untuk menabung sejak kecil.	
		Pengelolaan keuangan.	Orang tua memberikan apresiasi untuk menabung.	Alshebami dan Aldhyani (2022).
			Orang tua berperan dalam mengontrol pengeluaran.	
2	<i>Peer Influence</i>	Teman belajar yang baik.	Membahas isu keuangan bersama teman.	Alda dkk. (2023).
			Teman berperan dalam menentukan keputusan untuk menabung.	
		Pengganti orang tua.	Menghabiskan waktu luang dengan teman.	Hartono dan Isbanah (2022).
			Terlibat dalam aktivitas pengeluaran bersama teman.	
3	<i>Saving Behavior</i>	Menabung secara periodik.	Individu menabung untuk mencapai tujuan dan dilakukan sampai akhir semester.	Suryanti dkk. (2021).
			Memiliki dana cadangan dalam keadaan darurat.	
		Perbandingan harga.	Individu melakukan perbandingan harga sebelum memutuskan pembelian.	Ariffin dkk. (2017)

No	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			Individu mempertimbangkan dengan matang sebelum melakukan pembelian.	
4	<i>Financial Knowledge</i>	Konsep dasar.	Memiliki gambaran kebutuhan yang jelas untuk mengambil keputusan keuangan.	Rahman dkk. (2021).
			Individu mampu membuat penganggaran.	
		Pengetahuan keuangan.	Memiliki pemahaman tentang tingkat inflasi yang berlaku.	Ismail dkk. (2019).
			Memiliki pemahaman yang baik tentang instrumen keuangan.	
		Pengetahuan tingkat suku bunga dan bunga pinjaman bank.	Memiliki pemahaman mengenai berapa tingkat suku bunga bank untuk tabungan.	Harahap dkk. (2022).
			Memiliki pemahaman mengenai berapa bunga pinjaman bank yang berlaku.	

Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

3.8 Skala Pengukuran

Pengukuran variabel-variabel pada penelitian ini menggunakan skala likert. Indikator dari tiap variabel menjadi tolak ukur untuk menyusun pertanyaan atau pernyataan terkait dengan variabel penelitian tersebut (Iskandar, 2009). Pertanyaan atau pernyataan tadi kemudian diterjemahkan lewat kata-kata, yaitu

sangat tidak setuju, tidak setuju, netral, setuju, dan sangat setuju sebagaimana tertera pada tabel skala likert di bawah ini.

Tabel 3.2
Skor Variabel Kuisisioner

Kode	Keterangan	Bobot Nilai
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
N	Netral	3
TS	Tidak Setuju	2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

3.9 Analisis Data

Setelah semua data dari responden telah terkumpul, tahap selanjutnya yaitu analisis olah data. Tahap ini menjadi alat untuk mengungkap, menjawab dan menjelaskan masalah, dan pernyataan penelitian untuk menghubungkan teori dengan data yang diperoleh dari hasil penelirian (Fikriah, 2022). Peneliti menggunakan metode analisis *Partial Least Square* (PLS), sebuah metode statistika yang dikenal sebagai *Structural Equation Modelling* (SEM) dan dirancang untuk menyelesaikan regresi berganda ketika terdapat masalah khusus pada data, seperti nilai yang hilang, sampel pada data kecil, atau multikolinearitas (Garthwaite, 1994). PLS menganalisis faktor mana yang termasuk kombinasi variabel independen sebagai penjelas dan variabel dependen sebagai variabel respon untuk menentukan mana yang signifikan (Iba & Wardhana, 2024).

3.9.1 Uji Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan data yang telah terkumpul sehingga menjadi sebuah informasi (Purwanto, 2012). Penyajian data dapat berupa tabel, diagram, maupun gambar. Tujuan menyajikan data

numerik ke dalam bentuk tabel, diagram, maupun gambar supaya menjadi lebih mudah untuk memahami dan menginterpretasinya.

3.9.2 Evaluasi *Outer Model* (Model Pengukuran)

Analisis ini menjelaskan hubungan yang spesifik antar variabel laten dengan indikator-indikatornya.

1. *Convergent Validity*

Nilai *convergent validity* merupakan nilai *loading* faktor variabel laten dengan indikator-indikatornya dengan nilai yang diharapkan sebesar $> 0,7$ dan minimum $0,6$ untuk *explanatory research* yang ditandai dengan warna hijau. Penilaian ini untuk mengukur sejauh mana konstruk tersebut konvergen dalam menjelaskan varians item-itemnya (Hair et al., 2019). Dalam penelitian empiris nilai *loading factor* juga dapat diterima apabila memiliki nilai lebih dari $0,5$ ($>0,5$) sehingga indikator dengan nilai *loading factor* kurang dari $0,5$ harus dihapus kecuali ada dukungan kuat untuk dimasukkan atas dasar teori pengukuran (Hair et al., 2017).

$$AVE = \frac{\sum \lambda_i^2}{\sum \lambda_i^2 + \sum_i var(\varepsilon_i)}, i = 1, 2, \dots, m$$

2. *Discriminant Validity*

Discriminant Validity merupakan nilai *cross loading* faktor untuk mengetahui apakah konstruk mempunyai diskriminan yang memadai. Secara empiris, validitas diskriminan digunakan untuk menilai sejauh mana suatu konstruk berbeda dari konstruk lain dalam model struktural (Hair et al., 2019). Caranya yaitu dengan membandingkan nilai *loading* pada konstruk yang dituju dengan konstruk yang lain dan nilai *loading* pada konstruk yang dituju harus lebih besar.

3. *Composite Reliability*

Uji reliabilitas dapat dilihat melalui *composite reliability* dan dapat diperkuat dengan *Cronbach Alpha*. Pada penelitian eksploratif, reliabilitas minimal 0,60. Namun, untuk penelitian yang bergantung pada pengukuran yang sudah ditetapkan harus 0,70 atau lebih tinggi (Hair et al., 2019). Data yang memiliki nilai *composite reliability* >0,7 artinya mempunyai reliabilitas yang tinggi atau dapat dikatakan baik dan tidak ditemukan permasalahan *undimensionality* pada model tersebut.

$$\rho_c = \frac{(\sum \lambda_i)^2}{(\sum \lambda_i)^2 + \sum_i var(\varepsilon_i)} \quad i = 1, 2, \dots, m$$

3.9.3 Evaluasi *Inner Model* (Model Struktural)

Pada evaluasi *inner model* (model struktural) dapat dilakukan dengan beberapa uji yaitu.

1. Nilai *R-Square* (R^2). Nilai *R-Square* dikategorikan kuat apabila bernilai > 0,67, tengah (moderat) bernilai < 0,67 x > 0,33, dan bernilai rendah < 0,33 x > 0,19 (Chin, 1998). Rumus dari *R-square* adalah.

$$R^2 = 1 - \frac{SSE}{SST}$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}$$

2. *Path Coefficient* (koefisien jalur). Signifikansinya diperoleh dari hasil *bootstrapping* yang diketahui dari *T test* atau *critical ratio* (CR). Tanda pada koefisien jalur harus sesuai dengan hipotesis yang telah dirumuskan.

3.9.4 Uji Hipotesis

Uji ini dilakukan dengan teknik *bootstrapping*. *Bootstrapping* adalah metode statistik yang didasarkan pada pembuatan distribusi sampel untuk suatu statistik dengan mengambil sampel ulang dari data yang ada (Sekaran & Bougie, 2016). Pada uji hipotesis menggunakan SmartPLS, untuk mengetahui *indirect effect* dengan variabel *intervening* tidak memerlukan uji tambahan seperti uji *sobel test* yang dilakukan jika menggunakan *software* Amos (Darwin & Umam, 2020). Uji hipotesis dilakukan dengan membandingkan nilai *T Statistics*. Nilai dari hasil uji *Bootstrapping* harus lebih besar dari *T-tabel one tail* sebesar 1,65 untuk *margin of error* 5% atau nilai *P Value* < 0,05 (Hair et al., 2017). Rumus untuk menguji nilai t dari koefisien ab sebagai berikut.

$$t = \frac{ab}{sab}$$

Apabila diketahui nilai t hitung > nilai t tabel artinya terdapat pengaruh mediasi (Ghozali, 2017).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan satu dari sekian banyak Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Negeri (PTKIN) yang berada di Indonesia. UIN Malang populer dengan program wajib ma'had (asrama) selama satu tahun yang diperuntukkan bagi mahasiswa baru di tiap tahun ajarannya. Selaras dengan visi untuk mewujudkan pendidikan tinggi integratif dalam memadukan sains dan Islam yang bereputasi internasional, mahasiswa UIN Malang diharapkan menjadi sarjana yang berkarakter *ulul albab* serta memiliki budaya saing yang tinggi dalam sains, teknologi, dan seni yang relevan. Pada praktinya, tidak sedikit mahasiswa berprestasi yang menyumbang nama baik di kancah nasional maupun internasional. Maka tidak perlu diragukan lagi bahwa UIN Malang layak memangku *ranking* tiga PTKIN terbaik se-Indonesia tahun 2025 versi Edurank (Lubis, 2025).

Sejak awal, mahasiswa UIN Malang terbiasa dengan adanya banyak kegiatan, diantaranya perkuliahan reguler, Program Khusus Pengembangan Bahasa Arab (PKPBA), *tashih* Al-Quran, serta kegiatan ma'had seperti *ta'lim* dan lain sebagainya yang secara tidak langsung mendidik agar mampu mengatur (*manage*) waktu untuk melaksanakan kegiatan yang mereka miliki. Pada akhirnya, setelah lulus dari ma'had banyak mahasiswa yang mencoba untuk kuliah sambil bekerja di mana fenomena ini sudah ada sejak lama dan bukan

menjadi hal baru. Berdasarkan hasil pengamatan, banyak di antara mereka yang mengambil pekerjaan paruh waktu (*part time*), membuka jasa les privat, mendirikan usaha mikro kecil, seperti berjualan kue, lauk, dan sebagainya. Keadaan tersebut selaras dengan arah penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana pengaruh *parental socialization*, *peer influence*, dan *financial knowledge* sebagai variabel mediasi pada *saving behavior* mahasiswa S-1 UIN Malang yang bekerja di tengah mencuatnya tren *doom spending* pada kalangan muda.

4.1.2 Gambaran Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang termuat dalam penelitian ini meliputi usia, jenis kelamin, fakultas, angkatan, dan pendapatan. Total responden yang terkumpul sebanyak 113 orang dengan karakteristik sebagaimana dijelaskan pada tiap tabel.

a. Usia

Ditinjau dari karakteristik responden yaitu usia dapat diperoleh gambaran sebagai berikut.

Tabel 4.1
Karakteristik Usia Responden

Usia	Frekuensi	Persentase
≤21 Tahun	26	23,01%
>21 Tahun	87	76,99%
Total	113	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa dari total responden sebanyak 113, responden yang berusia ≤21 tahun sebanyak 26 atau 23,01% sedangkan responden yang berusia >21 tahun diketahui sebanyak 87 atau 76,99 % dari total seluruhnya.

b. Jenis Kelamin

Adapun karakteristik menurut jenis kelamin, karakteristik responden diketahui sebagaimana pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2
Karakteristik Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	41	36,28%
Perempuan	72	63,72%
Total	113	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Dari Tabel 4.2 diperoleh bahwa jumlah responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 41 atau 36,28% sedangkan selebihnya yaitu 72 responden memiliki jenis kelamin perempuan atau sekitar 63,72%.

c. Fakultas

Berdasarkan karakteristik fakultas responden dapat diperoleh pada Tabel 4.3 sebagai berikut.

Tabel 4.3
Karakteristik Fakultas Responden

Fakultas	Frekuensi	Persentase
Ekonomi	50	44,25%
Humaniora	13	11,50%
Ilmu Tarbiyah dan Keguruan	20	17,70%
Kedokteran dan Ilmu Kesehatan	1	0,88%
Psikologi	5	4,42%
Sains dan Teknologi	10	8,85%
Syariah	14	12,39%
Total	113	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui responden yang berasal dari Fakultas Ekonomi sebanyak 50 orang (44,25 %), Fakultas Humaniora sebanyak 13 orang (11,50%), Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan sebanyak 20 orang (17,70%),

Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan sebanyak 1 orang (0,88%), Fakultas Psikologi sebanyak 5 orang (4,42%), Fakultas Sains dan Teknologi sebanyak 8,85%, dan Fakultas Syariah sebanyak 14 orang (12,39%). Berdasarkan data tersebut, responden paling banyak yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi yang hampir setengah dari total responden.

d. Angkatan

Adapun karakteristik berdasarkan tahun angkatan responden dibagi ke dalam empat angkatan yaitu.

Tabel 4.4
Karakteristik Angkatan Responden

Angkatan	Frekuensi	Persentase
2020	14	12,39%
2021	73	64,60%
2022	14	12,39%
2023	12	10,62%
Total	113	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.4 diketahui bahwa jumlah responden dari angkatan 2020 sebanyak 14 orang (12,39%), angkatan 2021 sebanyak 73 (64,60%), angkatan 2022 sebanyak 14 orang (12,39%), dan angkatan 2023 sebanyak 12 orang (10,62%).

e. Pendapatan

Berdasarkan karakteristik dari segi pendapatan responden dapat diperoleh sebagai berikut.

Tabel 4.5
Karakteristik Pendapatan Responden

Pendapatan	Frekuensi	Persentase
< Rp1.500.000	53	46,90%
Rp1.500.001 - Rp3.000.000	19	16,81%

> Rp3.000.000	41	36,28%
Total	113	100%

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Apabila dilihat dari karakteristik pendapatan responden, diketahui jumlah responden yang memiliki pendapatan kurang dari Rp1.500.000 yaitu 53 orang (46,90%), responden yang memiliki pendapatan antara Rp1.500.001 hingga Rp3.000.000 yaitu 19 orang (16,81%), dan responden yang memiliki pendapatan lebih dari Rp3.000.000 yaitu 41 orang (36,28%) dari total seluruhnya.

4.1.3 Deskripsi Variabel Penelitian

Berikut merupakan deskripsi variabel penelitian yang diperoleh berdasarkan hasil kuisisioner oleh responden.

1. Variabel *Parental Socialization* (PS)

Variabel *parental socialization* terdiri dari dua indikator, yaitu pengenalan uang kepada anak-anak (PS.1, PS.2, PS.3, dan PS.4) dan pengelolaan keuangan (PS.5, PS.6, PS.7, dan PS.8). Berdasarkan analisis deskripsi variabel *parental socialization* dapat diperoleh interpretasi yang disajikan pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6
Deskripsi Variabel Penelitian *Parental Socialization*

Item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
PS.1	3	2,65%	6	5,31%	15	13,27%	56	49,56%	33	29,20%	3,97
PS.2	3	2,65%	12	10,62%	35	30,97%	41	36,28%	21	18,58%	3,55
PS.3	0	0,00%	5	4,42%	15	13,27%	43	38,05%	50	44,25%	4,22
PS.4	1	0,88%	13	11,50%	26	23,01%	37	32,74%	36	31,86%	3,83
PS.5	3	2,65%	10	8,85%	24	21,24%	38	33,63%	38	33,63%	3,87
PS.6	6	5,31%	7	6,19%	14	12,39%	31	27,43%	55	48,67%	4,08
PS.7	6	5,31%	17	15,04%	32	28,32%	27	23,89%	31	27,43%	3,53
PS.8	7	6,19%	12	10,62%	26	23,01%	34	30,09%	34	30,09%	3,67
Variabel <i>Parental Socialization</i>											3,84

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

PS.1 sebagai item pertama yang menyatakan sangat tidak setuju sejumlah 3 orang (2,65%), tidak setuju sejumlah 6 orang (5,31%), netral sejumlah 15 orang (13,27%), setuju sejumlah 56 orang (49,56%), dan yang menyatakan sangat setuju sejumlah 33 orang (29,20%). Nilai rata-rata pada PS.1 menunjukkan nilai sebesar 3,97 yang artinya mayoritas responden setuju dan memiliki persepsi yang tinggi terkait pengelolaan keuangan berdasarkan contoh dari pemberian orang tua mereka.

