

# KOMPARASI *SPENDING HABITS* KARYAWAN BERDASARKAN FAKTOR DEMOGRAFI DAN *OVER CONFIDENCE*

Hendra<sup>1)</sup> dan Maria Rio Rita<sup>2)</sup>

[212009113@student.uksw.edu](mailto:212009113@student.uksw.edu) dan [maria.riorita@staff.uksw.edu](mailto:maria.riorita@staff.uksw.edu)

<sup>1) 2)</sup>Fakultas Ekonomika dan Bisnis. Universitas Kristen Satya Wacana  
Jl. Diponegoro 52-60 Salatiga 50711 – Jawa Tengah

## Abstrak

Dalam mengambil keputusan keuangan yang dilakukan oleh individu, tidak jarang biasanya didasarkan oleh faktor psikologi dimana individu cenderung untuk memperkirakan terlalu tinggi, terhadap pengetahuan, kemampuan dan ketetapan tentang informasi yang mereka ketahui atau yang dikenal dengan sikap *over confidence*. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk melihat ada tidaknya perbedaan faktor demografi terhadap sikap *spending habits*, dan apakah sikap *over confidence* berpengaruh terhadap sikap *spending habits* seseorang. Dalam penelitian ini mencoba menguji permasalahan kepada seorang yang sudah bekerja di dua kota, Jakarta dan Salatiga (N = 95). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada beberapa faktor demografi yang memiliki perbedaan dalam melakukan *spending habits* dan *over confidence* berpengaruh terhadap *spending habits*.

**Kata kunci :** Faktor Demografi, *Over confidence*, dan *Spending Habits*

## Abstract

When someone tries to make financial decisions sometimes based on psychological factor, which individual tends to estimate too high knowledge, ability, and accuracy about information they have which known as *over confidence attitude*. This reseach aims to examine whe ther there is anydifference indemographic factors on attitudes *spending habits*, and does *over confidence* affect the attitude ofsomeone's *spending habits*. The researcher test the case to the employees who worked in Jakarta and Salatiga (N = 95). The results describe there are several demographic factors which are having differences in *spending habits* and *over confidence* effects on employee's *spending habits*.

**Keyword (s) :** *demographic factors, over confidence, spending habits.*

## PENDAHULUAN

Seseorang dinilai rasional apabila saat membuat keputusan optimal selalu megidentifikasi dan

menggunakan informasi yang relevan. Tetapi terkadang keputusan-keputusan keuangan tersebut juga dipengaruhi oleh aspek *psikologis*

---

Hendra dan Maria Rio Rita: Komparasi *Spending Habits* Karyawan Berdasarkan Faktor Demografi dan *Over Confidence*

Volume 14, No. 1 Januari 2018 – SEGMEN Jurnal Manajemen dan Bisnis

sehingga hasilnya pun menjadi bias. Hal ini dipengaruhi oleh banyaknya informasi di pasar yang menyebabkan keterbatasan individu dalam memproses informasi yang mereka dapat (Grou dan Tabak, 2008). Keterbatasan tersebut mendorong individu untuk berperilaku tidak rasional. Hal inilah yang mendorong munculnya *behavioral finance*. Mengutip pernyataan Ricciardi dan Simon (2000)....*Behavioral finance attempts to explain and increase understanding of the reasoning patterns of investors, including the emotional processes involved and the degree to which they influence the decision-making process...*

Pernyataan tersebut menyiratkan bagaimana individu harus menentukan pilihan dan menetapkan keputusan yang tepat, dimana keputusan keuangan tidak hanya melibatkan aspek *risk and return*, namun juga aspek psikologi dari individu sebagai pengambil keputusan. Ilmu ini merupakan kombinasi aplikasi dasar dari ilmu

ekonomi dan psikologi, dalam membuat sebuah keputusan keuangan (Olsen, 1997).

Perilaku keuangan yang dipengaruhi oleh faktor psikologi antara lain adalah kecenderungan seseorang untuk memperkirakan terlalu tinggi terhadap pengetahuan, kemampuan dan ketetapan tentang informasi yang mereka ketahui atau yang lebih dikenal dengan *over confidence* (Bhandari dan Deaves, 2006). Menurut Baker & Nofsinger sebagaimana dikutip Sina (2011) penyebab dari *over confidence* yaitu kepercayaan diri yang berlebihan bahwa informasi yang diperoleh mampu dimanfaatkan dengan baik karena memiliki kemampuan analisis yang akurat dan tepat, namun hal ini sebenarnya merupakan suatu ilusi pengetahuan dan kemampuan dikarenakan adanya beberapa alasan seperti pengalaman yang kurang dan keterbatasan keahlian menginterpretasi informasi.

*Spending habits* merupakan kebiasaan mengeluarkan atau

membelanjakan uang. Dari *spending habits* ini akan menimbulkan tingkat konsumsifitas yang tinggi dan berdampak buruk terhadap pengelolaan keuangan. Anggapan ini dibuktikan dalam penelitian Bristol bahwa kebiasaan konsumsi yang dilakukan remaja selama ini dapat terbawa terus menerus tanpa mereka sadari (Lai, 2010). Faktor demografi adalah bagian yang melekat pada individu dan mampu untuk mempengaruhi individu dalam pengambilan keputusan. Perbedaan karakteristik demografi dari investor menyebabkan investor merasa lebih kompeten dalam memahami informasi keuangan yang ada (Graham, dkk, 2005). Berbagai macam variabel demografi antara lain: umur, *gender*, status, pengalaman, pendidikan, kota tempat bekerja, dll. Di dalam penelitian Barber and Odean yang berjudul *Boys will be Boys: Gender, Over confidence, and Comon Stock Investmen* mengatakan bahwa pada umumnya laki-laki merasa lebih kuat dan mampu menyelesaikan tugas-tugas dari pada perempuan. Temuan

Lundeberg, dkk (1994) menyatakan bahwa laki-laki dan perempuan sama-sama memiliki sikap *over confidence*, tetapi biasanya laki-laki lebih *over confidence*. Dalam Barber dan Odean sebagaimana dikutip oleh Widyastuti (2010), meneliti *over confidence* dari sudut pandang jenis kelamin. Penelitian mereka menggunakan objek *house hold investors* yang mencakup 35.000 investor selama 6 tahun, dan memiliki bukti bahwa laki-laki memiliki *over confidence* lebih tinggi dibandingkan wanita berkaitan dengan tingkat keahlian dan laki-laki memiliki frekuensi perdagangan lebih tinggi (45%-67% lebih tinggi dari investor wanita). Konsekuensi dari frekuensi perdagangan lebih tinggi tersebut adalah investor pria lebih sering mengalami kondisi perdagangan yang tidak tepat dan terbebani biaya transaksi yang lebih tinggi dari pada investor wanita.

