BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi acuan peneliti ketika melakukan penelitian. Memungkinkan penelitian untuk mengumpulkan teori-teori yang berguna untuk pengkajian serta validasi penelitian. Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan hasil penelitian sebelumnya. Berikut adalah penelitian sebelumnya yang akan digunakan peneliti:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti, Tahun penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Kesimpulan
1.	Maulida-H *et al.* (2021)	1. Variabel Independent (X): *Financial knowledge* 2. Variabel Dependent (Y): *Financial behavior* 3. Varibel Mediasi (M): a. *Self-Efficacy* b. *Financial Attitudes*	Objek penelitian: mahasiswa di Kota Semarang Teknik sampling: *purposive sampling* Teknik analisis: SEM-PLS (Warp PLS 5.0)	Kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa *financial knowledge* berpengaruh terhadap *financial attitudes, self-efficacy* dan *financial behavior, financial attitudes. Self-efficacy* berpengaruh terhadap *financial behavior. Financial attitudes* dan *self-efficacy* tidak mampu memediasi pengaruh *financial knowledge* terhadap *financial behavior.*
2.	Rindive-nessia & Fikri (2021)	1. Variabel Independent (X): Pengetahuan Keuangan 2. Variabel Dependent (Y): Perilaku Keuangan 3. Varibel Mediasi (M):	Objek Penelitian: Dosen Perguruan Tinggi di Indonesia Teknik Sampling: *Purposive Sampling* Teknik Analisis: SEM-PLS	Kesimpulan penelitian menunjukan bahwa pengetahuan keuangan dapat memengaruhi perilaku keuangan, serta sikap keuangan dan *self-efficacy* dapat memediasi hubungan variabel tersebut.

No.	Peneliti, Tahun penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Kesimpulan
		a. *Self-Efficacy* b. Sikap Keuangan		
3.	Adiputra *et al. (*2021)	1. Variabel Independent (X): a. *Financial knowledge* b. *Financial attitude* c. *Locus of Control* 2. Variabel Dependent (Y): *Financial behavior*	Objek Penelitian: Masyarakat pengguna uang elektronik di Jakarta Teknik sampling: *convenience sampling* Teknik analisis: SEM-PLS	Kesimpulan penelitian menunjukan adanya hubungan antara *financial knowledge, financial attitude* dan *locus of control* terhadap *financial behavior* secara signifikan.
4.	Sandi *et al*. (2020)	1. Variabel Independent (X): *Financial knowledge* *2.* Variabel Dependent (Y): *Financial behavior* 3. Varibel Moderasi (M): *Financial Attitude*	Objek penelitian: *Youth entrepreneur* di Kota Malang Jenis penelitian: deskriptif kualitatif Teknik analisis: dokumen atau studi literatur	Kesimpulan penelitian menunjukan *financial knowledge* berpengaruh positif terhadap *financial attitude* dan *financial behavior. Financial attitude* memiliki dampak positif terhadap *financial behavior* dan secara positif memoderasi hubungan antara *financial knowledge* dan *financial behavior*.
5.	Farell *et al. (*2016)	1. Variabel Independent (X): *Financial self-efficacy* 2. Variabel Dependent (Y): *Financial behavior*	Objek penelitian: Wanita australia Metode penelitian: *survey online* Teknik sampling: *random sampling* Teknik analisis: permodelan probabilitas (model probit biner)	Kesimpulan penelitian menunjukan *financial self-efficacy* muncul sebagai salah satu prediktor terkuat untuk jenis dan jumlah produk keuangan yang dimiliki Wanita, sehingga *financial self-efficacy* memiliki pengaruh positif terhadap *financial behavior.*
6.	Potrich *et al*. (2016)	Variabel Penelitian: *a. Financial Behavior* *b. Financial knowledge* *c. Financial attitudes* *d. Financial Literacy*	Objek penelitian: Mahasiswa di Brazil selatan Teknik sampling: *Simple random sampling* Teknik analisis: model persamaan struktural	Kesimpulan penelitian menunjukan *financial knowledge* dan *financial attitudes* memiliki dampak positif terhadap *financial behavior.*