Pada item kedua yaitu PS.2 terdapat 3 orang (2,65%) yang menyuarakan sangat tidak setuju, 12 orang (10,62%) tidak setuju, 35 orang (30,97%) netral, 41 orang (36,28%) setuju, dan 21 orang (18,58%) menyatakan sangat setuju. Perolehan rata-rata PS.2 sebesar 3,55 yang berarti responden mayoritas setuju dan persepsi soal mendiskusikan kepada orang tua mengenai bagaimana membedakan kebutuhan dan keinginan dinilai tinggi.

Pada PS.3, responden yang memberi jawaban sangat tidak setuju adalah nihil atau 0 (0,00%) sedangkan responden yang memilih jawaban tidak setuju sebanyak 5 orang (4,42%), netral sebanyak 15 orang (13,27%), setuju sebanyak 43 orang (38,05%), dan sangat setuju sebanyak 50 orang (44,25%). Secara keseluruhan nilai rata-rata PS.3 sebesar 4,22 yang artinya mayoritas responden sangat setuju dan persepsi mengenai ajaran menabung sejak usia dini oleh orang tua mereka sangat tinggi. Nilai rata-rata PS.3 ini juga merupakan yang tertinggi diantara item PS yang lain.

Kemudian nilai rata-rata PS.4 pada jawaban responden yang menyatakan sangat tidak setuju sejumlah 1 orang (0,88%), tidak setuju sebanyak 13 orang

(11,50%), netral sebanyak 26 orang (23,01%), setuju sebanyak 37 orang (32,74%), dan sangat setuju sebanyak 36 orang (31,86%). Berdasarkan nilai rata-rata PS.4 sebesar 3,83 menyatakan bahwa responden setuju dan memiliki persepsi yang tinggi tentang ajaran menabung oleh orang tua agar memiliki tabungan.

Adapun pada PS.5 memperoleh jawaban sangat tidak setuju sejumlah 3 orang (2,65%), tidak setuju sejumlah 10 orang (8,85%), netral sejumlah 24 orang (21,25%), yang menyatakan setuju dan sangat setuju sama-sama sejumlah 38 orang (33,63%). Keseluruhan nilai rata-rata PS.5 sebesar 3,87 yang memperlihatkan bahwasanya kebanyakan responden memiliki persepsi yang tinggi terhadap pengalokasian dana untuk pos-pos penting berdasarkan nasihat orang tua.

Item PS.6 ditunjukkan dengan jawaban responden yang menyatakan sangat tidak setuju sejumlah 6 orang (5,31%), tidak setuju sejumlah 7 orang (6,19%), netral sejumlah 14 orang (12,39%), setuju sejumlah 31 orang (27,43%), dan sangat setuju sejumlah 55 orang (48,67%). Perolehan nilai rata-rata PS.6 sebesar 4,08 dan merupakan nilai rata-rata tertinggi kedua setelah PS. 3. Artinya, responden setuju dan mayoritas memiliki persepsi yang tinggi dalam memahami perasaan bangga orang tua ketika mereka menabung.

Adapun jawaban responden atas item PS.7 yang memilih sangat tidak setuju sejumlah 6 orang (5,31%), tidak setuju sejumlah 17 orang (15,04%), netral sejumlah 32 orang (28,32%), setuju sejumlah 27 orang (23,89%), dan sangat setuju sejumlah 31 orang (27,43%). Perolehan nilai rata-rata yaitu sebesar 3,53 yang merupakan nilai rata-rata terkecil dari nilai rata-rata seluruh item namun

mayoritas responden memiliki persepsi yang tinggi dan setuju terhadap campur tangan orang tua untuk membantu menyimpan uang mereka.

Item PS.8 memperoleh jawaban responden yang sangat tidak setuju sebanyak 7 orang (6,19%), tidak setuju sebanyak 12 orang (10,62%), netral sebanyak 26 orang (23,01%), setuju sebanyak 34 orang (30,09%), dan sangat setuju juga memperoleh nilai yang sama yaitu sebanyak 34 orang (30,09%). Perolehan nilai rata-rata diketahui sebesar 3,67 yang berarti responden sepakat dengan persepsi yang termasuk tinggi bahwa pengendalian pengeluaran keuangan oleh orang tua dapat dilakukan ketika terlalu boros.

Secara keseluruhan, nilai rata-rata dari item PS.1 hingga PS.8 diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,84. Nilai tersebut termasuk ke dalam kriteria yang tinggi. Artinya, sebagian besar responden telah memperoleh pengetahuan tentang pengelolaan keuangan, khususnya menabung dari orang tua mereka.

2. Variabel *Peer Influence* (PI)

Menurut penelitian ini, variabel *peer influence* terdiri dari dua indikator, yaitu teman belajar yang baik (PI.1 dan PI.2) dan pengganti orang tua (PI.3 dan PI.4).

Adapun analisis deskripsi pada variabel *peer influence* disajikan sebagai berikut.

Tabel 4.7
Deskripsi Variabel Penelitian *Peer Influence*

Item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
PI.1	6	5,31%	14	12,39%	40	35,40%	34	30,09%	19	16,81%	3,41
PI.2	2	1,77%	10	8,85%	44	38,94%	32	28,32%	25	22,12%	3,60
PI.3	9	7,96%	20	17,70%	46	40,71%	21	18,58%	17	15,04%	3,15
PI.4	4	3,54%	11	9,73%	47	41,59%	30	26,55%	21	18,58%	3,47
Variabel <i>Peer Influence</i>											3,41

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.7, pada item PI.1 responden memberikan jawaban sangat tidak setuju sejumlah 6 (5,31%), tidak setuju sejumlah 14 (12,39%), netral sejumlah 40 (35,40%), setuju sejumlah 34 (30,09%), dan sangat setuju sejumlah 19 (16,81%). Perolehan nilai rata-rata dari PI.1 sebesar 3,41 yang berarti mayoritas responden memiliki persepsi yang tinggi terhadap kegiatan diskusi tentang pengelolaan keuangan bersama teman.

Pada item PI.2 menunjukkan jumlah responden yang menjawab sangat tidak setuju sejumlah 2 orang (1,77%), tidak setuju sejumlah 10 orang (8,85%), netral sejumlah 44 orang (38,94%), setuju sejumlah 32 orang (28,32%), dan sangat setuju sejumlah 25 orang (22,12%). Adapun nilai rata-rata yang diperoleh PI.2 tertinggi dibandingkan tiga item lainnya yaitu sebesar 3,60. Hal tersebut menggambarkan bahwa mayoritas responden setuju tentang persepsi bahwa teman dapat mempengaruhi untuk menabung secara teratur.

Berdasarkan Tabel 4.7, item PI.3 memperoleh jawaban sangat tidak setuju dari responden sebanyak 9 orang (7,96%), tidak setuju sebanyak 20 orang (17,70%), netral sebanyak 46 orang (40,71%), setuju sebanyak 21 orang (18,58%), dan sangat setuju sebanyak 17 orang (15,04%). Nilai rata-rata yang diperoleh PI.3 sebesar 3,15 dan menjadi nilai rata-rata terkecil dibandingkan dengan nilai rata-rata PI lainnya. Nilai ini mengindikasikan bahwa responden memersepsikan dengan cukup baik tentang posisi teman sebagai pengganti orang tua dalam menghabiskan waktu luang.

Adapun mengenai jawaban responden terhadap PI.4 memperoleh jawaban sangat tidak setuju sejumlah 4 orang (3,54%), tidak setuju sejumlah 11 orang

(9,73%), netral sejumlah 47 orang (41,59%), setuju sejumlah 30 orang (26,55%), dan sangat setuju sejumlah 21 orang (18,58%). Rata-rata nilai dari PI.4 sebesar 3,47 yang mengindikasikan bahwa respon terhadap ajakan teman untuk belanja kebutuhan atau keinginan termasuk tinggi. Secara keseluruhan dari nilai rata-rata item PI memperoleh nilai sebesar 3,41 yang berarti bahwa respon dari mayoritas responden termasuk tinggi dalam menanggapi ajakan teman.

3. Variabel *Financial Knowledge* (FK)

Tiga indikator variabel *financial knowledge* pada penelitian ini memuat konsep dasar (FK.1 dan FK.2), pengetahuan keuangan (FK.3 dan FK.4), dan pengetahuan tingkat suku bunga dan bunga pinjaman bank (FK.5 dan FK.6). Tabel 4.8 menyajikan jawaban responden berdasarkan kuisioner dengan memberikan skor pada tiap skala jawaban yakni sebagai berikut.

Tabel 4.8
Deskripsi Variabel Penelitian *Financial Knowledge*

Item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
FK.1	6	5,31%	8	7,08%	36	31,86%	33	29,20%	30	26,55%	3,65
FK.2	4	3,54%	15	13,27%	40	35,40%	34	30,09%	19	16,81%	3,41
FK.3	5	4,42%	15	13,27%	46	40,71%	33	29,20%	14	12,39%	3,32
FK.4	9	7,96%	24	21,24%	43	38,05%	27	23,89%	10	8,85%	3,04
FK.5	10	8,85%	25	22,12%	50	44,25%	15	13,27%	13	11,50%	2,96
FK.6	18	15,93%	29	25,66%	35	30,97%	15	13,27%	16	14,16%	2,84
Variabel <i>Financial Knowledge</i>											3,20

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Item variabel *financial knowledge* yang pertama, FK.1 memperoleh jawaban sangat tidak setuju dari responden sebanyak 6 orang (5,31%), tidak setuju sebanyak 8 orang (7,08%), netral sebanyak 36 orang (31,86%), setuju sebanyak 33 orang (29,20%), dan sangat setuju sebanyak 30 orang (26,55%). Nilai rata-rata

yang diperoleh sebesar 3,65 menunjukkan bahwa adanya respon yang tinggi dari responden terhadap pemahaman kebutuhan finansial di masa depan.

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab sangat tidak setuju pada item FK.2 sejumlah 4 orang (3,54%), tidak setuju sejumlah 15 orang (13,27%), netral sejumlah 40 orang (35,40%), setuju sejumlah 34 orang (30,09%), dan sangat setuju sejumlah 19 orang (16,81%). Apabila melihat nilai rata-rata sebesar 3,41 menjelaskan bahwa sebagian besar responden setuju terkait dengan pengelolaan anggaran dalam mingguan atau bulanan.

Pada item FK.3, responden memberikan jawaban sangat tidak setuju sebanyak 5 orang (4,42%), tidak setuju sebanyak 15 orang (13,27%), netral sebanyak 46 orang (40,71%), setuju sebanyak 33 orang (29,20%), dan sisanya sebanyak 14 orang (12,39%) menjawab sangat setuju. Adapun nilai rata-rata yang didapatkan sebesar 3,32 yang mengindikasikan bahwa persepsi responden cukup tinggi dalam memahami tingkat inflasi.

Tabel 4.8 menyajikan jawaban responden atas pernyataan sangat tidak setuju terhadap FK.4 sebanyak 9 orang (7,96%), tidak setuju sebanyak 24 orang (21,24%), netral sebanyak 43 orang (38,05%), setuju sebanyak 27 orang (23,89%), dan sebanyak 10 orang memilih sangat setuju. Perolehan nilai rata-rata FK.4 yaitu 3,04 berarti responden memiliki keraguan dalam memahami instrumen keuangan, seperti deposito, tabungan, saham, obligasi, reksadana, dan lain-lain.

Item FK.5 memperoleh jawaban sangat tidak setuju dari responden sejumlah 10 orang (8,85%), jawaban tidak setuju sejumlah 25 orang (22,12%), netral sejumlah 50 orang (44,25%), tidak setuju sejumlah 15 orang (13,27%), dan

sisanya menjawab sangat setuju sejumlah 13 orang (11,50%). Perolehan nilai rata-rata sebesar 2,96 menandakan responden mempunyai persepsi yang cukup tinggi terhadap tingkat suku bunga tabungan pada bank.

Pada item FK.6 diperoleh jawaban dari responden yang memilih sangat tidak setuju sebanyak 18 orang (15,93%), tidak setuju sebanyak 29 orang (25,66%), netral sebanyak 35 orang (30,97%), yang memilih setuju 15 orang (13,27%) dan sangat setuju 16 orang (14,16%). Rata-rata nilai FK.6 menjadi yang terkecil yaitu sebesar 2,84 yang berarti bahwa tingkat pemahaman mayoritas responden mengenai besaran bunga pinjaman bank cukup tinggi. Namun secara keseluruhan nilai rata-rata dari item FK memperoleh nilai sebesar 3,20 yang menunjukkan bahwa responden ragu-ragu terhadap pemahaman tentang *financial knowledge* yang dimiliki.

4. Variabel *Saving Behavior*

Indikator pada variabel *saving behavior* terdiri atas menabung secara periodik (SB.1 dan SB.2) dan perbandingan harga (SB.3 dan SB.4). Analisis terhadap variabel *saving behavior* dipaparkan pada Tabel 4.9 sebagai berikut.

Tabel 4.9
Deskripsi Variabel Penelitian *Saving Behavior*

Item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
SB.1	0	0,00%	3	2,65%	35	30,97%	32	28,32%	43	38,05%	4,02
SB.2	2	1,77%	14	12,39%	27	23,89%	40	35,40%	30	26,55%	3,73
SB.3	3	2,65%	5	4,42%	28	24,78%	34	30,09%	43	38,05%	3,96
SB.4	3	2,65%	3	2,65%	22	19,47%	42	37,17%	43	38,05%	4,05
Variabel <i>Saving Behavior</i>											3,94

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan item SB.1 pada Tabel 4.9 menunjukkan jumlah responden yang menyatakan sangat tidak setuju yaitu nihil atau 0 orang (0,00%), tidak setuju sebanyak 3 orang (2,65%), netral sebanyak 35 orang (30,97%), setuju sebanyak 32 orang (28,32%), dan sangat setuju sebanyak 43 orang (38,05%). Rata-rata nilai yang diperoleh SB.1 sebesar 4,02 yang mengindikasikan bahwa mayoritas responden setuju terhadap persepsi menabung secara teratur untuk masa depan atau untuk meraih suatu tujuan.

Pada Tabel 4.9 menyajikan frekuensi dari respon terhadap item SB.2 yaitu 2 orang (1,77%) menyatakan sangat tidak setuju, 14 orang (12,39%) menyatakan tidak setuju, 27 orang (23,89%) menyatakan netral, 40 orang (35,40%) menyatakan setuju, dan 30 orang (26,55%) menyatakan sangat setuju. Adapun nilai rata-rata yang diperoleh item SB.2 sebesar 3,73 yang dapat diartikan bahwa mayoritas responden setuju terkait dengan ketersediaan uang pada keadaan darurat.

Item berikutnya yaitu SB.3 memperoleh respon atas jawaban sangat tidak setuju sejumlah 3 orang (2,65%), tidak setuju sejumlah 5 orang (4,42%), netral sejumlah 28 orang (24,78%), setuju sejumlah 34 orang (30,09%), dan sangat

setuju sejumlah 43 orang (38,05%). Nilai rata-rata sebesar 3,96 pada item SB.3 dapat diinterpretasikan bahwa responden secara keseluruhan menyatakan setuju terkait melakukan perbandingan harga sebelum melakukan pembelian.

Berdasarkan Tabel 4.9, respon terhadap item SB.4 memperoleh jawaban sangat tidak setuju sebanyak 3 orang (2,65%) dan tidak setuju juga 3 orang (2,65%), netral sebanyak 22 orang (19,47%), setuju sebanyak 42 orang (37,17%), dan sangat setuju sebanyak 43 orang (38,05%). Perolehan nilai rata-rata ini tertinggi dibandingkan perolehan nilai rata-rata item lainnya yaitu sebesar 4,05. Artinya, dalam membuat pertimbangan untuk melakukan pembelian agar tetap dapat menabung direspon tinggi atau setuju oleh responden. Secara keseluruhan, perolehan nilai rata-rata item SB dengan nilai sebesar 3,94 menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki tingkat pemahaman yang tinggi atau setuju terkait persepsi terhadap *saving behavior*.