Kota Salatiga berada di Propinsi Jawa Tengah, dengan jumlah penduduk  $\pm$  100.000 jiwa. Salatiga dikategorikan sebagai salah satu kota

kecil di Indonesia. Harga barang dan kebutuhan pokok di Salatiga pada umumnya sama dengan kota-kota lain di Jawa Tengah. Biaya hidup di Salatiga sangat bergantung pada selera dan gaya hidup masing-masing individu. Namun karena Salatiga relatif kecil dapat dipastikan bahwa biaya hidup akan lebih murah dibandingkan dengan kota-kota yang lebih besar (Bobby, 2011). Kota Jakarta merupakan Ibukota Negara Republik Indonesia, dengan jumlah populasi  $\pm$  10 juta penduduk Jakarta termasuk salah satu kota besar di Indonesia. Jakarta merupakan kota pusat pemerintahan sekaligus sentra aktivitas perbankan dan keuangan serta merupakan pusat bisnis dan perdagangan. Tidak heran banyak individu yang berkeinginan mencari peruntungan di Jakarta. Jakarta tergolong kota dengan standart hidup mahal (www.tempokini.com).

Berdasarkan penelitian di atas, maka penulis ingin meneliti lebih lanjut tentang *over confidence*, pada penelitian sebelumnya yang di

lakukan oleh Miranda (2011) mengenai *over confidence* dalam pengambilan keputusan masih terbatas pada nasabah di suatu bank sedangkan pada penelitian Anggara (2012) yang diteliti baru terbatas pada individu yang belum bekerja dan merupakan *fresh graduate*, dan keputusan keuangan di sini yang dibahas adalah mengenai *spending habits* maka di sini penulis akan meneliti tentang pengaruh faktor demografi dan *over confidence* terhadap *spending habits*. Dengan melihat latar belakang penulisan diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini yaitu :

- 1) Apakah terdapat perbedaan perlakuan *spending habits* dari karyawan berdasarkan faktor demografi yang terdiri dari: jenis kelamin, penghasilan, pendidikan dan kota tempat bekerja?
- 2) Apakah *over confidence* berpengaruh terhadap *spending habits*?

## LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

### *Faktor Demografi*

Faktor demografi adalah salah satu dari sekian banyak faktor eksternal dari lingkungan pemasaran. Tren demografi yang terbentuk sangat andal digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan jangka pendek dan menengah. Faktor demografi yang akan dibahas terdiri dari:

**Jenis Kelamin** (laki-laki dan perempuan), dalam penelitian Lundeborg et al (1994) menyatakan bahwa laki-laki dan perempuan sama-sama memiliki sikap *over confidence*, tapi biasanya laki-laki cenderung lebih *over confidence* daripada perempuan, laki-laki juga cenderung merasa lebih kompeten daripada perempuan dalam hal keuangan (Prince, 1993).

**Penghasilan** (penghasilan merupakan pendapatan dari apa yang mereka dapatkan melalui hasil kerja mereka maupun penggajian mereka terhadap hasil kerja mereka). Penelitian Mittal dan Vyas (2009)

menjelaskan bahwa penghasilan memiliki hubungan dengan sikap *over confidence*, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa semakin tinggi penghasilan maka dapat meningkatkan juga sikap *over confidence*. Jika seseorang memiliki penghasilan diatas rata-rata maka orang tersebut lebih cenderung percaya diri dalam membelanjakan uangnya.

**Pendidikan** (pendidikan adalah tingkat dimana memperoleh pengetahuan melalui lembaga maupun sekolah-sekolah. Pendidikan ini merupakan suatu proses pembelajaran seseorang dari tingkat SD, SMP, SMA dan Sarjana. Semakin tinggi tingkat pendidikan kita semakin bijak dan pintar dalam mengambil suatu keputusan dan berfikir secara rasional) penelitian yang dilakukan oleh Bhandari dan Deaves (2006) mengatakan bahwa responden yang memiliki tingkat pendidikan yang lebih memiliki kepastian dalam berinvestasi, tetapi responden cenderung *over confidence* dalam membelanjakan uangnya.

## **Kota Tempat Bekerja**

dimana penelitian ini ingin melihat responden yang bekerja di dua kota, dimana yang satu kota besar dan satunya lagi kota kecil untuk melihat apakah ada pengaruh dari responden yang bekerja dikota besar lebih cenderung *over confidence* dalam melakukan *spending habits*, atau malah sebaliknya.

### ***Over confidence***

Kesalahan prediksi mengenai seberapa baik seseorang memahami kemampuannya dan batas pengetahuannya, seseorang membuat kesalahan lebih sering dari yang mereka percayai dan melihat diri mereka lebih baik dari rata-rata. Menurut Baker & Nofsinger sebagaimana dikutip Sina (2011) penyebab dari *over confidence* yaitu kepercayaan diri yang berlebihan bahwa informasi yang diperoleh mampu dimanfaatkan dengan baik karena memiliki kemampuan analisis yang akurat dan tepat, namun hal ini sebenarnya merupakan suatu ilusi

pengetahuan dan kemampuan dikarenakan adanya beberapa alasan seperti pengalaman yang kurang dan keterbatasan keahlian menginterpretasi informasi. *Over confidence* bisa dibagi kedalam dua bagian yaitu kepastian dan pengetahuan, oleh karena itu *over confidence* merupakan kecenderungan orang untuk menaksir terlalu tinggi pengetahuan, kemampuan dan ketetapan tentang informasi yang mereka miliki (Bahandari & Daves, 2006)

Nofsinger (2005) menjabarkan istilah *over confidence* yang berasal dari dua sumber psikologis, yaitu ilusi pengetahuan (*illusion of knowledge*) dan ilusi kendali (*illusion of control*). Ilusi pengetahuan (*illusion of knowledge*) merupakan kondisi dimana seseorang merasa lebih percaya diri atas ramalan atau prediksinya dikarenakan memiliki banyak informasi. Semakin baru informasi yang diperoleh akan membuatnya merasa mempunyai kendali atas hasil yang akan diperolehnya. Sedangkan ilusi

kendali (*illusion of control*) adalah kondisi atau keadaan dimana orang sering mempercayai bahwa mereka telah mempengaruhi hasil yang diperoleh dari peristiwa yang tak terkendali. Sedangkan pendapat Enawati (2008) menyatakan bahwa *over confidence* adalah kepercayaan yang berlebihan terhadap akurasi keputusan-keputusan yang dibuat. Alasan-alasan yang membuat seseorang memiliki kepercayaan yang berlebihan, antara lain: hasil perhitungan statistik, keahlian yang telah dikuasai, permasalahan yang terjadi saat ini mempunyai kesamaan ciri-ciri pokok dengan permasalahan sebelumnya, pengalaman keberhasilan, sesuai dengan hipotesis yang telah ada dalam pikiran, dapat mengendalikan sepenuhnya terhadap situasi.