No.	Peneliti, Tahun penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Kesimpulan
7.	Velasco (2022)	1. Variabel Independent (X): *Financial education treatment* 2. Variabel Dependent (Y): *Perceived control (Financial self-efficacy)* 3. Varibel Mediasi (M): *Actual control (objective financial knowledge)*	Objek penelitian: mahasiswa program pascasarjana di California Teknik analisis: Perbandingan kelompok (eksperimen terkontrol)	Penelitian ini menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan positif antar *objective financial knowledge* dan *subjective financial knowledge* terhadap kepercayaan diri (*Financial self-efficacy*). *financial knowledge* dan persepsi *financial self-efficacy* dapat memengaruhi kesejahteraan finansial individu, serta *financial knowledge* dapat memediasi hubungan antar variabel tersebut.
8.	Coskun & Dalziel (2020)	1. Variabel Independent (X): *Financial knowledge* 2. Variabel Dependent (Y): *Financial behavior* 3. Varibel Mediasi (M): *Financial Attitudes*	Objek penelitian: mahasiswa di Turki. Teknik analisis: Analisis Faktor, *Cronbach's Alpha*, dan SEM	Kesimpulan penelitian ini menunjukan bahwa *financial attitude* dapat memediator hubungan *financial knowledge* dan *financial behavior*, bahkan *financial attitude* sangat memperkuat hubungan antar variabel tersebut.

Sumber: (Adiputra *et al*. (2021); Çoşkun & Dalziel (2020); Farrell *et al*. (2016); Maulida H *et al*. (2021); Potrich *et al*. (2016); Rindivenessia & Fikri (2021); Velasco, (2022); Sandi *et al*. (2020).

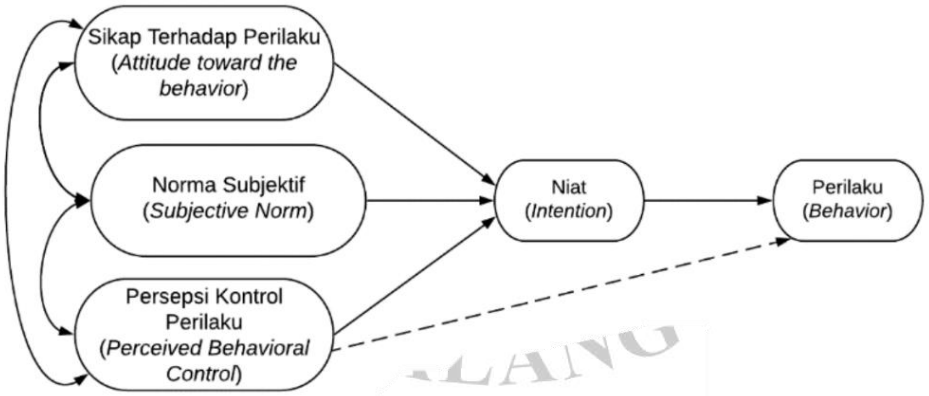
Tabel diatas menunjukan terdapat persamaan dan perbedaan dengan penilitian saat ini. Persamaan dalam penelitian tersebut terdapat pada variabel yang digunakan yaitu *financial behavior*, *financial knowledge*, *financial-self-efficacy*, juga *financial attitudes*. perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu adalah adanya perbedaan pada variabel tambahan, objek penelitian, waktu pelaksanaan penelitian, dan tempat penelitian.

B. Tinjauan Teori

1. *Theory of Planned Behavior* (Teori Perilaku yang Direncanakan)

Penelitian ini didasarkan pada teori *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). Pengembangan teori oleh Ajzen (1985) ini ditujukan untuk memprediksi dan memahami niat serta perubahan perilaku seseorang secara lebih spesifik. Niat individu menjadi faktor utama dalam *Theory of Planned Behavior*, yakni niat individu dalam melakukan perilaku tertentu. Diasumsikan bahwa niat berfungsi untuk menangkap faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku. Maka semakin kuat niat yang dimiliki, semakin besar pula kinerja yang dihasilkan (Ajzen, 2005).

Theory of Planned Behavior digambarkan dengan model diagram struktural sebagai berikut (Ajzen, 2005):



Gambar 2.1 *Theory of Planned Behavior*
Sumber: Ajzen (1991)

Berdasarkan gambar tersebut, terdapat tiga faktor yang mempengaruhi niat konseptual yang independen, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Sikap terhadap perilaku mencerminkan penilaian individu terhadap tindakan tersebut, yang dapat menjadi pendorong atau

penghambat perilaku. Norma subjektif ialah tekanan sosial yang memengaruhi individu untuk melakukan perilaku, tergantung dukungan atau resistensi dari lingkungan sosial. Persepsi kontrol perilaku mengacu pada sejauh mana individu merasa dapat mengendalikan hambatan dalam berperilaku. Semakin positif sikap dan norma subjektif terhadap perilaku, semakin besar kontrol perilaku yang dirasakan, dan semakin kuat niat individu untuk melaksanakan perilaku tersebut. Kontrol perilaku juga dapat berdampak langsung pada niat individu dan perilaku yang sesungguhnya (Ajzen, 2005).