4.1.4 Evaluasi *Outer Model* (Model Pengukuran)

Tahapan yang pertama dalam melakukan uji olah data menggunakan analisis *Structural Equation Modelling* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS) yaitu melakukan evaluasi *outer model* (model pengukuran). Analisis evaluasi *outer model* menggunakan beberapa indikator untuk mengonfirmasi layak atau tidak dijadikan sebagai pengukuran yang valid dan *reliable*. Adapun beberapa indikator yang dimaksud yaitu *convergent validity*, *discriminant validity*, dan *composite reliability*.

1. *Convergent Validity*

Pada indikator *convergent validity*, nilai yang diharapkan sebesar lebih dari 0,7 ($>0,7$) antara faktor variabel laten dengan indikator-indikatornya (Hair et al., 2019). Dalam penelitian empiris nilai *loading factor* juga dapat diterima apabila menghasilkan nilai lebih dari 0,5 sehingga indikator dengan nilai *loading factor* di bawah 0,5 harus dihapus kecuali ada dukungan kuat untuk dimasukkan atas dasar teori pengukuran (Hair et al., 2017). Secara signifikan, penelitian ini menentukan nilai *loading factor* yang dapat diterima yaitu sebesar $>0,5$. Berikut adalah hasil *outer loading* yang menunjukkan nilai *loading factor* dari variabel *parental socialization*, *peer influence*, *financial knowledge*, dan *saving behavior*.

Tabel 4.10
Hasil Evaluasi *Outer Model*

Indikator Variabel	<i>Loading Factor</i>	Keterangan
<i>Parental Socialization</i>		
PS.1	0,711	Valid
PS.2	0,618	Valid
PS.3	0,534	Valid
PS.4	0,660	Valid
PS.5	0,491	Tidak Valid
PS.6	0,474	Tidak Valid
PS.7	0,443	Tidak Valid
PS.8	0,487	Tidak Valid
<i>Peer Influence</i>		
PI.1	0,755	Valid
PI.2	0,649	Valid
PI.3	0,770	Valid
PI.4	0,765	Valid
<i>Financial Knowledge</i>		
FK.1	0,722	Valid
FK.2	0,777	Valid
FK.3	0,813	Valid
FK.4	0,714	Valid
FK.5	0,701	Valid
FK.6	0,712	Valid

<i>Saving Behavior</i>		
SB.1	0,780	Valid
SB.1	0,704	Valid
SB.3	0,684	Valid
SB.4	0,743	Valid

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Evaluasi *outer model* menghasilkan sebagaimana disajikan pada Tabel 4.10 bahwa terdapat empat item pada variabel *parental socialization* yang perlu dihilangkan karena nilai *loading factor* yang dimiliki kurang dari 0,5 atau tidak valid, yaitu PS.5 dengan nilai *loading factor* sebesar 0,491, PS.6 sebesar 0,474, PS.7 sebesar 0,443, dan PS.8 sebesar 0,487. Maka, setelah menghilangkan keempat item tersebut harus dilakukan pengujian *outer model* ulang. Hasil final evaluasi *outer model* dapat diamati pada Tabel 4.11 berikut ini.

Tabel 4.11
Hasil Final Evaluasi Outer Model

Indikator Variabel	Loading Factor	Keterangan
<i>Parental Socialization</i>		
PS.1	0,786	Valid
PS.2	0,699	Valid
PS.3	0,675	Valid
PS.4	0,737	Valid
<i>Peer Influence</i>		
PI.1	0,754	Valid
PI.2	0,649	Valid
PI.3	0,771	Valid
PI.4	0,765	Valid
<i>Financial Knowledge</i>		
FK.1	0,734	Valid
FK.2	0,777	Valid
FK.3	0,819	Valid
FK.4	0,720	Valid
FK.5	0,685	Valid
FK.6	0,693	Valid
<i>Saving Behavior</i>		

SB.1	0,783	Valid
SB.1	0,717	Valid
SB.3	0,677	Valid
SB.4	0,733	Valid

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Hasil final evaluasi *outer model* setelah mengeliminasi item-item yang tidak valid disajikan pada Tabel 4.11. Artinya, model penelitian ini dapat dikatakan valid sehingga dapat dilakukan analisis berikutnya yaitu *discriminant validity*.

2. *Discriminant Validity*

Untuk mengetahui apakah suatu indikator memiliki *discriminant validity* yang baik atau tidak dan memastikan apakah konsep dari setiap model laten memiliki perbedaan dengan variabel lainnya. Uji terhadap *discriminant validity* dapat dilihat melalui nilai *fornell-larcker criterion* dan *cross loadings* seperti pada tabel berikut ini.

Tabel 4.12
Fornell-Larcker Criterion

	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Parental Socialization</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Saving Behavior</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,739			
<i>Parental Socialization</i>	0,380	0,726		
<i>Peer Influence</i>	0,133	0,034	0,736	
<i>Saving Behavior</i>	0,541	0,358	0,223	0,728

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan hasil uji *discriminant validity*, melalui *fornell-larcker criterion* diketahui bahwa nilai konstruk dari setiap variabel laten memiliki nilai lebih besar terhadap variabel lainnya. Misalnya, pada *financial knowledge* memiliki nilai korelasi sebesar 0,739 lebih besar dari *parental socialization* sebesar 0,380, *peer*

influence sebesar 0,133, dan *saving behavior* sebesar 0,541. Begitu pula dengan variabel laten lainnya.

Tabel 4.13
Cross Loadings

	<i>Parental Socialization</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Saving Behavior</i>
PS.1	0,786	0,032	0,350	0,295
PS.2	0,699	0,090	0,242	0,197
PS.3	0,675	0,045	0,184	0,278
PS.4	0,737	-0,053	0,298	0,261
PI.1	0,009	0,754	0,097	0,128
PI.2	0,135	0,649	0,004	0,176
PI.3	-0,046	0,771	0,133	0,177
PI.4	0,030	0,765	0,131	0,174
FK.1	0,331	0,196	0,734	0,552
FK.2	0,358	0,197	0,777	0,409
FK.3	0,308	0,096	0,819	0,466
FK.4	0,220	0,010	0,720	0,213
FK.5	0,223	-0,021	0,685	0,242
FK.6	0,133	-0,064	0,693	0,322
SB.1	0,404	0,185	0,408	0,783
SB.2	0,225	0,110	0,415	0,717
SB.3	0,147	0,187	0,287	0,677
SB.4	0,225	0,174	0,443	0,733

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.13 dapat diketahui nilai *cross loadings* pada tiap indikator masing-masing variabel terhadap konstruksya memiliki nilai *loading* lebih besar daripada nilai *cross loading*-nya. Dari hasil analisis tersebut menunjukkan tidak adanya permasalahan pada *discriminant validity*.

3. *Composite Reliability*

Pada PLS, uji reliabilitas dapat diidentifikasi melalui *composite reliability* dan *cronbach's alpha* untuk memperkuatnya. *Composite reliability* berdasarkan pada

pengukuran yang telah ditetapkan harus 0,7 atau >0,7 (Hair et al., 2019). Begitu pula dengan nilai *cronbach's alpha* harus lebih dari 0,7 (Ghozali, 2016). Berikut merupakan hasil uji reliabilitas yang disajikan pada Tabel 4.14.

Tabel 4.14
Composite Reliability dan Cronbach's Alpha

	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>
<i>Parental Socialization</i>	0,816	0,702
<i>Peer Influence</i>	0,825	0,722
<i>Financial Knowledge</i>	0,878	0,844
<i>Saving Behavior</i>	0,818	0,708

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.14, nilai *composite reliability* pada setiap variabel lebih dari 0,7, yaitu *parental socialization* sebesar 0,816, *peer influence* sebesar 0,825, *financial knowledge* sebesar 0,878, dan *saving behavior* sebesar 0,818. Artinya, variabel laten dalam model penelitian ini memiliki reliabilitas yang tinggi sedangkan apabila dilihat dari *cronbach's alpha* memperoleh nilai diatas 0,7 yang berarti bahwa seluruh item pertanyaan pada kuisioner penelitian adalah *reliable* (dapat diandalkan) untuk mengukur apa yang sedang diteliti.

4.1.5 Evaluasi Inner Model (Model Struktural)

Setelah menilai dari evaluasi *outer model*, langkah selanjutnya yaitu evaluasi *inner model* (model pengukuran). Pada evaluasi ini dinilai dari nilai *r-square* dan *f square*.

1. *R Square* (R^2)

Besarnya peran simultan dari variabel endogen dan eksogen dapat diketahui dengan menggunakan uji koefisien determinasi, yang juga dikenal sebagai nilai *r*

square (R^2). Apabila nilai R^2 yang ditunjukkan lebih besar maka model prediksi pada model penelitian yang dilakukan lebih baik. Selain itu, uji *r square* juga dilakukan untuk memproyeksikan seberapa besar kontribusi yang diberikan oleh variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2016). Nilai *r square* (R^2) dikategorikan ke dalam tiga kategori. Apabila bernilai $>0,67$ maka termasuk kategori kuat, bernilai $<0,67 \times >0,33$ artinya termasuk kategori tengah (moderat), dan bernilai rendah apabila $<0,33 \times >0,19$ (Chin, 1998).

Tabel 4.15
***R Square* (R^2)**

	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,159	0,143
<i>Saving Behavior</i>	0,344	0,326

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Pada Tabel 4.15 menunjukkan nilai *r square* terhadap variabel *financial knowledge* sebesar 0,159 dan nilai *r square* terhadap variabel *saving behavior* 0,344. Pada jalur pertama berarti bahwa kemampuan variabel *parental socialization* (X1) dan *peer influence* (X2) dalam menjelaskan *financial knowledge* (Z) adalah sebesar 15,9% (kategori rendah) sedangkan sisanya mampu dijelaskan oleh variabel lain. Kemudian, pada jalur kedua menjelaskan kemampuan X1 dan X2 melalui Z dalam menjelaskan *saving behavior* (Y) adalah sebesar 34,4% (kategori moderat) dan sisanya dijelaskan oleh variabel lain.

2. *F Square*

Adapun nilai *f square* yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh antar variabel dalam model struktural menggunakan *effect size*. Terdapat tiga kategori untuk menginterpretasikan nilai *f square*, yaitu apabila bernilai $>0,35$ termasuk

kuat, bernilai $0,35 > x > 0,15$ termasuk moderat, dan termasuk lemah apabila bernilai $< 0,15 > x > 0,02$ (Cohen, 1988).

Tabel 4.16
F Square

	<i>F Square</i>
<i>Parental Socialization -> Saving Behavior</i>	0,043
<i>Peer Influence -> Saving Behavior</i>	0,037
<i>Financial Knowledge -> Saving Behavior</i>	0,261
<i>Parental Socialization -> Financial Knowledge</i>	0,167
<i>Peer Influence -> Financial Knowledge</i>	0,017

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.16, nilai *f square* variabel *parental socialization* terhadap variabel *saving behavior* sebesar 4,3% yang berarti bahwa pengaruh variabel *parental socialization* terhadap variabel *saving behavior* adalah lemah. Nilai *f square* variabel *peer influence* terhadap variabel *saving behavior* sebesar 3,7% dan menunjukkan bahwa pengaruh variabel *peer influence* terhadap variabel *saving behavior* termasuk lemah sedangkan nilai *f square* variabel *financial knowledge* terhadap variabel *saving behavior* sebesar 26,1% yang berarti pengaruh variabel *financial knowledge* terhadap variabel *saving behavior* adalah sedang (moderat).

Kemudian yaitu nilai *f square* variabel *parental socialization* terhadap variabel *financial knowledge* yaitu sebesar 16,7%. Artinya, pengaruh variabel *parental socialization* terhadap variabel *financial knowledge* adalah sedang (moderat) sedangkan nilai *f square* variabel *peer influence* terhadap variabel *financial*

knowledge sebesar 1,7% yang berarti bahwa hampir tidak adanya pengaruh atau memiliki pengaruh yang sangat kecil terhadap *financial knowledge*.

4.1.6 Uji Hipotesis

Apabila telah melakukan evaluasi *outer* dan *inner model*, maka langkah selanjutnya yaitu melakukan uji hipotesis dengan *bootstrapping* terhadap pengaruh secara langsung (*direct effect*). Uji ini dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikansi antar variabel dengan membandingkan nilai *T statistics*. Berdasarkan hasil uji *bootstrapping*, nilai yang diperoleh harus lebih besar dari *T-table one tail* sebesar 1,65 untuk *margin of error* 5% atau nilai *P Value* <0,05 (Hair et al., 2017).

Tabel 4.17
Hasil Uji Hipotesis (*Path Coefficients*)

	Original Sample (O)	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Hasil
<i>Parental Socialization -> Saving Behavior</i>	0,182	1,780	0,076	Tidak Signifikan
<i>Parental Socialization -> Financial Knowledge</i>	0,376	4,262	0,000	Signifikan
<i>Peer Influence -> Saving Behavior</i>	0,157	2,184	0,029	Signifikan
<i>Peer Influence -> Financial Knowledge</i>	0,120	0,952	0,342	Tidak Signifikan
<i>Financial Knowledge -> Saving Behavior</i>	0,451	6,076	0,000	Signifikan

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan hasil uji hipotesis pada Tabel 4.17 dapat diidentifikasi bahwa nilai *p values* dari variabel *parental socialization* terhadap *saving behavior* sebesar 0,076 yang berarti tidak signifikan karena lebih dari 0,05. Berbeda halnya pengaruh variabel *parental socialization* terhadap *financial knowledge* yang menunjukkan hubungan positif dan signifikan dengan perolehan nilai *p values*

sebesar 0,000. Begitu pula dengan nilai *p values* dari variabel *peer influence* terhadap *saving behavior* yang memperoleh nilai sebesar 0,029 dan berarti signifikan sedangkan pengaruh ke variabel *financial knowledge* ditunjukkan dengan nilai *p values* sebesar 0,342 yang berarti tidak signifikan. Adapun nilai *p values* dari variabel *financial knowledge* terhadap *saving behavior* memperoleh nilai sebesar 0,000 yang berarti positif dan signifikan.

4.1.7 Uji Mediasi

Uji terakhir yang dilakukan yakni uji mediasi dengan melihat melalui hubungan pengaruh secara tidak langsung (*indirect effect*). Hasil uji mediasi disajikan pada Tabel 4.18 sebagai berikut.

Tabel 4.18
Hasil Uji Mediasi

	Original Sample (O)	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Hasil
<i>Parental Socialization -> Financial Knowledge -> Saving Behavior</i>	0,169	3,470	0,001	Signifikan
<i>Peer Influence -> Financial Knowledge -> Saving Behavior</i>	0,054	0,886	0,376	Tidak Signifikan

Sumber: Data Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan hasil uji mediasi sebagaimana disajikan pada Tabel 4.18, memperoleh hasil bahwa pengaruh variabel *parental socialization* terhadap *saving behavior* melalui *financial knowledge* sebagai variabel *intervening* (mediasi) adalah positif dan signifikan dengan nilai *p values* sebesar 0,001 sedangkan pengaruh variabel *peer influence* terhadap *saving behavior* melalui *financial knowledge* sebagai variabel *intervening* diketahui tidak signifikan karena memperoleh nilai lebih dari 0,05 yaitu sebesar 0,376.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Menurut hasil pengujian hipotesis dan mediasi, maka dapat disusun interpretasi dan pembahasan secara integratif yang menjelaskan pengaruh *parental socialization* dan *peer influence* terhadap *saving behavior* dengan *financial knowledge* sebagai variabel *intervening* sebagai berikut.

4.2.1 Pengaruh *Parental Socialization* terhadap *Saving Behavior*

Penelitian ini memperoleh hasil bahwa *parental socialization* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior*. Semakin tinggi *parental socialization* yang diberikan kepada mahasiswa, *saving behavior* mahasiswa cenderung menurun. Artinya, meskipun orang tua telah memberikan sosialisasi yang baik mengenai pengelolaan keuangan dan pentingnya menabung kepada mahasiswa, namun mahasiswa tersebut kurang termotivasi untuk menabung dan lebih suka menghabiskan uang yang dimilikinya. Nilai signifikansi berdasarkan hasil uji sebesar 0,076 lebih besar dari 0,05 sehingga H1 ditolak dan mendukung penelitian yang dilakukan oleh Zhu (2020) bahwa *parental socialization* tidak memiliki pengaruh terhadap *saving behavior*.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Alda dkk. (2023), Angela dan Pamungkas (2022), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Afsar dkk. (2018), Kamarudin dan Hashim (2018), dan Karunaanithy dkk. (2017) yang dalam penelitian mereka *parental socialization* memiliki pengaruh positif terhadap *saving behavior*. Perbedaan hasil penelitian ini dengan hasil penelitian sebelumnya bisa disebabkan oleh adanya

faktor lain yang lebih signifikan dalam memainkan peran terhadap *saving behavior* seseorang selain sosialisasi orang tua, seperti pengaruh teman sebaya, literasi keuangan, tren, dan faktor-faktor lainnya.