### **Kebiasaan Membelanjakan Uang (*Spending Habits*)**

Cummins, dkk (2009) menjelaskan *spending habits* adalah kebiasaan membelanjakan atau

mengeluarkan uang yang diukur kedalam tiga indikator, yaitu:

- a) Konsep perencanaan merujuk pada rencana seseorang dalam mengeluarkan uang atau menghabiskan uang.
- b) Konsep menabung merujuk pada kepemilikan tabungan atau tidak.
- c) Konsep pembelian untuk hal yang dianggap penting merujuk pada pembelian barang-barang yang menjadi kebutuhan utama.

### **Perumusan Hipotesis**

#### **Jenis Kelamin dan *Spending Habits***

Laki-laki dipandang lebih mandiri secara finansial serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan perempuan. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki-laki lebih baik dalam perencanaan mengeluarkan uang dibanding perempuan (Jason dan Marguette sebagaimana dikutip Sutrisno, 2012). Davies dalam Furnham (1999) menemukan bahwa siswa perempuan kurang nyaman dengan utang dibanding laki-laki.

Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa perempuan lebih baik dalam menabung dibanding laki-laki. Sehingga dapat dikatakan perempuan lebih ketat dalam membelanjakan uangnya dibandingkan laki-laki.

**H<sub>1</sub>** : *Terdapat perbedaan spending habits antara karyawan pria dan wanita*

### **Penghasilan dan Spending Habits**

Dalam penelitian Friedman sebagaimana dikutip Kumalasari (2012), menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman ketika penghasilan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan atau menabung ketika penghasilan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Keputusan ini dilakukan untuk tetap dapat memenuhi konsumsi mereka. Jika penghasilan seseorang makin tinggi maka sikap *over confidence* seseorang dalam melakukan keputusan keuangan makin tinggi (Mittal dan Vyas, 2009). Jika

seseorang memiliki penghasilan diatas rata-rata maka orang tersebut lebih cenderung percaya diri dalam membelanjakan uangnya. Maka dapat dikatakan bahwa seseorang yang memiliki penghasilan lebih tinggi akan cenderung lebih ketat dalam melakukan *spending habits*. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

**H<sub>2</sub>** : *Terdapat perbedaan spending habits antara karyawan berpenghasilan rendah, sedang dan tinggi*

### **Pendidikan dan Spending Habits**

Penelitian mengenai faktor demografi yang dikemukakan oleh Bhandari dan Deaves (2006), Mittal dan Vyas (2009) menyatakan bahwa orang yang memiliki pendidikan yang tinggi lebih rasional dalam membuat keputusan keuangan, karena mereka merasa memiliki pengetahuan dan informasi yang lebih sehingga dapat mengambil keputusan sesuai dengan yang diharapkan. Sehingga dapat dikatakan bahwa orang yang

memiliki pendidikan tinggi lebih ketat dalam membelanjakan uangnya.

**H<sub>3</sub>** : *Terdapat perbedaan spending habits antara karyawan yang berpendidikan tinggi dan rendah*

### **Kota Tempat Bekerja dan Spending Habits**

Gaya dan pola hidup orang yang berdomisili dikota besar dan kota kecil cenderung berbeda. Orang yang bekerja dikota besar cenderung memiliki pendapatan yang lebih besar daripada yang bekerja dikota kecil. Jumlah konsumsi barang atau jasa bagi masyarakat yang tinggal di kota besar lebih banyak jika dibandingkan dengan masyarakat yang tinggal di kota kecil. Hal ini disebabkan masyarakat kota besar cenderung terpengaruh gaya hidup mewah, reklame, hiburan, dsb (<http://www.gerbangilmu.com/2014/06/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-kegiatan.html>). Hal inilah yang mengakibatkan seseorang yang bekerja di kota kecil cenderung lebih ketat dalam membelanjakan uangnya. Dalam penelitian ini peneliti ingin

membuktikan apakah benar bahwa seseorang yang bekerja dikota besar cenderung lebih ketat dalam membelanjakan uangnya atau malah sebaliknya. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

**H<sub>4</sub>** : *Terdapat perbedaan perlakuan spending habits pada karyawan yang bekerja di kota besar dan kota kecil.*

### **Over confidence dan Spending Habits**

Nofsinger (2005) menyatakan bahwa faktor kepercayaan diri berkaitan dengan rasa percaya diri yang ditunjukkan oleh seseorang dalam transaksi jual beli. Rasa percaya diri yang berlebihan menyebabkan investor menaksir terlalu tinggi terhadap pengetahuan yang dimiliki, menaksir terlalu rendah terhadap risiko dan melebih-lebihkan kemampuan dalam hal melakukan kontrol atas apa yang terjadi. *Over confidence* juga dapat menyebabkan seseorang menanggung risiko yang lebih besar. Hasil penelitian Barber dan Odean (2001) serta Bhandari dan Deaves (2006)

juga menemukan hasil bahwa seseorang yang *over confidence* bertendensi melakukan transaksi yang berlebihan. Terjadinya transaksi yang berlebihan menyebabkan seseorang tidak mengkalkulasi biaya-biaya transaksi sehingga mengurangi perolehan imbal hasil. Menurut Antonides sebagaimana dikutip Sina (2011) menyatakan bahwa pada umumnya pengelolaan keuangan, seseorang seringkali berperilaku tidak rasional, dan hal ini mengakibatkan penyimpangan ketika membuat keputusan keuangan. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa seseorang yang *over confidence* seringkali berperilaku tidak rasional dalam melakukan transaksi pembelian. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

**H<sub>5</sub>** : *Over confidence berpengaruh negatif terhadap spending habits.*

## **METODE PENELITIAN**

### ***Sampel Penelitian***

Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah

individu yang bekerja di dua (2) kota, yaitu Salatiga dan Jakarta. Untuk pengambilan sampel, menggunakan teknik *accidental sampling* dimana yang menjadi sampling adalah individu yang sudah bekerja dan bersedia untuk mengisi kuesioner. Instrumen penelitian yang digunakan mengadopsi kuesioner Sutrisno (2012) dan Purnamasari (2010).

### ***Pengukuran Konsep***

Faktor demografi terdiri dari jenis kelamin, penghasilan, pendidikan dan kota tempat bekerja. Jenis kelamin, diukur menggunakan skala nominal, yaitu laki-laki dan perempuan. Penghasilan, berhubungan belum ada patokan baku mengenai klasifikasi tingkat penghasilan, maka tingkat penghasilan diasumsikan untuk dikategorikan menjadi 3, yaitu:

- Dibawah Rp 2.000.000,00 :  
Kategori Penghasilan Rendah
- Rp 2.000.000,00 –Rp 5.000.000,00 :  
Kategori Penghasilan Sedang
- Diatas Rp 5.000.000,00 :  
Kategori Penghasilan Tinggi

Pendidikan, diukur menggunakan skala nominal, yaitu : SD, SLTP, SLTA, Sarjana (S1, S2, S3). Variabel pendidikan ini akan dikelompokkan menjadi 2 kategori, dimana SD, SLTP dan SLTA dimasukkan dalam kategori pendidikan rendah. Sedangkan untuk sarjana dimasukkan dalam kategori pendidikan tinggi. Kota tempat bekerja, dilihat dari dua (2) kota dimana yang satu kota besar, yaitu Jakarta dan yang satu kota kecil, yaitu Salatiga.

### ***Over confidence***

Nofsinger (2005) menjelaskan bahwa terjadinya *over confidence* disebabkan dari dua (2) sumber psikologis, yaitu ilusi pengetahuan (*illusion of knowledge*) dan ilusi kendali (*illusion of control*).

Untuk *illusion of knowledge* pengukuran yang dipakai akan menggunakan instrumen tes kalibrasi *confidence-range-question*. Klayman et all (1999) dalam purnamasari (2012) menyatakan bahwa instrumen tersebut lebih dapat melihat kecenderungan proses bias informasi

seseorang. Melalui *confidence-range-question* responden harus mengumpulkan informasi yang diperoleh selama ini untuk membuat estimasi jawaban benar (Purnamasari, 2012).

Peneliti membuat lima (5) pertanyaan dimana responden akan memberikan jawaban berupa pilihan ganda atau *multiple choices question* dan responden akan memberikan tingkat keyakinan dari jawaban tersebut. Setelah mendapatkan hasil dari tes kalibrasi, peneliti akan melihat tingkat keyakinan responden dengan tingkat jawaban yang benar. Dimana total skor dari persentase responden dirata-rata, untuk total skor rata-rata < 50 dikatakan rendah, sedang > 51 dikatakan tinggi. Seseorang yang memiliki tingkat keyakinan lebih tinggi dibandingkan dengan pengetahuan yang sebenarnya adalah orang yang memiliki potensi *over confidence* (Purnamasari, 2012).

Sedangkan untuk ilusi kendali (*illusion of control*) sikap *over confidence* ini akan dikelompokkan menjadi 2 kategori, yaitu sikap *over*

*confidence* rendah dan sikap *over confidence* tinggi, sehingga diperoleh interval masing-masing kelompok sebagai berikut :

$$\text{Range} = \frac{x \text{ max} - x \text{ min}}{k} \dots\dots\dots (1)$$

Oleh karena itu, berdasarkan rata-rata *score*nya masing-masing responden dapat dikategorikan sebagai berikut:

- o 1 - 3 : *over confidence* rendah
- o >3 - 5 : *over confidence* tinggi

### **Kebiasaan Mengeluarkan atau Membelanjakan Uang (*Spending Habits*)**

Dalam penelitian Cummins, et all (2009) mengukur variabel *spending habits* kedalam tiga indikator, yaitu: perencanaan, menabung, pembelian untuk hal yang dianggap penting, tiga indikator tersebut diukur dengan menggunakan skala likert dimana sangat setuju diberi nilai 5 dan sangat tidak setuju diberi nilai 1.

Sikap *spending habits* ini akan dikelompokan menjadi 2 kategori, yaitu sikap *spending habits* rendah dan sikap *spending habits* tinggi, sehingga diperoleh interval

masing-masing kelompok sebagai berikut :

$$\text{Range} = \frac{x \text{ max} - x \text{ min}}{k} \dots\dots\dots (2)$$

Oleh karena itu, berdasarkan rata-rata *score*nya masing-masing responden dapat dikategorikan sebagai berikut:

- o 1 - 3 : *spending habits* rendah
- o >3 - 5 : *spending habits* tinggi

### **Teknik Analisis**

Analisis data untuk penelitian ini diawali dengan uji reliabilitas dan validitas. Hal ini untuk melihat apakah subkonsep handal dan valid untuk digunakan. Pengukuran reliabilitasnya menggunakan cara *One Shot*. Dimana pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Suatu variabel dikatakan handal jika memberikan nilai *cronbach`s alpha* > 0,60. Sedangkan pengukuran validitas dalam penelitian ini menggunakan cara melakukan korelasi *bivariate* antara masing-masing skor indikator dengan total skor konstruk. Suatu variabel

dikatakan valid jika korelasi antara masing-masing indikator terhadap total skor konstruk menunjukkan hasil yang signifikan (Ghozali, 2005).

Penelitian ini merupakan penelitian keuangan berbasis perilaku maka analisis datanya perlu diperlengkapi dengan teknik analisis deskriptif. Dimana teknik analisis ini bertujuan memberi gambaran tentang variabel yang akan diteliti serta melihat hubungan antar variabel (Supramono & Utami, 2010). Sedangkan untuk uji hipotesisnya, penelitian ini akan menggunakan uji beda *mean* dan uji regresi. Hipotesa pertama akan menggunakan uji beda *mean*, yaitu uji t dan uji anova. Karena hipotesa tersebut ingin melihat perbedaan rata-rata dari dua atau lebih variabel yang *independent*. Sedangkan hipotesa kedua akan digunakan uji regresi. Karena analisis tersebut ingin menguji apakah variabel *over confidence* dapat mempengaruhi *spending habits*.

## Langkah-langkah Analisis

Langkah-langkah yang akan dilakukan dalam menganalisis penelitian ini adalah :

- a) Menyebarkan kuesioner.
- b) Menyeleksi seluruh kuesioner yang terkumpul, jika terdapat data yang mengalami kesalahan dalam pengisian kuesioner maka data tersebut perlu dihilangkan terlebih dahulu untuk mencegah kesimpulan yang bias.
- c) Mengalikan skor pada skala likert dengan frekuensi absolut yang diperoleh dari pengelompokan jawaban.
- d) Menentukan nilai rata-rata dengan rumus :

skor rata – rata =

$$\frac{(\text{skor} \times \text{frekuensi absolut} \dots\dots (3))}{\text{total absolut}}$$

- e) Menganalisis data, menguraikan dan menginterpretasikan hasil untuk menjawab persoalan penelitian.

## HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### Uji Reliabilitas dan Uji Validitas

Berikut ini hasil dari uji reliabilitas *Spending Habits* dan *Over confidence*. Tabel 2 menunjukkan bahwa variabel *Spending Habits* dan *Over confidence* reliabel untuk digunakan. Hal ini dikarenakan *cronbach's alpha* dari masing-masing subkonsep tersebut nilainya < 0,60 (Ghozali, 2005) kemudian akan dilakukan uji validitas. Hasil dari uji validitas menyatakan bahwa ada beberapa pernyataan yang tidak valid untuk digunakan mengukur konsep *spending habits* sehingga harus dihilangkan. Pada variabel *over confidence* untuk subkonsep *illusion of control* dan *illusion of knowledge* semua pernyataannya valid sehingga semua pernyataan bisa digunakan, sedangkan pada variabel *spending habits* yang terdiri dari tiga indikator, dimana untuk subkonsep perencanaan semua pernyataannya valid sehingga semua pernyataan bisa digunakan, sedangkan untuk subkonsep menabung

dan pembelian untuk hal yang dianggap penting terdapat tiga pernyataan yang tidak valid, dengan rincian satu untuk subkonsep menabung dan dua untuk subkonsep pembelian untuk hal yang dianggap penting, sehingga ketiga pernyataan tersebut harus dihilangkan.