Hasil penelitian yang tidak sejalan ini juga mengindikasikan tidak adanya keterlibatan mahasiswa dalam diskusi masalah keuangan dengan orang tua (Ribeiro et al., 2018). Secara teori, perilaku menabung umumnya dibangun sejak usia dini dalam lingkup yang paling kecil yaitu keluarga. Perilaku menabung pada generasi muda sebagian besar dipengaruhi oleh persyaratan dan permintaan orang tua (Lep et al., 2022). Islam telah mengajarkan agar orang tua senantiasa membimbing anaknya dalam hal aqidah dan akhlak sebagaimana dalam Q.S. an-Nisa' ayat 9.

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ نَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

“Hendaklah takut orang-orang yang andaikan meninggalkan keturunan yang lemah di belakang (kematian) mereka maka mereka mengkhawatirkannya; maka hendaklah mereka juga takut kepada Allah (dalam urusan anak yatim orang lain), dan hendaklah mereka berkata dengan perkataan yang benar (kepada orang lain yang sedang akan meninggal)” (Q.S. an-Nisa’: 9).

Berdasarkan tafsir Al-Mishbah, dapat diuraikan simpulan dari ayat ini yaitu berkenaan dengan tanggung jawab orang tua terhadap anak dalam hal materi (substansi) agar jangan sampai meninggalkan keturunannya dalam kondisi yang lemah secara ekonomi (kemiskinan). Namun, secara tersirat ayat ini juga menyampaikan terkait tanggung jawab orang tua secara immateri (tak substansial), seperti pendidikan dan pembinaan aqidah sebagaimana terdapat pada kata *فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ* (maka bertakwalah kepada Allah) dan kata *قَوْلًا سَدِيدًا* (perkataan yang

benar) (Shihab, 2009). Dengan demikian, perlu adanya sosialisasi keuangan oleh orang tua kepada mahasiswa agar di kemudian hari memiliki kondisi ekonomi yang kuat.

4.2.2 Pengaruh *Peer Influence* terhadap *Saving Behavior*

Penelitian ini memperoleh hasil bahwa *peer influence* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*. Artinya, semakin besar pengaruh teman sebaya (*peer influence*) maka *saving behavior* seseorang juga akan semakin meningkat. Hubungan yang terbentuk di dalamnya searah apabila melihat koefisien regresi yang bernilai positif. Oleh karena itu, hasil penelitian ini menerima H2 yang berarti *peer influence* memengaruhi *saving behavior*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Faisal dkk. (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Kamarudin dan Hashim (2018), dan Karunaanithy dkk. (2017) bahwa terdapat pengaruh positif antara variabel *peer influence* terhadap *saving behavior*. Terjadinya proses interaksi dengan teman atau kelompok sosial terhadap perilaku individu memberikan dampak yaitu mendorong perilaku menabung (*saving behavior*) dan tanggung jawab finansial. Namun, hasil penelitian ini bertolak-belakang dengan penelitian Alda dkk. (2023) yang menyatakan bahwa pengaruh yang terbentuk antara variabel *peer influence* dan *saving behavior* adalah negatif. Selain itu, hasil penelitian ini juga menolak penelitian Angela dan Pamungkas (2022) dan Cuandra dan Desianti (2022) yang mana tidak menunjukkan pengaruh antara *peer influence* terhadap *saving behavior*.

Kecenderungan membandingkan diri sendiri dengan orang lain menjadi kunci untuk mendorong perencanaan keuangan. Melalui saran dari teman sebaya maupun kolega akan memberikan manfaat dalam membuat keputusan keuangan bagi mahasiswa. Strategi ini efektif untuk dilakukan dalam rangka mencapai tujuan tabungan mereka (Raue et al., 2020). Pengaruh teman sebaya juga sangat besar terhadap diri seseorang sehingga perlu bijaksana dalam memilih teman. Dalam Q.S. al-Kahf ayat 28, Allah SWT telah berfirman.

وَأَصْبِرْ نَفْسَكَ مَعَ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْعَدْوَةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ ۗ
وَلَا تَعْدُ عَيْنَاكَ عَنْهُمْ تُرِيدُ زِينَةَ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَلَا تُطِعْ مَنْ أَغْفَلْنَا قَلْبَهُ عَن
ذِكْرِنَا وَاتَّبَعَ هَوَاهُ وَكَانَ أَمْرُهُ فُرُطًا

“Bersabarlah engkau (Nabi Muhammad) bersama orang-orang yang menyeru Tuhannya pada pagi dan petang hari dengan mengharap keridaan-Nya. Jangan kedua matamu berpaling dari mereka karena mengharapkan perhiasan kehidupan dunia. Janganlah engkau mengikuti orang yang hatinya telah Kami lalaikan dari mengingat Kami serta menuruti hawa nafsunya dan keadaannya melewati batas” (Q.S. al-Kahf: 28).

Ayat ini melarang untuk memandang rendah orang-orang yang hidupnya miskin terutama apabila mereka adalah orang yang takwa dan ahli ibadah. Dalam ayat ini, Allah SWT memperingatkan Nabi SAW agar jangan sampai meninggalkan sahabat-sahabat beliau yang fakir demi urusan duniawi dan harapan terhadap orang-orang musyrik untuk beriman (Kemenag RI, 2016). Secara tersirat, ayat ini mengajarkan kita untuk selalu bergaul dengan teman yang senantiasa mengingat Allah dan membawa manfaat dalam urusan dunia dan akhirat.

4.2.3 Pengaruh *Parental Socialization* terhadap *Financial Knowledge*

Berdasarkan olah data dan pengujian hipotesis, penelitian ini memperoleh hasil bahwa *parental socialization* berpengaruh positif terhadap *financial knowledge*. Sosialisasi orang tua (*parental socialization*) yang mengacu pada proses orang tua dalam mempengaruhi pemahaman dan sikap terhadap pengelolaan uang mampu diterima dengan baik oleh mahasiswa. Semakin tinggi tingkat sosialisasi mengenai keuangan oleh orang tua terhadap mahasiswa, pengetahuan keuangan (*financial knowledge*) yang dimiliki juga semakin meningkat. Hasil ini selaras dengan H3 yang menyatakan bahwa *parental socialization* berpengaruh terhadap *financial knowledge*.

Adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel *parental socialization* dan *financial knowledge* memperkuat penelitian terdahulu milik Alshebami dan Aldhyani (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Kurniawan dkk. (2022), Darmawan dan Pratiwi (2020), dan Ariffin dkk. (2017). Orang tua berperan penting terhadap perkembangan pengetahuan keuangan pada generasi muda sehingga dapat berkontribusi pada kesejahteraan finansial di masa depan (Alshebami & Aldhyani, 2022). Selain memberikan pendidikan tentang konsep keuangan, orang tua juga menjadi model dalam berperilaku dalam kegiatan ekonomi. Namun, penelitian ini tidak selaras dengan Sruthiya (2021) yang menjelaskan tidak terdapat pengaruh antara variabel *parental socialization* dan *financial knowledge*. Begitu pula dengan Sabri dan Aw (2019) pada penelitiannya menghasilkan pengaruh negatif antar kedua variabel tersebut.

Orang tua bertanggung jawab penuh mendidik anak-anaknya tentang hal-hal spiritual juga material. Pendidikan merupakan hal paling utama yang harus

diberikan orang tua kepada anak (Jarbi, 2021). Allah SWT berfirman dalam Q.S. al-Anfal ayat 28.

وَأَعْلَمُوا أَنَّمَا آٰمَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ وَأَنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ

“Ketahuilah bahwa hartamu dan anak-anakmu itu hanyalah sebagai ujian dan sesungguhnya di sisi Allah ada pahala yang besar” (Q.S. al-Anfal: 28).

Pada hakikatnya, semua orang tua mendambakan agar anaknya mempunyai kepribadian yang baik, patuh, cerdas sehingga mereka akan merasa senang. Namun, adakalanya anak akan tumbuh hanya menuruti hawa nafsunya dan menjadi cobaan bagi kedua orang tua mereka. Dalam tafsir Al-Mishbah, harta dan anak dapat menjadi sumber fitnah (cobaan), maka hendaknya anak diberikan pendidikan yang baik sehingga terhindar dari kedua cobaan tersebut (Shihab, 2009). Oleh karena itu, sosialisasi orang tua terhadap anak mengenai pendidikan, literasi, dan pengetahuan keuangan wajib ditaati selama tidak bertentangan dengan ajaran Allah SWT dan membawa manfaat bagi kesejahteraan finansial di masa depan.

4.2.4 Pengaruh *Peer Influence* terhadap *Financial Knowledge*

Hasil penelitian berdasarkan olah data dan uji hipotesis adalah *peer influence* tidak berpengaruh terhadap *financial knowledge*. Semakin tinggi *peer influence* terhadap mahasiswa, *financial knowledge* yang dimiliki cenderung menurun. Hal ini selaras dengan penelitian Kurniawan dkk. (2022) dan Darmawan dan Pratiwi (2020). *Peer influence* dalam penelitian ini terdiri dari dua indikator, yaitu teman belajar yang baik dan pengganti orang tua. Nilai signifikansi yang diperoleh dari hasil uji hipotesis sebesar 0,324 lebih besar dari

0,05 sehingga H4 ditolak. Penelitian ini tidak selaras dengan Kurniawan dkk. (2022) dan Darmawan dan Pratiwi (2020) yang memperoleh hasil bahwa *peer influence* memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *financial knowledge*.

Kesempatan berbaur dalam lingkungan sosial teman sebaya harusnya menjadi wadah untuk meningkatkan *financial knowledge* mahasiswa. Namun, adanya faktor lain yang lebih signifikan dalam meningkatkan *financial knowledge* mahasiswa, seperti pembelajaran dalam perkuliahan reguler, sosialisasi orang tua, webinar, dan media pendukung lainnya. Adanya indikasi minimnya interaksi antar teman sebaya sebagai saran bertukar informasi menjadi sebab dari tidak berpengaruhnya teman sebaya dalam meningkatkan *financial knowledge* mahasiswa (Kurniawan et al., 2022).

Dalam menjalin hubungan pertemanan, hendaknya selalu memperhatikan bagaimana karakternya. Terlebih lagi, mahasiswa sudah mulai memasuki lingkungan sosial yang lebih luas sehingga kemungkinan besar akan dipengaruhi oleh lingkungannya. Teman sebaya dapat memberikan pengaruh yang baik atau buruk terhadap diri sendiri, maka sangat penting untuk memilih teman yang baik karena sebagian besar waktu dihabiskan dengan mereka (Kurnia et al., 2023). Sebagaimana dalam hadits yang diriwayatkan Abu Hurairah radiyallahu ‘anhu yang berbunyi,

عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الرَّجُلُ
عَلَى دِينِ خَلِيلِهِ، فَلْيَنْظُرْ أَحَدُكُمْ مَنْ يُخَالِلُ

“Abu Hurairah radiyallahu ‘anhu meriwayatkan bahwa Nabi SAW bersabda: Seseorang itu tergantung agama teman dekatnya. Oleh karena

itu, hendaklah kalian memperhatikan siapa yang dijadikan sebagai teman dekat,” (HR. Abu Daud, Tirmizi, dan Ahmad) – (Sunan Abu Daud: 4833).

Dalam Islam, pergaulan dengan teman sebaya hendaknya ke arah positif yakni tidak menyimpang dari hukum syara' dan norma-norma yang berlaku. Maka dari itu, mahasiswa hendaknya memiliki interaksi yang baik dengan teman sebayanya. Interaksi ini meliputi kegiatan bertukar informasi, saling berbagi pengalaman tentang cara mengelola kebutuhan dan keuangan, dan bertukar pendapat antar teman. Apabila interaksi yang dimiliki baik, maka tingkat pengetahuan keuangan mahasiswa akan baik pula atau sebaliknya (Kurniawan et al., 2022).

4.2.5 Pengaruh *Financial Knowledge* terhadap *Saving Behavior*

Hasil yang diperoleh berdasarkan penelitian yang dilakukan yaitu *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *saving behavior*. Hal ini membuktikan bahwa H5 diterima dan mendukung penelitian Alda dkk. (2023), Faisal dkk. (2023), Alshebami dan Aldhyani (2022), Angela dan Pamungkas (2022), Budiman dan Yanty (2022), Cuandra dan Desianti (2022), Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2018), Kamarudin dan Hashim (2018), serta Karunaanithy dkk. (2017). Mahasiswa yang memiliki tingkat *financial knowledge* yang tinggi cenderung menabung secara efektif. Penelitian ini tidak sejalan dengan Perangin-angin dkk. (2022) dan Sekarwati dan Susanti (2020) yang menemukan bahwa *financial knowledge* berpengaruh tidak signifikan terhadap *saving behavior*.

Ketika seseorang memiliki kecerdasan dan kemampuan dalam mengelola keuangan berarti telah memiliki *financial knowledge* yang baik (Laily, 2013).

Perilaku menabung merupakan bentuk implementasi dari pengetahuan keuangan yang mana kegiatan seperti membuat tujuan menabung, membuat anggaran, dan membuat keputusan dengan tepat mengenai pengeluaran juga termasuk di dalamnya. Mahasiswa yang melek finansial cenderung memprioritaskan menabung untuk berjaga-jaga apabila dalam keadaan darurat, rencana pensiun, dan tujuan jangka panjang lainnya. Dalam ajaran Islam, seorang muslim harus mendahulukan segala sesuatu yang memberikan manfaat dan kebaikan dibandingkan dengan kepuasan semata (Herlinawati et al., 2024). Allah telah memperingatkan manusia bahwa harta merupakan ujian sebagaimana dalam Q.S. Ali ‘Imran ayat 186.

لَنُبَلِّوَنَّ فِي ۤأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ وَلَتَسْمَعَنَّ مِنَ الَّذِينَ أُوتُوا ٱلْكِتَٰبَ مِن قَبْلِكُمْ
وَمِنَ الَّذِينَ أَشْرَكُوا ۚ ٱدۜى كَثِيرًا ۚ وَإِن تَصَّبِرُوا ۖ وَتَتَّقُوا ۚ فَإِنَّ ذَٰلِكَ مِنۢ بَرۜمِ
ٱلۡأُمۜرِ

“Kamu pasti akan diuji dalam (urusan) hartamu dan dirimu. Kamu pun pasti akan mendengar banyak hal yang sangat menyakitkan hati dari orang-orang yang diberi Alkitab sebelum kamu dan dari orang-orang musyrik. Jika kamu bersabar dan bertakwa, sesungguhnya yang demikian itu termasuk urusan yang (patut) diutamakan” (Q.S. Ali ‘Imran: 186).

Semua harta kekayaan di muka bumi ini hanyalah milik Allah dan akan dimintai pertanggungjawaban di hari akhir. Manusia sebagai konsumen tidak boleh menimbun harta dan bersifat boros dengan membelanjakannya karena sebagian harta tersebut terdapat hak orang lain yang dititipkan, seperti untuk zakat dan sedekah (Hamdi, 2022). Dalam tafsir Al-Mishbah, ayat ini mengandung nilai-nilai sabar, *muhasabah*, dan konsep *tawakkal* (Shihab, 2009). Maka dari itu, dengan pengetahuan keuangan yang dimiliki memudahkan mahasiswa dalam

mengelola keuangan sebagaimana untuk tujuan jangka panjang dengan tidak berlaku boros dan tetap menjunjung nilai-nilai agama Islam yang diimplementasikan melalui zakat dan sedekah.