### Karakteristik Responden

Berikut ini hasil untuk sampel penelitian yang sudah digunakan. Penelitian ini dilakukan di dua kota, yaitu kota Salatiga dengan sampel sebanyak 50 responden dan Jakarta dengan sampel sebanyak 45 responden (TABEL 3).

Dari data hasil penelitian tersebut juga terlihat bahwa responden perempuan lebih banyak daripada responden laki-laki dengan jumlah sampel sebesar 51,58%. Dilihat dari pekerjaannya terlihat bahwa pegawai swasta paling banyak dengan jumlah 49,47% dan yang paling sedikit adalah responden yang mengisi dengan jawaban lainnya, yang kebanyakan adalah mahasiswa

yang memiliki kerja sambilan (10,53%). Sedang untuk karakteristik pendidikan lebih didominasi oleh responden dengan pendidikan tinggi sebesar 61,05%.

### Hasil Pengujian Hipotesis 1

Berikut adalah hasil pengujian dari hipotesis 1, yaitu terdapat perbedaan perlakuan *spending habits* berdasarkan jenis kelamin yang dilakukan dengan menghitung skor rata-rata dan uji beda *mean*. Tabel 4 menunjukkan perbedaan skor rata-rata sub konsep *Spending Habits* berdasarkan Jenis Kelamin. Dimana terlihat bahwa perempuan memiliki skor rata-rata yang lebih tinggi dibandingkan laki-laki. Yang berarti bahwa perempuan lebih ketat *spending habits*nya dibandingkan laki-laki.

Tabel 5 merupakan hasil analisis hipotesis menggunakan uji beda *t*. Hasilnya menunjukkan masing-masing subkonsep dari *spending habits* berbeda antara responden laki-laki dan perempuan. Dikatakan berbeda karena terlihat

tingkat signifikasinya menunjukkan hasil  $< 0,05$ . Hal ini berarti  $H_0$  ditolak, dimana ternyata bahwa terdapat beda antara laki-laki dengan perempuan dalam melakukan *spending habits*. Secara keseluruhan perempuan lebih ketat nilai *Spending Habits*nya dibanding laki-laki walaupun perbedaannya sangat sedikit. Terlihat pada subkonsep perencanaan perempuan lebih tinggi. Ini berarti perempuan lebih cenderung memiliki perencanaan ketika akan mengeluarkan uang mereka dibanding laki-laki. Sehingga berdampak pada subkonsep pembelian hal yang dianggap penting perempuan menjadi lebih ketat dikarenakan perempuan akan lebih cenderung memilih kebutuhan yang mereka anggap lebih penting hal sehingga perempuan bisa menyisihkan penghasilan yang mereka peroleh untuk ditabung, ini membuat perempuan memiliki kecenderungan lebih mampu menata keuangan yang dimilikinya. Ini sesuai dengan penelitian Sutrisno (2012) yang menemukan bahwa

perempuan lebih ketat dalam membelanjakan uangnya dibandingkan laki-laki.

## Hasil Pengujian Hipotesis 2

Berikut adalah hasil pengujian dari hipotesis 2, yaitu terdapat perbedaan perlakuan *spending habits* berdasarkan penghasilan yang dilakukan dengan menghitung skor rata-rata dan uji *one way anova*. Tabel 6 menunjukkan perbedaan skor rata-rata sub konsep *spending habits* berdasarkan Penghasilan. Dimana terlihat bahwa penghasilan tinggi memiliki skor rata—rata yang lebih tinggi dibandingkan penghasilan sedang dan tinggi walaupun perbedaannya sangat tipis. Hal ini berarti bahwa responden yang berpenghasilan tinggi cenderung lebih ketat *spending habits*nya bila dibandingkan responden yang berpenghasilan sedang dan rendah.

Tabel 7 merupakan hasil analisis hipotesis menggunakan uji *anova*. Hasilnya menunjukkan masing-masing subkonsep dari *Spending*

*Habits* berbededa. Dikatakan berbeda karena terlihat tingkat signifikasinya menunjukkan hasil  $< 0,05$ . Hal ini berarti  $H_0$  ditolak. Dimana ternyata bahwa terdapat beda antara responden yang memiliki penghasilan tinggi, sedang dan rendah dalam melakukan *spending habits*.

Terlihat bahwa responden yang memiliki penghasilan tinggi lebih ketat *spending habits*nya dibanding dengan responden yang memiliki penghasilan sedang dan rendah walau terlihat pada tabel 6 perbedaannya tidak terlalu banyak. Terkadang orang yang berpenghasilan lebih cenderung berkelakuan hemat sedangkan orang yang memiliki penghasilan sedikit cenderung lebih sering menghabiskan uangnya secara langsung. Hal ini mengakibatkan sikap *spending habits* orang yang berpenghasilan tinggi lebih ketat dibandingkan dengan yang berpenghasilan sedang dan rendah. Hal ini mendukung dari artikel yang berjudul “Cara Orang Berduit Memanfaatkan Uang Mereka Supaya Tetap Kaya” yang mengatakan bahwa

orang sukses plus kaya justru gak terlalu suka membeli barang mewah serta penghasilan besar bukan segalanya yang penting berapa yang bisa disimpan dan dikembangkan.

Hal ini juga mendukung hasil tanya jawab penulis dengan beberapa responden yang bernama Bapak Lehman (50th) yang merupakan seorang wirausaha, beliau mengatakan bahwa semua keuangannya dikontrol oleh istrinya. Walau beliau yang memiliki penghasilan yang tinggi dan konstan tapi bukan beliau yang melakukan *spending habits*, melainkan istrinya. Jadi beliau lebih ketat dalam melakukan *spending habits* karena istrinya yang mengontrol keuangan. Sedangkan hasil tanya jawab peneliti dengan salah satu responden yang sudah berkeluarga dan memiliki anak mengatakan walau memiliki penghasilan yang tinggi, tapi beliau lebih mengontrol keuangannya (lebih ketat *spending habits*nya) dikarenakan penghasilannya lebih disimpan untuk pendidikan anaknya, beliau mengatakan “biaya pendidikan mahal,

jadi mau tidak mau ya harus nabung untuk kepentingan pendidikan anak.”