4.2.6 Pengaruh *Parental Socialization* terhadap *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*

Berdasarkan uji mediasi yang telah dilakukan memperoleh hasil bahwa *financial knowledge* berperan dalam memediasi hubungan *parental socialization* terhadap *saving behavior* sehingga H6 diterima. *Parental socialization* yang lebih besar dapat mengarah pada pengembangan *saving behavior* yang lebih besar apabila terdapat peran secara tidak langsung *financial knowledge* sebagai mediasi di dalamnya. Hasil penelitian ini sejalan dengan Alshebami dan Aldhyani (2022).

Mahasiswa dengan pengetahuan keuangan yang memadai dapat menerapkan didikan orang tua tentang pengelolaan keuangan dalam praktik nyata yaitu perilaku menabung. Perilaku orang tua menjadi contoh penting karena biasanya akan selalu diikuti dan ditiru. Namun, menurut Zhu (2020) *parental socialization* tidak berpengaruh pada *saving behavior* seseorang. Sosialisasi keuangan di lembaga pendidikan merupakan salah satu faktor yang dirancang untuk melengkapi, bukan menggantikan sosialisasi keuangan orang tua (Webley & Nyhus, 2013).

Melalui perspektif Islam, apabila seseorang tidak memahami suatu keilmuan, maka ia harus bertanya kepada orang yang berilmu. Allah bersabda dalam Q.S. an-Nahl ayat 43.

وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ إِلَّا رَجَالًا نُوحِيَ إِلَيْهِمْ فَسَأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ

“Kami tidak mengutus sebelum engkau (Nabi Muhammad), melainkan laki-laki yang Kami beri wahyu kepadanya. Maka, bertanyalah kepada orang-orang yang mempunyai pengetahuan jika kamu tidak mengetahui” (Q.S. an-Nahl: 43).

Ayat ini menekankan tentang pentingnya mencari pengetahuan dengan bertanya kepada orang yang lebih mengerti (Al-Qarni, 2008). Kata أَهْلَ الذِّكْرِ secara universal dimaknai sebagai ahli al-Quran dan ahli ilmu. Namun, makna yang terkandung pada kata tersebut lebih condong pada arti ahli ilmu. Dapat disimpulkan dari ayat di atas bahwa bertanyalah sesuai dengan ahlinya. Misalnya, ingin mendalami tentang agama, maka bertanya kepada ahli agama (ulama’, ustadz) sedangkan jika ingin paham tentang persoalan ekonomi, maka bertanya kepada ahli ekonomi (Qurthubi, 2007). Demikian pula ketika mahasiswa tidak paham tentang pengelolaan keuangan yang baik, maka bisa bertanya kepada orang tua apabila orang tua mereka menguasai pengetahuan tersebut atau bisa bertanya kepada guru dan dosen.

4.2.7 Pengaruh *Peer Influence* terhadap *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*

Berdasarkan uji mediasi yang telah dilakukan memperoleh hasil bahwa *peer influence* tidak berpengaruh terhadap *saving behavior* dimediasi oleh *financial knowledge*. Nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0,376 lebih besar dari 0,05 sehingga H7 dinyatakan ditolak. *Financial knowledge* tidak berhasil menjadi mediasi hubungan antara *peer influence* dengan *saving behavior*. Teman sebaya dapat memberikan pengaruh terhadap *saving behavior* mahasiswa secara

langsung tanpa dipengaruhi oleh seberapa banyak *financial knowledge* yang dimiliki mahasiswa tersebut. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan Alshebami dan Aldhyani (2022) yang menyatakan bahwa *financial knowledge* mampu memediasi hubungan antara *peer influence* dan *saving behavior*.

Penelitian ini sejalan dengan Hartono dan Isbanah (2022), Salim dan Pamungkas (2022), Alshebami dan Seraj (2021), Kadir dkk. (2021), Kamarudin dan Hashim (20218), dan Karunaanithy dkk. (2017) bahwa adanya hubungan yang positif antara variabel *peer influence* dengan *saving behavior*. Meskipun peran *financial knowledge* penting dalam membentuk *saving behavior* mahasiswa, *peer influence* mampu beroperasi secara signifikan dan lebih kompleks yang tidak selalu dapat dimediasi oleh *financial knowledge* tersebut.

Dalam proses pembentukan karakter, teman memiliki pengaruh sangat besar bagi diri individu. Namun, sebagai umat Islam kita memiliki kewajiban untuk mencari ilmu yang dapat berperan dalam membentuk karakter yang mulia (Mardiya & Sofa, 2024). Rasulullah SAW bersabda,

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- « طَلَبُ الْعِلْمِ
فَرِيضَةٌ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ

“Dari Anas bin Malik ia berkata, Rasulullah SAW bersabda: Mencari ilmu sangat diwajibkan atas setiap orang Islam,” (HR. Ibnu Majjah).

Dari hadits yang disebutkan di atas bahwa Nabi SAW tidak membatasi umatnya dalam belajar. Ilmu yang dipelajari bukan sekadar hanya untuk dipahami melainkan untuk diterapkan dan memenuhi kebutuhan hidup. Misalnya, mahasiswa yang memiliki tujuan untuk mencapai *financial freedom*, maka mereka pasti belajar mengenai cara mengelola keuangan dan seterusnya. Oleh karena itu,

dapat dipastikan bahwa peluang besar dalam mencapai tujuan di masa depan adalah dengan memiliki pengetahuan yang baik (Khoirunnisa & Rochmawati, 2021).

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian sebagaimana yang telah dipaparkan pada pembahasan bab IV, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. Variabel *parental socialization* memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap *saving behavior*. Meskipun *parental socialization* yang diberikan cukup tinggi, namun *saving behavior* cenderung menurun. Tingginya *parental socialization* tidak cukup dalam mempengaruhi *saving behavior* mahasiswa. Oleh karena itu, kemungkinan terdapat faktor-faktor lain yang lebih signifikan dalam mempengaruhi *saving behavior* pada mahasiswa.
2. Variabel *peer influence* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *saving behavior*. Semakin besar pengaruh teman sebaya (*peer influence*) maka *saving behavior* mahasiswa juga akan semakin meningkat. Sejalan dengan hal tersebut, teman memberikan pengaruh dalam hal bertukar informasi mengenai masalah keuangan sehingga termotivasi untuk melakukan apa yang disarankan oleh teman. Sama halnya ketika teman membeli suatu barang, maka kita juga akan membelinya. Hal tersebut juga dapat terjadi apabila teman menabung secara efektif, kita juga terpengaruh untuk menabung seperti mereka.
3. Variabel *parental socialization* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *financial knowledge*. Semakin tinggi *parental socialization* terhadap mahasiswa, *financial knowledge* yang dimiliki juga berbanding lurus dan akan terus meningkat. Mahasiswa yang memiliki *financial knowledge* yang baik

didukung oleh pemahaman keuangan selama proses sosialisasi bersama orang tua sejak usia dini. Oleh karena itu, orang tua memainkan peran dalam membentuk karakter yang melek literasi khususnya dalam hal keuangan.

4. Variabel *peer influence* memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap *financial knowledge*. Kecerdasan dan kemampuan dalam mengelola keuangan tidak serta merta dipengaruhi oleh teman sebaya. Semakin tinggi *peer influence* pada mahasiswa, *financial knowledge* yang dimiliki cenderung menurun. Hal itu berarti terdapat faktor lain yang mampu meningkatkan *financial knowledge* mahasiswa selain pengaruh teman sebaya, misalnya yaitu sosialisasi orang tua (*parental socialization*).
5. Variabel *financial knowledge* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *saving behavior*. Mahasiswa dengan tingkat *financial knowledge* yang tinggi cenderung menabung secara efektif (*saving behavior* sepadan dengan *financial knowledge*). Hal tersebut bisa terjadi karena dengan memahami konsep-konsep keuangan, maka akan terbentuk kemampuan dalam membuat tujuan keuangan jangka panjang yang salah satunya dapat dicapai melalui *saving behavior*.
6. Variabel *financial knowledge* sebagai mediator berpengaruh positif dan signifikan terhadap hubungan *parental socialization* dan *saving behavior*. Artinya, perilaku menabung mahasiswa meningkat selaras dengan *parental socialization* yang diperoleh dan peran *financial knowledge* secara tidak langsung. Keberadaan mediasi ini penting sekali karena tidak ada pengaruh langsungnya sehingga memerlukan *financial knowledge*.

7. Variabel *financial knowledge* sebagai mediator tidak berpengaruh terhadap hubungan *peer influence* dan *saving behavior*. Teman sebaya dapat memberikan pengaruh terhadap *saving behavior* mahasiswa secara langsung tanpa dipengaruhi oleh seberapa banyak *financial knowledge* yang dimiliki mahasiswa tersebut. Jadi, keberadaan mediator yaitu variabel *financial knowledge* di sini tidak terlalu diperlukan untuk meningkatkan *saving behavior* mahasiswa.

5.2 Saran

Adapun saran peneliti berdasarkan hasil penelitian dan pemaparan sebelumnya adalah sebagai berikut.

1. Bagi mahasiswa, sangat penting untuk belajar bagaimana mengelola keuangan yang baik, membedakan antara kebutuhan dan keinginan, membuat perencanaan jangka panjang, terutama ketika sudah memiliki pendapatan sendiri. Selain itu, perlu untuk memilih teman yang baik dan menjadikannya sebagai tempat belajar untuk saling bertukar informasi dan meningkatkan pengetahuan keuangan yang dimiliki.
2. Bagi peneliti berikutnya, diharapkan untuk memperluas objek penelitian, memperbanyak jumlah sampel, dan menambah variabel yang terkait dengan *saving behavior*. Selain itu, peneliti dapat menggunakan model penelitian yang berbeda. Misalnya, menggunakan variabel moderasi pada model penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. (2021). *Pengantar Metodologi Penelitian*. SUKA-Press UIN Sunan KALIJAGA.
- Afsar, J., Chaudhary, G. M., Iqbal, Z., & Aamir, M. (2018). Impact of Financial Literacy and Parental Socialization on the Saving Behavior of University Level Students. *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*, 4(2), 133–140. <https://doi.org/10.26710/jafee.v4i2.526>
- Agustina, N. R. & Mardiana. (2020). The Effect of Financial Knowledge and Financial Attitude on Financial Management Behavior Mediated with Locus of Control. *MEC-J (Management and Economics Journal)*, 4(3), 273–284.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Prentice-Hall.
- Alda, E., Ristati, Nurlela, & Asbar, Y. (2023). Analysis of Saving Behavior in Students of the Faculty of Economics and Business at Universitas Malikussaleh. *Management Research and Behavior Journal*, 3(1), 9–15. <https://doi.org/10.29103/mrbj.v3i1.10643>
- Al-Qarni, 'Aidh. (2008). *Tafsir Muyassar*. Qisthi Press.
- Alshebami, A. S., & Aldhyani, T. H. H. (2022). The Interplay of Social Influence, Financial Literacy, and Saving Behaviour among Saudi Youth and the Moderating Effect of Self-Control. *Sustainability*, 14(14), 8780. <https://doi.org/10.3390/su14148780>
- Alshebami, A. S., & Seraj, A. H. A. (2021). The Antecedents of Saving Behavior and Entrepreneurial Intention of Saudi Arabia University Students. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 21(2), 67–84. <http://dx.doi.org/10.12738/jestp.2021.2.005>
- Amilia, S., Bulan, T. P. L., & Rizal, M. (2018). Pengaruh Melek Finansial, Sosialisasi Orang Tua, dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ekonomi Universitas Samudra. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 2(2), 97–107. <https://doi.org/10.1234/jse.v2i2.877>
- Amin, N. F., Garancang, S., & Abunawas, K. (2023). Konsep Umum Populasi dan Sampel dalam Penelitian. *JURNAL PILAR: Jurnal Kajian Islam Kontemporer*, 14(1), 15–31.

- Amruddin, Priyanda, R., Agustina, T. S., Ariantini, N. S., Rusmayani, N. G. A. L., Aslindar, D. A., Ningsih, K. P., Wulandari, S., Putranto, P., Yuniati, I., Untari, I., Mujiani, S., & Wicaksono, D. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Pradina Pustaka.
- Angela, G., & Pamungkas, A. S. (2022). *The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, Peer Influence and Self-Control on Saving Behavior*. 216, 560–566. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.220501.085>
- Anggraheni, D. R. (2025). Peran Literasi Keuangan Digital dalam Memitigasi Perilaku Doom Spending: A Narrative Literature Review. *TRANSGENERA: Jurnal Sosial, Politik, dan Humaniora*, 2(1), 87–105. <https://doi.org/10.35457/transgenera.v2i1.4150>
- Aprillia, S. N. T., & Damaiyanti, V. P. (2021). Gaya Hidup Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat. *Indonesian Journal of Sociology, Education, and Development*, 3(2), 129–136. <https://doi.org/10.52483/ijsted.v3i2.58>
- Ariffin, M. R., Sulong, Z., & Abdullah, A. (2017). Students' Perception Towards Financial Literacy and Saving Behaviour. *World Applied Sciences Journal*, 35(10), 2194–2201. <https://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2017.2194.2201>
- Astuti, R. P. F. (2016). Pengaruh Status Sosial Ekonomi Orang Tua, Literasi Ekonomi, dan Life Style Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi IKIP PGRI Bojonegoro. *Jurnal Edutama*, 3(2), 49–58.
- Babbie, E. R. (2013). *The Practice of Social Research* (13th ed.). Wadsworth and Cengage Learning.
- Bandura, A. (1982). Self-Efficacy Mechanism in Human Agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147.
- Bayar, M. Y., Sezgin, H. F., Ozturk, O. F., & Sasmaz, M. U. (2017). Impact of Financial Literacy on Personal Savings: A Research on Usak University Staff. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, VII(6), 1–19.
- Bona, J. T. C. (2019). The savings behavior of the iGeneration. *Religacion Revista De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(15), 122–128.
- Brounen, D., Koedijk, K. G., & Pownall, R. A. J. (2016). Household financial planning and savings behavior. *Journal of International Money and Finance*, 69, 95–107. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2016.06.011>

- Brown, S., & Taylor, K. (2016). Early influences on saving behaviour: Analysis of British panel data. *Journal of Banking & Finance*, 62, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.09.011>
- Budiman, J. & Yanty. (2022). Factors That Influence the Saving Behavior of Batam City Students. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 5(3), 25936–25949. <https://doi.org/10.33258/birci.v5i3.6639>
- Cevizli, Dr. İ. (2022). Analysis of Saving Behavior Within The Framework of Prospect Theory: An Experimental Study. *Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 12(1), 205–228. <https://doi.org/10.18074/ckuiibfd.997256>
- Chin, W. W. (1998). The Partial Least Square Approach for Structural Equation Modeling. *Modern Methods for Business Research*, 295–336.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Erlbaum.
- Cuandra, F., & Desianti, D. (2022). Pengaruh Financial Literacy, Peers Influence, Self-Control, Religious Belief dan Parental Socialization Terhadap Saving Behavior pada Mahasiswa di Kota Batam. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(2), 714–724. <https://doi.org/10.26740/jim.v10n2.p714-724>
- Darmawan, A., & Pratiwi, F. A. (2020). Pengaruh Pendidikan Keuangan Keluarga, Pembelajaran Keuangan di Perguruan Tinggi, Sikap Keuangan dan Teman Sebaya Terhadap Literasi Keuangan Mahasiswa. *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 19(1), 27–37. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v19i1.499>
- Darwin, M., & Umam, K. (2020). Analisis Indirect Effect pada Structural Equation Modeling: Studi Komparasi Penggunaan Software Amos dan SmartPLS. *NUCLEUS*, 1(2), 50–57. <https://doi.org/10.37010/nuc.v1i2.160>
- Edgar, T. W., & Manz, D. O. (2017). *Research Methods for Cyber Security*. Syngress.
- Faisal, A., Fauzi, A., & Respati, D. K. (2023). The Effect of Financial Literacy, Self-Control, and Peers on Saving Behavior Students of State Vocational High School in West Jakarta Region. *International Journal of Multidisciplinary Research and Literature*, 2(2), 121–134. <https://doi.org/10.53067/ijomral.v2i2>
- Fikriah, N. L. (2022). *Penelitian Ekonomi Menggunakan Partial Least Square (PLS) dengan SmartPLS 3*. UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

- Firdaus, E. M., & Asandimitra, N. (2024). Factors Influencing Gen Z Saving Behavior in Surabaya: Moderating Each with Attitude Toward Saving. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 11(9), 145–162. <http://dx.doi.org/10.18415/ijmmu.v11i9.6039>
- Garthwaite, P. H. (1994). An Interpretation of Partial Least Squares. *Journal of the American Statistical Association*, 89(425), 122–127.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program IBM SPSS 23* (8th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2017). *Model Persamaan Struktural: Konsep Dan Aplikasi Dengan Program AMOS 24 Update Bayesian SEM* (7th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gorsuch, R. L. (1983). *Factor Analysis* (2nd Ed.). Lawrence Erlbaum.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *J Fam Econ Iss*, 32, 644–667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2nd Edition). Sage Publications Inc.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hamdi, B. (2022). Prinsip dan Etika Konsumsi Islam (Tinjauan Maqashid Syariah). *Islamadina: Jurnal Pemikiran Islam*, 23(1), 1–15. <https://doi.org/10.30595/islamadina.v23i1.10821>
- Hapsari, S. A. (2021). *The Theory of Planned Behavior and Financial Literacy to Analyze Intention in Mutual Fund Product Investment*. 187. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210831.028>
- Harahap, S., Thoyib, A., Sumiati, S., & Djazuli, A. (2022). The Impact of Financial Literacy on Retirement Planning with Serial Mediation of Financial Risk Tolerance and Saving Behavior: Evidence of Medium Entrepreneurs in Indonesia. *International Journal of Financial Studies*, 10(3), 66. <https://doi.org/10.3390/ijfs10030066>
- Hartono, U., & Isbanah, Y. (2022). Students' Saving Behaviour: What are the Motives that Influence them to Save? *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan (JEBIK)*, 11(3), 363–382. <http://dx.doi.org/10.26418/jebik.v11i3.56561>

- Hendra, & Afrizal, A. (2020). Pengaruh Kontrol Diri, Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 98–106.
- Herawati, N. T. (2015). Kontribusi Pembelajaran di Perguruan Tinggi dan Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan dan Pengajaran*, 48(1–3), 60–70. <https://doi.org/10.23887/jppundiksha.v48i1-3.6919>
- Herlinawati, Mashudi, & Amin, N. (2024). Analisis Teori Kondep Dasar Masalah Kebutuhan Manusia Pada Produk Jamu Ramuan Madura Dalam Perspektif Konsumen (Studi Di Jamu Madura Firdaus Jl. Trunojoyo 73 Pejagan Bangkalan). *Journal of Development Economics and Digitalization, Tourism Economics (JDEDTE)*, 1(2), 86–91. <https://doi.org/10.59407/jdedte.v1i2.670>
- Iba, Z., & Wardhana, A. (2024). *Analisis Regresi dan Analisis Jalur untuk Riset Bisnis Menggunakan SPSS & SMART-PLS*. CV. EUREKA MEDIA AKSARA.
- Imam Jalaluddin Al-Mahalli. (n.d.). *Tafsirul Jalalain* (1st ed.). Darul Hadits.
- Irawan, D., Widhi N, P., Sagiman, R., & Nugroho, S. (2020). Pengaruh Theory Planned Behavior terhadap Keputusan Menabung di Rekening Syariah. *Indonesian Business Review*, 3(1), 1–14. <https://doi.org/10.21632/ibr.3.1.1-14>
- Iskandar. (2009). *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)*. Gaung Persada Press.
- 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*, 731–743. <https://doi.org/10.18502/kss.v4i6.6639>
- Jarbi, M. (2021). Tanggungjawab Orang Tua Terhadap Pendidikan Anak. *JURNAL PENDAIS*, 3(2), 122–140.
- Jennifer, J., & Widoatmodjo, S. (2023). The Influence of Financial Knowledge, Financial Literacy, and Financial Technology on Financial Management Behavior Among Young Adults. *International Journal of Application on Economics and Business*, 1(1), 344–353. <https://doi.org/10.24912/ijaeb.v1i1.344-353>
- Jumena, B. B., Siaila, S., & Widokarti, J. R. (2022). Saving Behaviour: Factors That Affect Saving Decisions (Systematic Literature Review Approach).

- Kadir, J. M. A., Shoukat, A., Naghavi, N., & Jamaluddin, A. A. (2021). Saving Behavior in Emerging Country: The Role of Financial Knowledge, Peer Influence and Parent Socialization. *Pakistan Business Review*, 22(4), 629–644.
- Kamarudin, Z. B., & Hashim, J. H. (2018). Factors Affecting the Saving Behaviour of Taj International College Students. *Al Qimah Al Mudhafah The Journal of Management and Science (ALQIMAH)*, 4(1), 1–15.
- Karla, E. & Stevianus. (2023). Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Perilaku Menabung Mahasiswa Era Pandemi Covid 2019. *Journal on Education*, 05(04), 16680–16686.
- Karunaanithy, K., Karunanithy, M., & Santhirasekaram, S. (2017). Understanding and Responding to Youth Savings Behaviour: Evidence from Undergraduates in The War Torn Regions of Sri Lanka. *EPRA International Journal of Research and Development (IJRD)*, 2(1), 124–131.
- Kemenag RI. (2016). *Tafsir Ringkas Al-Qur'an Al-Karim Jilid 1*. Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an.
- Keynes, J. M. (1937). The General Theory of Employment. *The Quarterly Journal of Economics*, 51(2), 209.
- Khoirunnisa, I. R. & Rochmawati. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Sikap Keuangan, dan Pendidikan Keuangan Keluarga Terhadap Manajemen Keuangan Pribadi dengan Locus Of Control Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 9(2), 210–219. <https://doi.org/10.26740/jpak.v9n2.p210-219>
- Koskelainen, T., Kalmi, P., Scornavacca, E., & Vartiainen, T. (2023). Financial literacy in the digital age—A research agenda. *Journal of Consumer Affairs*, 57(1), 507–528. <https://doi.org/10.1111/joca.12510>
- Kurnia, A. D., Budiyanti, N., Hartanti, D. R., Rahman, R. A., & Rahmat, V. (2023). Peran Teman Sebaya dalam Membentuk Kepribadian Islam pada Masa Dewasa Muda (Usia 18-23 Tahun). *Analitica Islamica: Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman*, 12(1), 112. <https://doi.org/10.30829/jai.v12i1.15747>
- Kurniawan, A., Kusumawardhani, R., & Rinofah, R. (2022). Pengaruh Pendidikan Keuangan di Keluarga Pengalaman Bekerja Teman Sebaya dan Pembelajaran di Perguruan Tinggi terhadap Literasi Keuangan. *J-MAS*

(*Jurnal Manajemen dan Sains*), 7(1), 79–85.
<https://doi.org/10.33087/jmas.v7i1.360>

- Lahuri, S. B., & Labolo, S. N. S. D. (2023). Comprehending Human Economic Behavior Through a Multicultural Lens: Examining the Concepts of Homo Economicus and Islamicus. *Kawanua International Journal of Multicultural Studies*, 4(2). <https://doi.org/10.30984/kijms.v4i2.683>
- Laily, N. (2013). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Mahasiswa Dalam Mengelola Keuangan. *Journal of Accounting and Business Education*, 1(4), 1–17. <https://doi.org/10.26675/jabe.v1i4.6042>
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive dan Snowball Sampling. *HISTORIS: Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39. <https://doi.org/10.31764/historis.vXiY.4075>
- Lep, Ž., Zupančič, M., & Poredoš, M. (2022). Saving of Freshmen and Their Parents in Slovenia: Saving Motives and Links to Parental Financial Socialization. *Journal of Family and Economic Issues*, 43(4), 756–773. <https://doi.org/10.1007/s10834-021-09789-x>
- Lubis, R. B. (2025, May 3). PTKIN Terbaik di Indonesia 2025. *PTKIN Terbaik Di Indonesia 2025*. PTKI <https://goodstats.id/infographic/ptkin-terbaik-di-indonesia-2025-u4Fku#:~:text=UIN%20Yogyakarta%20menduduki%20peringkat%20teratas,Indonesia%20tahun%202025%20versi%20Edurank>.
- Luthfiany, G. E., & Karmanto, G. D. (2024). Analysis of The Doom Spending Phenomenon in The Millennial Generation and Generation Z from an Islamic Economic Perspective. *The 1st International Student Conference on Economics and Business Excellence (ISCEBE) 2024, 1*, 133–139.
- Malholtra, N. K. (2020). *Marketing Research: An Applied Orientation Global Edition, 7/E*. Pearson.
- Mardiya, Z., & Sofa, A. R. (2024). Keutamaan Menuntut Ilmu dalam Perspektif Islam di Kehidupan Modern: Tantangan, Peluang, dan Pengaruh Teknologi dalam Pembentukan Karakter di Era Digital. *Inspirasi Dunia: Jurnal Riset Pendidikan dan Bahasa*, 4(1), 13–26. <https://doi.org/10.58192/insdun.v4i1.2774>
- Mihalcova, B., Csikosova, A., & Antosova, M. (2014). Financial literacy-the urgent need today. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109, 317–321.

- Mpaata, E., Koskei, N., & Saina, E. (2020). Social Influence And Savings Behavior: Evidence From A Developing Country Context. *SEISENSE Journal of Management*, 3(4), 56–67. <https://doi.org/10.33215/sjom.v3i4.396>
- Muttaqin, F. N., Noviani, L., & Sudarno. (2020). Pengaruh Media Sosial, Literasi Ekonomi, dan Kelompok Teman Sebaya Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, 10(3), 237–246. <https://doi.org/10.26740/jupe.v10n3.p237-246>
- Nengsih, T. A., Arsa, & Putri, P. S. (2021). Determinan minat menabung masyarakat di JBB Bank Syariah: Studi empiris di kota Jambi 11,. *Journal of Business and Banking*, 11(1), 93–111.
- Nicolini, G. (2019). *Financial Literacy in Europe: Assessment Methodologies and Evidence from European Countries*. Routledge.
- Ningsih, R. S., Widiyanto, & Sudarma, K. (2018). The Effect of Family Environment and School Environment Towards Savings Behavior Through Self Control in High School Students in Purwodadi City, Grobogan Regency. *Journal of Economic Education*, 7(1), 52–59.
- Nurbaiti, R. T., & Uyun, M. (2023). Impact of Self-Reward Understanding and Stress Coping Strategies on Student Success in Completing Final Project. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 11(4), 569–576. <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v11i4.13178>
- Nurdin, I., & Hartati, S. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Penerbit Media Sahabat Cendekia.
- Nurlaela, R., & Bahtiar, D. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan dan Perencanaan Keuangan Terhadap Perilaku Menabung (Studi pada UMKM di Desa Sukamanah, Kec. Cugenang, Kab. Cianjur). *Bisman (Bisnis Dan Manajemen): The Journal Of Business and Management*, 5(3), 594–611.
- OJK. (2024). Siaran Pers Bersama: OJK dan BPS Umumkan Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2024. *Siaran Pers Bersama: OJK Dan BPS Umumkan Hasil Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan Tahun 2024*. <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/OJK-dan-BPS-Umumkan-Hasil-Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Tahun-2024.aspx#:~:text=Hasil%20SNLIK%20tahun%202024%20menunjukkan,literasi%20dan%20inklusi%20keuangan%20syariah>.
- Pandey, P., & Pandey, M. M. (2015). *Research Methodology: Tools and Techniques*. BRIDGE CENTER.

- PDDikti. (2023). *Pangkalan Data Pendidikan Tinggi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim*. <https://pddikti.kemdikbud.go.id/detail-pt/FvRpTTxLyB-C5XtNbwIHZgfnYXcTER1an5-yt1tPo2mWq-ipIHYhc-3q04et55eMOwpTOg==>
- 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>
- Pujianti, T., Syaodih, E., & Djoehaeni, H. (2019). Peran Orang Tua Dalam Melakukan Financial Education Pada Anak Usia Dini. *Edukids: Jurnal Pertumbuhan, Perkembangan, Dan Pendidikan Anak Usia Dini*, 16(2), 99–108. <https://doi.org/10.17509/edukid.v16i2.19796>
- Purwanto. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Psikologi Dan Pendidikan*. Pustaka Pelajar.
- Qurthubi, I. A. (2007). *Tafsir al qurthubi* (2nd ed.). Pustaka Azzam.
- Rafiuddin, F., Parmitasari, R. D. A., & Rusnawati. (2022). Saving Habits Generasi Millennial: Self Control, Parental Socialization dan Peer Influence di Kota Makassar. *Study of Scientific and Behavioral Management (SSBM)*, 3(1), 01–10.
- Rahadi, R. A., Putri, G. N., Nugraha, B. A., Faturrohman, T., Boediman, A., Afgani, K. F., & Saputra, J. (2023). Does parental socialization affect financial literacy in Indonesia? *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 10(5), 60–71. <https://doi.org/10.21833/ijaas.2023.05.008>
- Rahman, A., Ningsih, R. D., & Rodhia, T. R. (2024). Perspektif Al-Qur'an tentang Peran Orang Tua dalam Mendidik Anak. *Journal on Education*, 6(4), 18811–18822. <https://doi.org/10.31004/joe.v6i4.5729>
- Raue, M., D'Ambrosio, L. A., & Coughlin, J. F. (2020). The Power of Peers: Prompting Savings Behavior Through Social Comparison. *Journal of Behavioral Finance*, 21(1), 1–13. <https://doi.org/10.1080/15427560.2019.1587762>
- Ribeiro, R. B., Fonseca, J. R. S., & Soares, I. (2018). Spend as I say, not as I do: Children, families and household consumption in different socio-economic contexts. *International Journal of Consumer Studies*, 42(5), 566–582. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12476>

- Rikayanti, V., & Listiadi, A. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan, Pembelajaran Manajemen Keuangan, dan Uang Saku Terhadap Perilaku Menabung. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 8(3), 125–132.
- Rohmaturohmania, R. F., & Prajawati, M. I. (2023). Financial Literacy and Parental Income on the Personal Financial Management of Students with Love of Money as a Moderating Variable. *MEC-J (Management and Economics Journal)*, 7(2), 181–194. <https://doi.org/10.18860/mec-j.v7i2.17999>
- Rusuli, I. (2022). Psikososial Remaja: Sebuah Sintesa Teori Erick Erikson Dengan Konsep Islam. *Jurnal As-Salam*, 6(1), 75–89. <https://doi.org/10.37249/assalam.v6i1.384>
- Salim, A. S., & Pamungkas, A. S. (2022). *The Influence of Financial Literacy, Parental Socialization, and Peer Influences on Saving Behavior: 655*, 1356–1361. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220404.217>
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business*. John Wiley & Sons Ltd.
- Sekarwati, M. A. & Susanti. (2020). Pengaruh literasi keuangan, inklusi keuangan dan modernitas individu terhadap perilaku menabung mahasiswa perguruan tinggi negeri surabaya. *INOVASI*, 16(2), 268–275.
- Shaffer, J. A. (2020). Forethought and intelligence: How conscientiousness, future planning, and general mental ability predict net worth. *Personality and Individual Differences*, 159.
- Shihab, M. Q. (2009). *Tafsir Al-Mishbah: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an* (Vol. 10). Lentera Hati.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial Socialization of First-year College Students: The Roles of Parents, Work, and Education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470. <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- Siregar, Y. S., Darwis, M., Baroroh, R., & Andriyani, W. (2022). Peningkatan Minat Belajar Peserta Didik dengan Menggunakan Media Pembelajaran yang Menarik pada Masa Pandemi Covid 19 di SD Swasta HKBP 1 Padang Sidempuan. *JIKM: Jurnal Ilmiah Kampus Mengajar*, 2(1), 69–75.
- Sruthiya. (2021). Role of Parental Financial Socialisation on Financial Literacy among Youth. *Pacific Business Review International*, 14(3), 120–131.
- Subardi, H. M. P., & Yuliafitri, I. (2019). Efektivitas Gerakan Literasi Keuangan Syariah Dalam Menedukasi Masyarakat Memahami Produk Keuangan