### Hasil Pengujian Hipotesis 3

Berikut hasil pengujian hipotesis 3, yaitu terdapat perbedaan perlakuan *spending habits* berdasarkan pendidikan yang dilakukan dengan menghitung skor rata-rata dan beda *mean*. Tabel 8 menunjukkan perbedaan skor rata-rata sub konsep *spending habits* berdasarkan pendidikan. Dimana terlihat bahwa pendidikan tinggi memiliki skor rata-rata yang lebih tinggi dibandingkan pendidikan rendah. Hasil yang berbeda ditunjukkan setelah dilakukan uji beda t (lihat tabel 9), dimana hasil dari subkonsep dari *Spending Habits* sama antara responden pendidikan rendah dan tinggi. Dikatakan sama karena terlihat tingkat signifikasinya menunjukkan hasil yang lebih besar daripada 0,05. Hal ini berarti  $H_0$  diterima atau tidak terdapat *variance* berbeda antar kedua populasi dimana ternyata tidak ada perbedaan antara responden yang memiliki pendidikan tinggi dan

rendah dalam melakukan *spending habits*. Dimana ternyata faktor pendidikan tidak memiliki perbedaan dalam melakukan *spending habits*, hal ini dikarenakan faktor jenis kelamin dan faktor penghasilanlah yang ternyata lebih mempengaruhi seseorang dalam melakukan *spending habitsnya*. Dimana jenis kelamin perempuan dan penghasilan tinggilah yang membuat seseorang lebih ketat dalam melakukan *spending habitsnya*.

#### **Hasil Pengujian Hipotesis 4**

Berikut adalah hasil pengujian dari hipotesis 4, yaitu terdapat perbedaan perlakuan *spending habits* berdasarkan kota tempat bekerja yang dilakukan dengan menghitung skor rata-rata dan uji beda *mean*. Tabel 10 menunjukkan perbedaan skor rata-rata sub konsep *Spending Habits* berdasarkan kota tempat bekerja. Dimana terlihat bahwa Kota tempat bekerja Salatiga memiliki skor rata-rata yang lebih tinggi dibandingkan domisili Jakarta. Tabel 11 merupakan hasil analisis hipotesis menggunakan

uji beda t. Hasilnya menunjukkan masing-masing subkonsep dari *Spending Habits* sama antara responden Jakarta dan Salatiga. Dikatakan sama karena terlihat tingkat signifikasinya menunjukkan hasil  $> 0,005$ . Hal ini berarti  $H_0$  diterima. Dimana ternyata bahwa tidak ada beda antara kota tempat bekerja dalam melakukan *spending habits*.

Secara keseluruhan responden yang bertempat kerja di Salatiga lebih tinggi nilai *spending habitsnya* dibanding responden yang bertempat kerja di Jakarta walaupun perbedaannya sangat sedikit. Sedangkan hasil uji beda *mean* menunjukkan bahwa tidak ada beda antara kota tempat bekerja dalam melakukan *spending habits*. Hal ini terlihat pada subkonsep perencanaan responden yang bertempat kerja di Salatiga lebih tinggi nilai *spending habitsnya*. Ini berarti responden yang bertempat kerja di Salatiga lebih cenderung memiliki perencanaan ketika akan mengeluarkan uang mereka. Tetapi

responden yang bekerja di Jakarta lebih tinggi nilai sub konsep menabungnya dibanding yang di Salatiga hal ini menunjukkan bahwa walau lebih memiliki perencanaan yang lebih rendah tetapi responden yang bertempat kerja di Jakarta lebih memilih untuk menyetor penghasilannya untuk ditabung, hal ini berdampak pada uji beda *mean* yang menunjukkan tidak ada beda antara responden yang bertempat kerja di Jakarta dengan di Salatiga. Hal ini dikarenakan banyaknya responden yang bekerja di Jakarta ataupun Salatiga merupakan pendatang, entah itu orang asli Salatiga bekerja di Jakarta atau sebaliknya, hal ini membuat mereka masih menggunakan kebiasaan mereka saat di kota aslinya. Selain itu sulitnya faktor adaptasi karena perbedaan gaya hidup dikota besar maupun kota kecil juga berpengaruh terhadap tidak adanya perbedaan perlakuan *spending habits*. Tikaprativi (2012) menyatakan bahwa ketika seseorang yang bermigrasi ke kota, akan merasa risih dan akan melakukan kerja yang lebih keras

daripada kesehariannya di tempat asalnya, karena kesenjangan ekonomi yang sangat jauh berbeda dari satu orang ke orang lainnya. Namun pada umumnya strategi adaptasi orang desa dan orang kota tidaklah terlalu berbeda yaitu mengejar waktu dan menyesuaikan bentuk kerja mereka.

### **Hasil Pengujian Hipotesis 5**

Sebelum dilakukan uji regresi untuk melihat ada pengaruh *over confidence* terhadap *spending habits*, dilakukan uji kalibrasi terlebih dahulu, hal ini bertujuan untuk mengukur tingkat akurasi dan keyakinan responden terhadap jawabannya. Pada penelitian ini diukur dengan menggunakan *range estimation calibration test* yang didalamnya terdapat beberapa pertanyaan mengenai pengetahuan umum. Pada bagian ini akan dibahas statistik deskriptif secara keseluruhan dari sub konsep *illusion of knowledge*, bagaimana responden dapat dikatakan *over confidence* dengan melihat tingkat keyakinan serta pengetahuan yang dimiliki

responden. Seseorang dapat dikatakan memiliki kecenderungan *over confidence* jika responden tersebut memiliki keyakinan yang tinggi namun tidak diimbangi dengan pengetahuan yang tinggi pula (Miranda, 2011). Berikut adalah ringkasan dari hasil tes kalibrasi.

Setiap responden akan memberi tingkat keyakinan atas jawaban yang diberikan. Dari ke 95 responden yang bersedia mengisi kuesioner setelah diuji tes kalibrasi terlihat bahwa sebagian besar dari responden memiliki sikap *over confidence* yang tinggi, terbukti dari hasil uji kalibrasinya walau mereka tidak tahu jawabannya atau menjawab dengan jawaban salah tetapi tingkat keyakinan mereka sangat tinggi. Sedangkan sisanya dikatakan moderat dimana responden ini memiliki tingkat keyakinan tinggi dan pengetahuan tinggi atau keyakinan rendah dan pengetahuan rendah. Ini sesuai dengan penelitian dari Kartikasari (2012) yang menyatakan bahwa *over confidence*

terjadi jika seseorang memiliki tingkat keyakinan yang tinggi namun tingkat keakurasiannya rendah. Pada hal biasanya orang akan menilai terlalu rendah pekerjaan mudah dan menilai berlebihan pada pekerjaan sulit (Purnamasari, 2010). Suatu pertimbangan yang tidak terkalibrasi dengan baik dapat berupa *over confidence* atau *underconfidence* (Simnett (1997), dalam Kartikasari, 2012).

Berikut adalah hasil pengujian dari Hipotesis 5, yaitu *Over confidence* berpengaruh terhadap *Spending Habits*. Uji ANOVA menghasilkan nilai probabilitas di bawah 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi konsep *Over confidence* atau dengan kata lain konsep *Spending Habits* berpengaruh terhadap konsep *Over confidence*. Sedangkan hasil *adjusted R square* sebesar 0,126 maka *Over confidence* hanya dapat dijelaskan sebesar 12,6 % oleh variasi dari variabel *Spending Habits* dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya. Hasil ini menunjukkan bahwa

seseorang yang *over confidence* lebih cenderung melakukan *spending habits* yang berlebihan karena mereka merasa dapat mengontrol segalanya. Hasil penelitian Barber dan Odean (2001) serta Bhandari dan Deaves (2006) juga menemukan hasil bahwa seseorang yang *over confidence* bertendensi melakukan transaksi yang berlebihan.

## **SIMPULAN, KETERBATASAN DAN IMPLIKASI**

Kesimpulan dari studi ini adalah:

- a) Antara jenis kelamin laki-laki dengan perempuan memiliki perbedaan perlakuan *spending habits*, dimana ternyata perempuan lebih ketat dalam melakukan *spending habits*.
- b) Responden yang memiliki penghasilan tinggi lebih ketat dalam melakukan *spending habits* dibandingkan responden yang memiliki penghasilan rendah dan sedang.
- c) Faktor pendidikan tidak memiliki perbedaan dalam melakukan *spending habits*.

- d) Antara kota besar dan kota kecil juga tidak memiliki perbedaan dalam melakukan *spending habits*.
- e) *Over confidence* berpengaruh negatif terhadap *spending habits*.

Adapun keterbatasan penelitian ini adalah masih kurangnya faktor demografi yang peneliti masukan, seperti kota tempat asal, status (lajang atau menikah) dan kepemilikan anak karena hal ini diduga juga berpengaruh terhadap sikap *spending habits* seseorang.

Beberapa saran yang dapat diajukan untuk para responden adalah hendaknya memperhatikan lagi tentang pendidikan, karena menurut beberapa penelitian sebelumnya pendidikan ini dapat membuat kita menjadi melek finansial sehingga bisa lebih bijak lagi dalam melakukan *spending habits*. Byrne (2007) menemukan bahwa pengetahuan keuangan yang rendah akan menyebabkan pembuatan rencana keuangan yang salah, dan menyebabkan bias dalam pencapaian kesejahteraan di saat usia tidak produktif lagi

Untuk penelitian mendatang diharapkan bisa menambahkan beberapa faktor demografi dan melakukan wawancara langsung kepada responden agar dapat memperkaya informasi yang akan digunakan untuk analisis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggara, R. 2012. "Hubungan Tingkat Penghasilan dan Jenis Kelamin dengan sikap Over confidence dalam Keputusan Investasi". *Skripsi-FEB Universitas Kristen Satya Wacana*. Salatiga.
- Anonim. 2014. Biaya hidup di Jakarta. <http://www.tempokini.com/2014/04/biaya-hidup-di-jakarta/>. Diunduh pada 07 Oktober 2014, 13:54.
- Anonim. 2014. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Konsumsi. <http://www.gerbangilmu.com/2014/06/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-kegiatan.html>. Diunduh pada 07 Oktober 2014, 17:32.
- Barber, B., and Odean, T. 2001. "Boys Will be Boys: Gender, Over confidence, and Common Stock Investment," *Quarterly Journal of Economics*, February.
- Bhandari, G., and Deaves, R. 2006. "Articles: The Demographics of Over confidence," *Journal of Behavioral Finance*. Vol. 7, No.1, 5-11.
- Bobby. 2011. Sekilas Kota Salatiga. <http://setiawanbobby.blogspot.com/2011/02/sekilas-kota-salatiga.html>. Diunduh pada 07 Oktober 2014, 15:00.
- Byrne, A. 2007. "Employee Saving and Investment Decisions in Defined Contribution Pension Plans: Survey Evidence from the U.K". *Financial Services Review*, Vol. 16, No. 19.
- Cummins, M.M., Haskel J. H., and Jenkins, S.J. 2009. "Financial Attitudes And Spending Habits Of University Freshmen", *Jurnal Of Economics And Economi Education Research*. Vol. 10, No 1.
- Deaux, K., and Farris, E. 1997. "Attributing Causes for One's Own Performance : The Effects of Sex, Norms, and Outcome." *Journal of Research in Personality*, XI.
- Enawati, M. 2008. Pendekatan Heuristik dalam Pengambilan Keputusan Keuangan Survey Pada Manajer UKM Rokok Di Kudus. *Tesis Program S2*

- Magister Manajemen Universitas Kristen Satya Wacana. Salatiga.*
- Furnham, A. 1999. "The Saving and Spending Habits Of Young People". *Journal Of Economic Psychology* 20, 677-697, *University College London.*
- Ghozali, I. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS.* Undip. Semarang.
- Graham, J., Hearvey, C., and Huang, H, 2005. "Investor Competence, Trading Frequency, and Home Bias". *NBER Working Paper Series.* <http://www.nber.org/paper/w/11426>. Diunduh pada 12 Oktober 2014, 13.12.
- Grou, B., and Tabak, B., M. 2008. "Ambiguity Aversion and Illusion of Control: Experimental Evidence in an Emerging Market." *Jurnal of Behavioral Finance. Vol. 9, No.1.*
- Kartikasari, N., Subroto, B., dan Rahman, A.F. 2012. Perbedaan Tujuan Auditor Atas Tingkat *Over confidence* Pertimbangan Auditor (Studi Eksperimental). *Jurnal Ekonomi dan Keuangan. Vol. 17, No. 2: 234-255.*
- Kumalasari, K., W. 2012.. "Faktor Demografi dan Mental Accounting: Penggunaan Kartu Kredit pada Karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta". *Skripsi-FEB Universitas Kristen Satya Wacana. Salatiga.*
- Lai, W., C. 2010. "How Financial Attitudes And Practices Influence the Impulsive Buying Behavior of College and University Students". *Social Behavior and Personality, Vol. 38, No. 3: 373-380.*
- Lundeberg, M. A., P. W, Fox and Puncocar. 1994. "Higly confident But Worn: Gender Differences and Similarities in Confidence Judgments," *Journal of Education Psychology, Vol. 86: 114-121.*
- Miranda, M., Gr. 2011. "Over confidence dalam Pengambilan Keputusan Keuangan Berdasarkan Faktor Demografi (Studi pada Bank Syariah)". *Skripsi-FEB Universitas Kristen Satya Wacana. Salatiga.*
- Mittal, M and Vyas, R.K. 2009. "Does Irrationality in Investment Decisions Vary With Income". *Journal of Behavioral Finance, Vol. 6: 26-42.*
- Nofsinger, J., R. 2005. *The psychology of investing,* Second Edition, Pearson

- Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Olsen, R. 1997. "Investment Risk: The Experts Perspective," *Financial Analyst Journal*, Vol. 52, No. 2.
- Purnamasari, P. 2010. "Potensi Over confidence Pada Pengambilan Keputusan Investasi Studi Pada Pengusaha Ekspedisi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK), Di Desa Wangen, Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten". *Skripsi-FEB Universitas Kristen Satya Wacana*. Salatiga.
- Pratiwi, T. 2012. Glamornya Kehidupan Kota, Menarik Perhatian Masyarakat Desa <http://tikapратиwi92.blogspot.com/2012/02/glamornya-kehidupan-kota-menarik.html>. Diunduh pada 25 Juli 2014, 12:32.
- Prince, M. 1993. "Women, Men, and Money Styles". *Journal of Economic Psychology*, XIV.
- Rengganis, N. 2014. Cara Orang Berduit Memanfaatkan Uang Mereka Supaya Tetap Kaya. <http://www.hipwee.com/inspirasi/cara-orang-berduit-memanfaatkan-uang-mereka-supaya-tetap-kaya/>. Diunduh pada 24 Juli 2014, 19:35.
- Ricciardi V. And Simon, H, K. 2000. *What is Behavior in Finance? Business, Education, and Technology Journal*.
- [http://www.researchgate.net/publication/234163799\\_What\\_Is\\_Behavioral\\_Finance](http://www.researchgate.net/publication/234163799_What_Is_Behavioral_Finance) Diunduh pada 25 Juli 2014, 10:35.
- Sina, P., G. 2011. *Keuangan Berbasis Perilaku (Behavioral Finance)*. <http://www.scribd.com/doc/84663499/KeuanganBerbasisPerilaku#scribd>. Diunduh pada 1 Juli 2014, 17.50.
- Supramono, & Utami, I. 2010. "Desain Penelitian Keuangan Berbasis Perilaku". Salatiga : Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana Press.
- Sutrisno, Y. 2012. "Financial Attitudes dan Spending Habits di Kalangan Mahasiswa Ditinjau dari Perbedaan Jenis Kelamin". *Skripsi-FEB Universitas Kristen Satya Wacana*. Salatiga.
- Widyastuti, A. 2010. "Behavioural Finance dalam Proses Pengambilan Keputusan". [http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2011/03/behavioral\\_finance.pdf](http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2011/03/behavioral_finance.pdf). Diunduh pada 5 Juni 2014, 10.33.

**LAMPIRAN TABEL:****Tabel 1.****Indikator Potensi Over confidence**

Keyakinan	Pengetahuan	Kategori
Keyakinan rendah	Pengetahuan tinggi	Over confidence rendah
Tinggi / rendah	Tinggi / rendah	Moderat
Keyakinan tinggi	Pengetahuan rendah	Over confidence tinggi

Sumber : Purnamasari, 2012

**Tabel 2.****Uji Reliabilitas**

Variabel	Hasil Uji	Keterangan
<i>Spending Habits</i>	0,747	Reliable
<i>Overconfidece</i>	0,799	Reliable

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 3.**  
**Karakteristik Responden**

Karakteristik	Kategori	Jumlah	%
• Jenis Kelamin	• Laki-laki	46	48,42%
	• Perempuan	49	51,58%
• Pekerjaan	• Pegawai Swasta	47	49,47%
	• Pegawai Negri	14	14,74%
	• Wiraswasta	24	25,26%
	• Lainnya	10	10,53%
• Penghasilan	• Rendah (<Rp 2.000.000)	28	29,47%
	• Sedang (Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000)	48	50,53%
	• Tinggi (>Rp 5.000.000)	19	20%
• Pendidikan	• Rendah (SD,SLTP,SLTA)	37	38,95%
	• Tinggi (Sarjana)	58	61,05%

**Hendra dan Maria Rio Rita:** Komparasi *Spending Habits* Karyawan Berdasarkan Faktor Demografi dan *Over Confidence*

Volume 14, No. 1 Januari 2018 – SEGMEN Jurnal Manajemen dan Bisnis

• Kota Tempat Bekerja	• Salatiga	50	52,63%
	• Jakarta	45	47,37%

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 4.**

**Ringkasan Rata-Rata Skor *Spending Habits* berdasarkan Jenis Kelamin**

Sub konsep	Jenis Kelamin	
	Laki-laki	Perempuan
Perencanaan	3,56	3,76
Menabung	4,02	4,16
Pembelian untuk hal yang dianggap penting	3,66	4,06
Rata-rata	3,75	3,99

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 5.**

**Hasil Analisis Hipotesis 1**

t-test for Equality of Means		
Sig. (2- tailed)		
Equal Variances		.015*
Assumed		

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 6.****Ringkasan Rata-Rata Skor *Spending Habits* berdasarkan Penghasilan**

Sub konsep	Penghasilan		
	Rendah	Sedang	Tinggi
Perencanaan	3,56	3,60	3,97
Menabung	3,95	4,09	4,30
Pembelian untuk hal yang dianggap penting	3,86	3,91	4,05
Rata-rata	3,79	3,87	4,11

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 7.****Hasil Analisis Hipotesis 2**

	F	Sig.
Between Groups	3,697	,029*
Within Groups		
Total		

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 8.****Ringkasan Rata-Rata Skor *Spending Habits* berdasarkan Pendidikan**

Sub konsep	Pendidikan	
	Rendah	Tinggi
Perencanaan	3,66	3,66
Menabung	3,99	4,18
Pembelian untuk hal yang dianggap penting	3,84	3,97
Rata-rata	3,83	3,94

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 9.**

### Hasil Analisis Hipotesis 3

---

<b>t-test for Equality of Means</b>	
<b>Sig. (2- tailed)</b>	
Equal Variances Assumed	.289

---

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 10.**

**Ringkasan Rata-Rata Skor *Spending Habits* berdasarkan Kota tempat bekerja**

---

Sub konsep	Kota tempat bekerja	
	Jakarta	Salatiga
Perencanaan	3,64	3,68
Menabung	4,11	4,08
Pembelian untuk hal yang dianggap penting	3,90	3,94
Rata-rata	3,88	3,90

---

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 11.**

### Hasil Analisis Hipotesis 4

---

<b>t-test for Equality of Means</b>	
<b>Sig. (2- tailed)</b>	
Equal Variances Assumed	.899

---

Sumber : Data Primer diolah 2015

**Tabel 12.**  
**Hasil Tes Kalibrasi (Ringkasan Tingkat Keyakinan dan Pengetahuan Responden)**

<b>Keyakinan</b>	<b>Pengetahuan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Keterangan</b>
Rendah	Tinggi	0	-
Tinggi	Rendah	55	Over confidence Tinggi
Tinggi	Tinggi	28	Moderat
Rendah	Rendah	12	Moderat

Sumber : Data primer yang diolah (2015)

**Tabel 13.**  
**Hasil Analisis Hipotesis 5**

<b>Model</b>	<b>Sig.</b>
OC	,00042*

Sumber : Data Premier yang diolah (2015)

Ket : \* Signifikan terhadap *alpha* 0,05