- Syariah. *Banque Syar'i: Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah*, 5(1), 31–44.
<https://doi.org/10.32678/bs.v5i1.1937>
- Suratno, Narmaditya, B. S., & Wibowo, A. (2021). Family economic education, peer groups and students' entrepreneurial intention: The mediating role of economic literacy. *Heliyon*, 7(4), 1–9.
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e06692>
- Suryanti, R., Setyawan, W., & Nopiana, U. D. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saving Behavior Generasi Millennial. *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa*, 6(1), 47–58.
- Suwatno, S., Waspada, I., & Mulyani, H. (2021). Forming Student's Saving Behaviour through Financial Literacy, Parental Financial Education, and Self Control. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 9(2), 127–136.
<https://doi.org/10.17509/jpak.v9i2.34944>
- Syariifah, E. N., & Yuliana, I. (2022). Literasi Keuangan Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Melalui Rasionalitas pada Mahasiswa Manajemen UIN Malang. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 12(2), 202–211. <https://doi.org/10.37859/jae.v12i2.4277>
- Talwar, M., Talwar, S., Kaur, P., Tripathy, N., & Dhir, A. (2021). Has financial attitude impacted the trading activity of retail investors during the COVID-19 pandemic? *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 102341.
<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102341>
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Baglaminda Geleneksel Finans-Davranissal Finans Ayrimi (Traditional Finance-Behavioral Finance Distinction in the Context of Expected Utility and Prospect Theories). *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75–107.
- Wahyuningsari, D., Hamzah, M. R., Arofah, N., Hilmiyah, L., & Laili, I. (2022). Maraknya Hedonisme Berkedok Self Reward. *Jurnal Ilmu Sosial Humaniora Indonesia*, 2(1), 7–11. <https://doi.org/10.52436/1.jishi.24>
- Wahyuti, S., Nasrun, A., & Zannati, S. L. (2023). Edukasi Pentingnya Budaya Menabung Sejak Dini Untuk Bekal Masa Depan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda*, 1(1), 16–19.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2013). Economic socialization, saving and assets in European young adults. *Economics of Education Review*, 33, 19–30.
- Xie, X., Osińska, M., & Szczepaniak, M. (2023). Do young generations save for retirement? Ensuring financial security of Gen Z and Gen Y. *Journal of*

Policy Modeling, 45(3), 644–668.
<https://doi.org/10.1016/j.jpmod.2023.05.003>

Zhu, A. Y. F. (2020). Impact of school financial education on parental saving socialization in Hong Kong adolescents. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 87, 101557.
<https://doi.org/10.1016/j.socec.2020.101557>

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian

KUISISIONER PENELITIAN

Pengaruh *Parental Socialization* dan *Peer Influence* terhadap *Saving Behavior* dengan *Financial Knowledge* sebagai Variabel *Intervening*

(Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)

I. Identitas Responden

1. Nama Lengkap :
2. Usia :
3. Jenis Kelamin :
 - Laki-laki
 - Perempuan
4. Fakultas :
 - Ekonomi
 - Humaniora
 - Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
 - Kedokteran dan Ilmu Kesehatan
 - Psikologi
 - Sains dan Teknologi
 - Syariah
5. Angkatan :
 - 2024
 - 2023
 - 2022
 - 2021
 - 2020
6. Pendapatan :
 - < Rp1.500.000
 - Rp1.500.001 – Rp3.000.000

- o > Rp3.000.000

II. Instruksi Pengisian Kuisioner

1. Bacalah pertanyaan-pertanyaan dengan teliti dan seksama.
2. Pilihlah satu jawaban pada tempat yang telah tersedia dan sesuai dengan kondisi saudara/i saat ini.
3. Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja.

Keterangan:

- 1 : Sangat Tidak Setuju (STS)
- 2 : Tidak Setuju (TS)
- 3 : Netral (N)
- 4 : Setuju (S)
- 5 : Sangat Setuju (SS)

Parental Socialization

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Orang tua memberikan contoh dalam pengelolaan keuangan dengan membuat daftar prioritas pengeluaran.					
2	Saya sering mendiskusikan tentang bagaimana membedakan kebutuhan dan keinginan yang tepat dengan orang tua saya.					
3	Orang tua mengajarkan saya untuk menabung sejak usia dini.					
4	Saya telah memiliki tabungan sejak diajarkan orang tua untuk menabung.					
5	Saya menghargai nasihat orang tua mengenai alokasi dana untuk pos-pos penting seperti tabungan, investasi, dana darurat, dan lain-lain.					
6	Ketika saya menabung, orang tua saya akan merasa bangga.					
7	Kadang-kadang saya meminta orang tua untuk membantu menyimpan uang.					
8	Saya tidak keberatan apabila orang tua mengendalikan pengeluaran milik					

	saya ketika merasa terlalu boros.					
--	-----------------------------------	--	--	--	--	--

Peer Influence

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya senantiasa berdiskusi tentang masalah pengelolaan keuangan dengan teman.					
2	Teman mempengaruhi saya untuk menabung secara teratur.					
3	Saya sering menghabiskan waktu luang bersama teman seperti <i>hangout</i> ke cafe atau liburan.					
4	Saya sering belanja bersama teman untuk membeli kebutuhan maupun keinginan.					

Saving Behavior

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya menyisihkan uang secara teratur untuk masa depan dan mencapai tujuan tertentu.					
2	Saya senantiasa punya uang yang tersedia ketika terjadi keadaan darurat.					
3	Sebelum melakukan pembelian, saya sering membandingkan harga barang di satu tempat dengan yang lain.					
4	Agar dapat menabung, saya sering mempertimbangkan apakah benar-benar perlu sebelum melakukan pembelian.					

Financial Knowledge

No	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya memiliki pemahaman yang baik tentang kebutuhan finansial di masa depan seperti kebutuhan primer, sekunder, dan tersier.					
2	Saya mampu mengelola anggaran yang dibuat dalam mingguan atau					

	bulanan.					
3	Saya memiliki pengetahuan yang baik dalam memahami tingkat inflasi.					
4	Saya memiliki pemahaman yang baik tentang instrumen keuangan seperti tabungan, deposito, saham, obligasi, reksadana, dan lain-lain.					
5	Saya memiliki pemahaman yang baik mengenai tingkat suku bunga tabungan pada bank.					
6	Saya memiliki pemahaman yang baik mengenai besaran bunga pinjaman bank yang berlaku.					

Lampiran 2 Data Kuisiонер

Parental Socialization

PS.1	PS.2	PS.3	PS.4	PS.5	PS.6	PS.7	PS.8
4	3	4	2	4	3	2	4
5	4	5	4	5	4	4	5
5	3	4	4	5	5	3	5
5	4	5	4	5	5	5	4
4	3	4	3	2	4	4	4
4	4	5	4	3	4	4	4
5	5	5	5	5	5	4	5
4	2	3	4	4	4	5	5
2	1	2	3	5	5	5	5
4	3	5	5	5	4	3	3
4	2	4	4	5	4	1	5
4	3	5	5	5	5	3	4
4	4	5	5	5	5	1	3
4	4	3	4	5	5	4	5
1	3	2	2	2	1	3	4
5	4	4	5	4	4	4	4
5	4	3	4	4	1	5	1
5	4	5	5	4	3	3	4
5	3	4	2	4	4	3	3
3	2	4	2	5	5	4	5
4	3	5	4	4	4	4	4
1	2	4	4	3	2	3	1
5	4	5	5	5	5	4	4
4	3	4	5	2	1	5	5
4	5	5	5	5	5	2	5
4	5	4	3	5	5	5	5
3	3	5	4	4	3	2	3
4	5	4	3	4	4	4	3
5	5	5	5	5	5	5	5
4	3	4	2	4	5	4	3
4	3	5	5	4	5	3	3
5	4	4	4	4	5	5	4
5	4	4	4	2	4	4	4
5	4	5	4	4	5	3	3

5	4	4	2	5	5	1	3
3	4	4	1	3	3	3	3
4	5	5	3	5	5	5	4
2	3	4	2	4	5	2	4
4	4	5	5	4	3	5	4
5	5	5	5	5	4	5	5
4	3	4	2	5	5	2	2
4	5	4	5	5	5	5	4
5	5	3	4	5	4	5	5
4	3	2	3	4	2	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	5	5	2	4	5	5
3	2	3	3	3	5	3	5
3	3	4	3	3	2	2	2
4	3	5	4	3	3	3	3
4	2	4	4	4	4	4	4
5	4	5	5	5	5	5	4
4	3	4	3	4	4	2	4
5	4	5	5	4	4	3	4
4	2	5	4	3	1	1	3
3	1	5	2	4	3	3	1
4	5	5	5	4	4	3	3
4	3	4	3	4	5	3	3
4	4	5	5	5	4	5	5
4	3	4	4	4	3	3	4
4	4	5	5	5	5	5	5
4	3	4	5	5	3	2	4
3	2	3	4	5	5	5	3
4	3	4	5	3	4	3	4
4	4	5	5	5	5	2	2
4	3	4	3	4	5	4	5
4	4	4	4	3	3	3	5
3	4	2	3	5	4	3	5
3	4	4	5	4	5	3	4
2	3	4	4	3	4	4	3
3	3	5	5	4	5	5	5
4	5	3	2	4	5	3	2
3	3	4	4	3	5	5	5
4	3	5	4	3	4	5	3

3	2	5	3	2	5	3	5
4	4	5	3	3	4	3	3
4	4	4	2	5	4	4	5
5	4	5	4	3	5	5	5
5	4	5	4	3	5	5	5
5	4	4	3	3	3	3	2
4	3	3	2	4	4	3	4
4	3	4	3	4	5	4	4
5	4	4	3	5	4	2	5
5	4	5	5	4	5	4	3
4	3	5	5	4	5	4	3
5	4	5	5	4	5	5	2
4	3	4	3	3	5	3	2
4	4	5	3	3	5	4	4
4	5	5	4	5	3	2	3
4	3	4	3	4	5	5	5
3	2	3	3	2	5	5	2
1	2	3	2	1	5	4	3
2	4	5	4	1	5	5	5
2	4	5	4	1	5	5	4
3	5	5	4	3	5	2	2
4	5	5	5	5	5	5	5
4	4	2	3	5	4	3	1
5	5	5	5	5	5	5	4
5	4	4	5	3	5	4	5
4	3	4	5	5	5	3	1
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	4	3
3	2	5	4	2	1	1	2
4	5	5	4	3	2	2	3
2	1	3	3	4	1	3	2
4	5	3	3	4	5	2	3
5	5	4	3	3	4	2	3
4	3	4	3	5	4	2	1
5	4	5	4	4	3	3	2
4	4	3	4	2	2	1	5
5	5	3	4	3	2	4	1
4	5	5	4	3	2	2	4
5	4	4	5	2	3	3	4

4	3	3	5	4	5	4	4
---	---	---	---	---	---	---	---

Peer Influence

PI.1	PI.2	PI.3	PI.4
4	3	5	5
4	5	5	5
3	1	3	2
5	4	5	5
5	4	3	5
3	4	3	3
5	4	4	5
4	4	4	3
4	5	4	4
2	3	2	3
1	2	2	1
3	4	5	4
4	5	3	2
3	3	2	2
4	3	3	2
4	3	5	3
1	1	2	3
3	3	2	3
4	3	4	4
5	4	3	2
5	4	4	4
2	4	3	3
1	3	3	2
1	2	1	1
3	4	4	5
5	4	5	5
3	3	3	2
3	2	3	1
4	4	3	5
3	3	3	4
5	5	4	4
4	4	2	3
2	3	5	4
3	5	2	3
4	5	4	3

3	3	3	3
4	5	5	4
3	3	2	3
3	3	3	4
1	2	3	3
4	4	5	4
3	2	3	4
5	5	4	5
4	4	3	2
2	3	1	1
4	5	4	3
3	3	2	3
2	3	1	3
3	4	2	3
3	4	2	3
3	2	1	2
4	4	3	4
3	2	3	3
4	5	3	4
1	4	1	3
3	4	2	3
3	3	1	3
4	4	4	4
3	3	3	3
5	5	4	4
3	3	5	4
4	3	5	5
4	3	3	3
3	3	2	3
3	3	3	4
3	3	3	3
3	3	3	4
3	4	4	4
2	3	4	3
5	3	1	3
2	3	4	4
2	3	3	4
3	4	3	5
4	3	2	4

3	3	2	4
4	4	3	3
3	4	2	3
3	4	2	3
3	4	3	5
3	3	3	4
4	5	4	3
4	4	2	2
5	5	3	3
3	3	3	3
2	3	3	3
3	2	3	4
3	3	3	5
2	3	1	4
5	4	3	3
5	3	5	5
5	5	3	5
2	4	1	3
4	5	4	5
4	5	3	3
3	3	2	3
3	2	3	3
5	5	3	5
4	3	3	3
2	4	3	3
5	5	3	5
5	5	3	5
4	5	5	3
5	5	4	3
5	3	5	4
4	2	4	4
4	5	3	2
2	3	4	5
4	5	5	4
3	3	5	4
4	4	3	5
4	5	5	3
4	5	2	3
2	3	4	3

Saving Behavior

SB.1	SB.2	SB.3	SB.4
5	4	5	4
4	4	5	5
5	5	5	5
4	4	5	5
4	5	5	5
5	4	5	5
5	5	5	4
4	5	4	4
3	3	4	3
5	4	5	5
4	3	4	5
5	5	5	5
5	5	4	5
5	4	5	5
2	2	1	1
4	4	4	4
5	5	5	5
4	3	4	3
4	3	4	5
4	4	5	4
4	4	4	4
4	5	5	3
4	5	4	5
3	4	5	5
5	5	5	5
4	2	4	5
3	3	5	4
4	3	4	5
5	5	5	5
3	3	3	3
4	4	5	5
4	4	4	4
3	2	4	4
5	4	5	3
5	5	5	5
4	3	4	3
5	5	5	5

3	2	5	4
4	5	5	4
3	2	4	4
3	2	5	5
2	1	3	3
5	5	4	4
3	3	3	3
4	4	4	4
5	4	5	4
3	3	3	3
3	2	2	2
3	3	3	4
4	4	4	4
5	5	5	5
5	4	4	5
4	4	3	3
5	4	3	5
3	4	3	2
5	3	3	3
3	3	4	3
3	4	4	4
5	4	5	4
5	3	4	5
5	4	5	3
5	3	4	5
3	3	3	3
2	2	1	3
4	5	4	5
3	3	2	4
3	5	4	5
5	4	3	5
3	5	4	4
3	5	1	3
3	5	5	3
4	4	4	4
4	3	2	1
3	3	4	5
3	3	4	3
5	2	3	3

5	4	3	4
5	4	3	4
4	4	5	5
3	3	4	5
3	2	5	5
3	2	3	4
5	3	3	4
5	5	3	4
4	4	3	5
3	3	5	4
5	4	5	4
5	5	5	5
4	3	5	5
5	3	3	4
4	3	5	4
5	4	2	4
4	5	2	4
5	4	3	4
5	4	5	4
3	2	4	4
5	5	5	5
5	4	3	4
4	4	3	1
5	5	5	5
5	4	5	5
3	4	3	3
5	5	4	4
3	4	4	5
4	3	3	4
3	2	3	4
3	4	3	4
3	4	5	5
3	5	4	2
3	1	3	4
4	5	5	3
5	2	5	3
5	5	3	5

Financial Knowledge

FK.1	FK.2	FK.3	FK.4	FK.5	FK.6
5	5	4	3	3	2
4	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	5	5
2	4	5	4	5	4
4	4	4	4	3	4
5	5	5	5	5	5
4	4	5	5	4	4
2	2	2	2	2	2
4	3	4	4	5	5
4	4	5	4	5	5
4	3	4	4	4	4
5	4	4	4	3	3
5	3	3	3	4	4
2	3	2	4	4	5
4	4	4	4	3	4
5	4	5	4	2	3
3	3	3	3	2	2
4	3	3	3	3	3
3	4	2	1	2	1
5	4	4	3	3	2
4	3	2	1	1	1
4	4	4	3	4	4
5	3	4	5	3	3
5	5	2	1	1	1
5	5	5	4	4	4
3	4	2	3	2	3
3	2	3	2	2	3
5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	3
5	5	4	2	3	2
3	3	3	3	3	3
3	3	3	2	2	2
3	3	3	3	3	3
5	2	3	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	3	4	3

1	1	1	1	1	1
5	4	4	3	3	3
3	4	2	2	1	1
3	4	2	2	2	2
4	4	3	2	2	2
5	4	4	4	4	5
4	4	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
5	5	4	4	5	5
3	4	4	4	4	4
2	2	2	3	3	3
4	4	3	5	4	3
3	3	3	3	3	3
5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	3	4
3	2	3	2	2	2
3	4	3	2	1	1
1	2	4	3	3	5
3	3	3	3	3	3
2	2	2	2	2	2
4	5	4	4	4	5
5	4	3	4	3	3
5	4	3	3	3	4
4	2	3	3	4	2
5	3	4	3	4	5
3	3	3	3	3	3
3	3	3	4	5	1
4	5	4	3	3	2
3	3	3	3	3	3
4	4	3	4	3	4
4	3	3	3	3	3
3	4	2	4	3	3
3	1	1	1	1	1
5	3	3	1	3	3
2	3	3	2	3	3
1	3	4	2	3	1
4	3	3	2	2	2
3	3	3	3	2	2
3	3	3	3	3	2

4	4	3	2	3	3
4	4	3	2	3	3
3	3	3	3	3	3
3	4	3	3	3	3
3	3	1	2	2	3
2	2	2	2	3	2
3	3	3	3	1	1
3	3	3	3	3	3
2	2	4	3	5	5
3	3	4	4	4	4
4	4	5	3	3	3
4	5	3	4	3	4
4	3	3	2	2	2
4	3	3	2	2	2
1	1	1	1	1	1
5	4	5	3	3	2
5	3	4	4	3	2
5	3	4	3	2	1
3	3	3	2	3	3
3	1	2	1	3	1
5	5	5	3	3	3
4	3	3	3	2	2
3	2	3	2	1	1
5	5	5	3	3	3
5	5	3	5	3	5
3	2	4	5	2	2
5	3	4	4	3	1
5	3	4	3	2	3
5	4	2	3	3	1
4	5	3	3	2	2
1	2	4	4	3	2
4	2	3	3	2	1
3	3	4	5	2	2
4	5	1	2	1	1
1	2	2	3	3	2
3	3	3	2	5	2
3	4	4	1	2	2

Lampiran 3 Evaluasi *Outer Model* (Model Pengukuran)

Convergent Validity

Hasil Evaluasi *Outer Model*

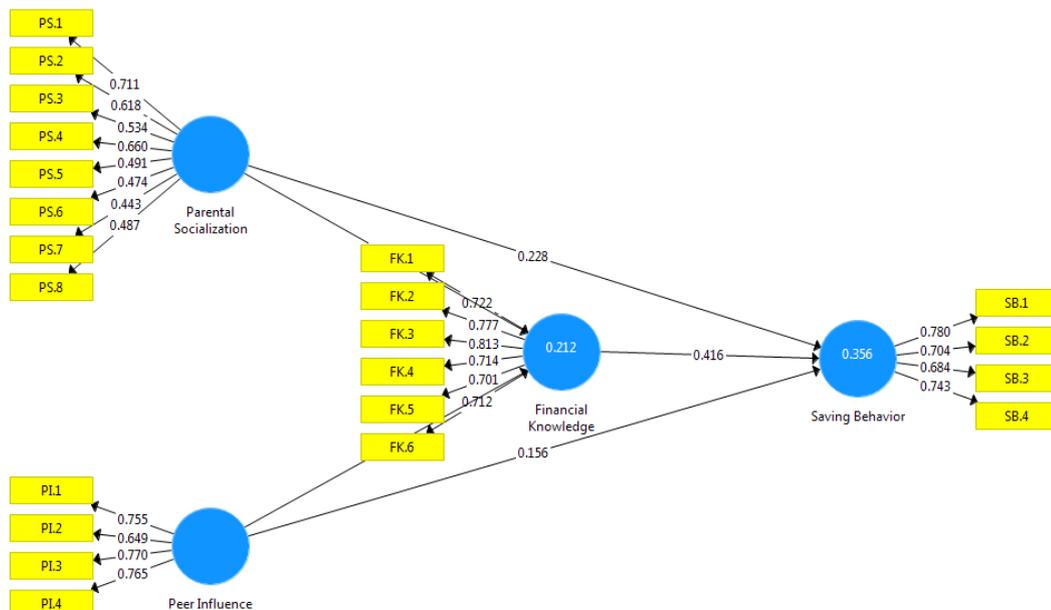
Indikator Variabel	<i>Loading Factor</i>	Keterangan
<i>Parental Socialization</i>		
PS.1	0,711	Valid
PS.2	0,618	Valid
PS.3	0,534	Valid
PS.4	0,660	Valid
PS.5	0,491	Tidak Valid
PS.6	0,474	Tidak Valid
PS.7	0,443	Tidak Valid
PS.8	0,487	Tidak Valid
<i>Peer Influence</i>		
PI.1	0,755	Valid
PI.2	0,649	Valid
PI.3	0,770	Valid
PI.4	0,765	Valid
<i>Financial Knowledge</i>		
FK.1	0,722	Valid
FK.2	0,777	Valid
FK.3	0,813	Valid
FK.4	0,714	Valid
FK.5	0,701	Valid
FK.6	0,712	Valid
<i>Saving Behavior</i>		
SB.1	0,780	Valid
SB.1	0,704	Valid
SB.3	0,684	Valid
SB.4	0,743	Valid

Hasil Final Evaluasi *Outer Model*

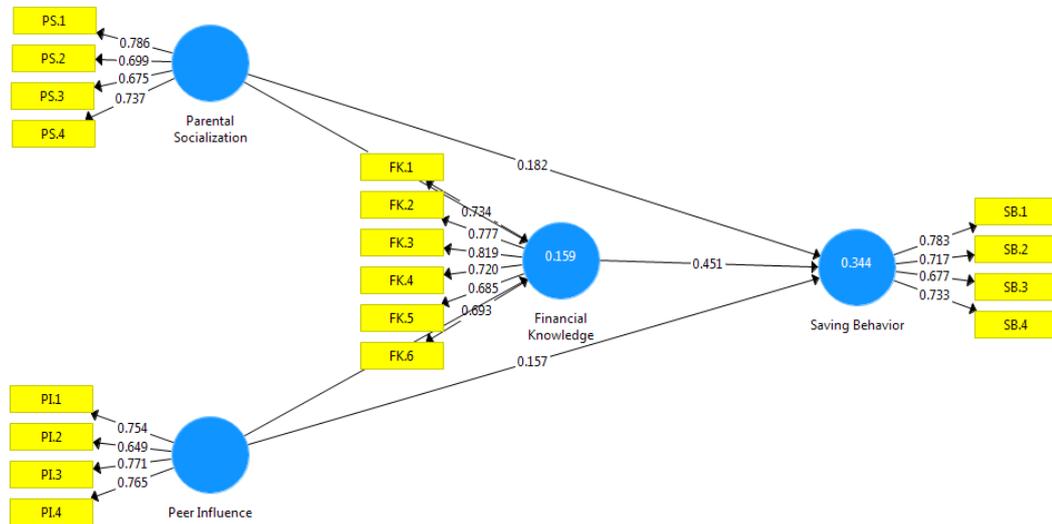
Indikator Variabel	<i>Loading Factor</i>	Keterangan
<i>Parental Socialization</i>		
PS.1	0,786	Valid
PS.2	0,699	Valid

PS.3	0,675	Valid
PS.4	0,737	Valid
<i>Peer Influence</i>		
PI.1	0,754	Valid
PI.2	0,649	Valid
PI.3	0,771	Valid
PI.4	0,765	Valid
<i>Financial Knowledge</i>		
FK.1	0,734	Valid
FK.2	0,777	Valid
FK.3	0,819	Valid
FK.4	0,720	Valid
FK.5	0,685	Valid
FK.6	0,693	Valid
<i>Saving Behavior</i>		
SB.1	0,783	Valid
SB.1	0,717	Valid
SB.3	0,677	Valid
SB.4	0,733	Valid

Gambar Hasil Evaluasi *Outer Model*



Gambar Hasil Final Evaluasi Outer Model



Discriminant Validity

Fornell-Larcker Criterion

	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Parental Socialization</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Saving Behavior</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,739			
<i>Parental Socialization</i>	0,380	0,726		
<i>Peer Influence</i>	0,133	0,034	0,736	
<i>Saving Behavior</i>	0,541	0,358	0,223	0,728

Cross Loadings

	<i>Parental Socialization</i>	<i>Peer Influence</i>	<i>Financial Knowledge</i>	<i>Saving Behavior</i>
PS.1	0,786	0,032	0,350	0,295
PS.2	0,699	0,090	0,242	0,197
PS.3	0,675	0,045	0,184	0,278
PS.4	0,737	-0,053	0,298	0,261
PI.1	0,009	0,754	0,097	0,128
PI.2	0,135	0,649	0,004	0,176
PI.3	-0,046	0,771	0,133	0,177

PI.4	0,030	0,765	0,131	0,174
FK.1	0,331	0,196	0,734	0,552
FK.2	0,358	0,197	0,777	0,409
FK.3	0,308	0,096	0,819	0,466
FK.4	0,220	0,010	0,720	0,213
FK.5	0,223	-0,021	0,685	0,242
FK.6	0,133	-0,064	0,693	0,322
SB.1	0,404	0,185	0,408	0,783
SB.2	0,225	0,110	0,415	0,717
SB.3	0,147	0,187	0,287	0,677
SB.4	0,225	0,174	0,443	0,733

Composite Reliability

Composite Reliability dan Cronbach's Alpha

	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>
<i>Parental Socialization</i>	0,816	0,702
<i>Peer Influence</i>	0,825	0,722
<i>Financial Knowledge</i>	0,878	0,844
<i>Saving Behavior</i>	0,818	0,708

Lampiran 4 Evaluasi *Inner Model* (Model Struktural)

R Square (R²)

	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
<i>Financial Knowledge</i>	0,159	0,143
<i>Saving Behavior</i>	0,344	0,326

F Square

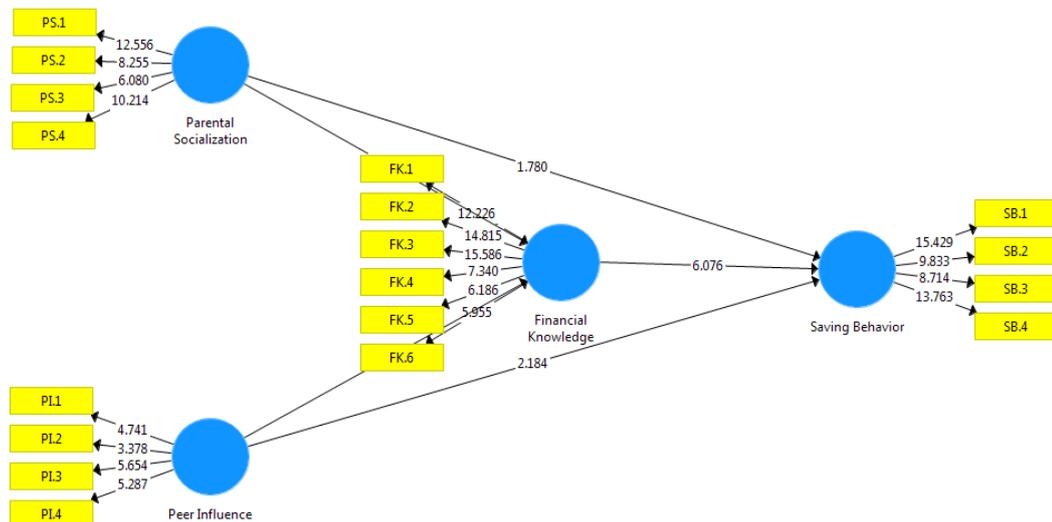
	<i>F Square</i>
<i>Parental Socialization - > Saving Behavior</i>	0,043

<i>Peer Influence -> Saving Behavior</i>	0,037
<i>Financial Knowledge -> Saving Behavior</i>	0,261
<i>Parental Socialization -> Financial Knowledge</i>	0,167
<i>Peer Influence -> Financial Knowledge</i>	0,017

Lampiran 5 Uji Hipotesis

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Financial Knowledge -> Saving Behavior	0.451	0.462	0.074	6.076	0.000
Parental Socialization -> Financial Knowledge	0.376	0.386	0.088	4.262	0.000
Parental Socialization -> Saving Behavior	0.182	0.185	0.102	1.780	0.076
Peer Influence -> Financial Knowledge	0.120	0.147	0.126	0.952	0.342
Peer Influence -> Saving Behavior	0.157	0.167	0.072	2.184	0.029

Gambar Uji Hipotesis



Lampiran 6 Uji Mediasi

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Parental Socialization -> Financial Knowledge -> Saving Behavior	0.169	0.178	0.049	3.470	0.001
Peer Influence -> Financial Knowledge -> Saving Behavior	0.054	0.066	0.061	0.886	0.376

Lampiran 7 Biodata Peneliti

BIODATA PENELITIAN

Nama Lengkap : Feni Nuril Fatiha
Tempat, tanggal lahir : Tulungagung, 08 Februari 2003
Alamat Asal : Jalan Raya Jatikerto No. 49, Desa Jatikerto,
Kecamatan Kromengan, Kabupaten Malang
Telepon/HP : 081553580405
E-mail : feninurilfatiha@gmail.com
Instagram : @feni.nuril

Pendidikan Formal

2008-2015 : SD Negeri 2 Kacangan
2015-2018 : SMP Negeri 1 Ngunut
2018-2021 : MA Subulas Salam
2021-2025 : Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pendidikan Non Formal

2021-2022 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab (PKPBA)
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2022-2023 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris (PKPBI)
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pengalaman Organisasi

- Anggota magang Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Unit Aktivitas Pers Mahasiswa (UAPM) INOVASI tahun 2022
- Bendahara Umum Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Unit Aktivitas Pers Mahasiswa (UAPM) INOVASI tahun 2023

Lampiran 8 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Puji Endah Purnamasari, M.M
NIP : 198710022015032004
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Feni Nuril Fatiha
NIM : 210501110159
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Judul Skripsi : **PENGARUH PARENTAL SOCIALIZATION DAN PEER INFLUENCE TERHADAP SAVING BEHAVIOR DENGAN FINANCIAL KNOWLEDGE SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)**

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan **LOLOS PLAGIARISM** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
25%	22%	13%	3%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 10 Juni 2025

UP2M



Puji Endah Purnamasari, M.M

Lampiran 9 Jurnal Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI

IDENTITAS MAHASISWA:

NIM : 210501110159
Nama : Feni Nuril Fatilha
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Dosen Pembimbing : Mardiana, SE., M.M
Judul Skripsi : *PENGARUH PARENTAL SOCIALIZATION DAN PEER INFLUENCE TERHADAP SAVING BEHAVIOR DENGAN FINANCIAL KNOWLEDGE SEBAGAI VARIABEL INTERVENING*
(Studi pada Mahasiswa S-1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang)

JURNAL BIMBINGAN :

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	24 Oktober 2024	Bimbingan pertama kali, revisi <i>outline</i> proposal penelitian, dan menentukan variabel	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
2	29 Oktober 2024	Menyusun kerangka konseptual dan menentukan judul	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
3	1 November 2024	Revisi sampel pada penelitian	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
4	19 November 2024	Revisi bab 1, 2, dan 3	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
5	26 November 2024	Revisi bab 1, 2, dan 3	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
6	29 November 2024	Proposal acc	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
7	7 Februari 2025	Revisi kuisioner penelitian	Genap 2024/2025	Sudah Dikoreksi
8	30 Mei 2025	Revisi bab 1-5	Genap 2024/2025	Sudah Dikoreksi
9	10 Juni 2025	Skripsi acc	Genap 2024/2025	Sudah Dikoreksi

Malang, 10 Juni 2025
Dosen Pembimbing



Mardiana, SE., M.M