Theory of Planned Behavior (TPB) memiliki elemen yang signifikan dalam memengaruhi niat individu terhadap pengelolaan *financial behavior* mereka. *Financial knowledge* digambaran sebagai sejauh mana individu memiliki kendali terhadap aspek keuangannya, yang pada akhirnya memengaruhi keinginannya untuk berperilaku dalam mengelola keuangan. Selain itu, *financial attitudes* mencerminkan bagaimana individu merespons *financial behavior* secara positif atau negatif berdasarkan sikap mereka terhadap tindakan tersebut. Lebih lanjut, motif dalam *financial behavior* bisa diinterpretasikan sebagai niat dalam melaksanakan tindakan tertentu, seperti *saving*, *investment*, atau perilaku keuangan lainnya (Ajzen, 2005)

2. *Social Cognitive Theory* (Teori Kognitif Sosial)

Social Cognitive Theory (SCT) adalah teori psikologis yang menekankan pembelajaran individu melalui pengamatan dan interaksi sosial. SCT mengidentifikasi tiga faktor kunci yang memengaruhi perilaku individu yakni lingkungan, pengalaman sebelumnya, dan faktor psikologis seperti keyakinan

diri dan nilai-nilai. Menurut Bandura (2001) kapasitas individu untuk mengendalikan pemikiran, motivasi, dan tindakan mereka sendiri beroperasi melalui mekanisme agensi pribadi, ini melibatkan cara individu menafsirkan hasil perilaku, memahami lingkungan, dan memanipulasi faktor kognitif untuk memengaruhi perilaku selanjutnya, khususnya dalam pembentukan *self-efficacy*.

Self-efficacy (keyakinan) memengaruhi kognitif dan pola pikir individu, baik sebagai pendorong maupun penghambat perilaku (Bandura, 2001). SCT menekankan *self-efficacy* bukan hanya tentang mengetahui perilaku yang benar, tetapi juga tentang memiliki keterampilan dan keyakinan dalam bertindak. *Self-efficacy* merupakan suatu kepercayaan (*belief*) individu tentang kapasitas yang dimilikinya untuk menyelesaikan suatu misi suatu pekerjaan tertentu (Eizen & Desivilya, 2003).

Social Cognitive Theory juga mengakui pentingnya *reinforcement*, *observational learning*, dan *self-regulation*. *Reinforcement* atau penguatan mencerminkan bagaimana hasil tindakan individu dapat memengaruhi kelanjutan atau penghentian *financial behavior*. *Observational learning* memungkinkan individu belajar dari pengalaman orang lain tanpa harus mengalami sendiri, yang dapat memengaruhi *knowledge*, *attitude*, dan *financial behavior*. *Self-regulation* memungkinkan individu menggunakan *financial knowledge* mereka untuk memengaruhi *attitude* dan *financial behavior*.

Social Cognitive Theory memberikan kerangka kerja yang berguna untuk memahami bagaimana *knowledge*, *self-efficacy*, *attitudes*, dan *financial behavior* individu saling berinteraksi dan dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial,

pengamatan, dan regulasi diri, yang dapat membantu menjelaskan mengapa individu dengan pemahaman keuangan yang baik, keyakinan diri yang kuat, dan model peran yang positif cenderung memiliki sikap dan perilaku keuangan yang lebih positif.

3. *Financial Behavior* (Perilaku Keuangan)

Financial Behavior adalah perilaku yang berkaitan dengan aplikasi keuangan dan menjadi bidang studi yang relatif baru dengan tujuan menggabungkan teori psikologi perilaku dan kognitif dengan konsep ekonomi tradisional serta keuangan, untuk menjelaskan mengapa individu membuat keputusan finansial yang tidak rasional (Sadalia & Butar-Butar, 2016). Hal ini berkaitan dengan bagaimana individu mengelola uang dan aset mereka secara efektif, dan didasarkan pada psikologi yang memengaruhi proses pengambilan keputusan keuangan (Ritter, 2003).

Tujuan memahami *financial behavior* adalah untuk menetapkan tujuan keuangan, memahami faktor psikologis yang memengaruhi keputusan keuangan, menjaga konsistensi dalam manajemen kekayaan, memahami motivasi melalui perilaku keuangan, dan membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan menggunakan wawasan dari *financial behavior* (Pompian, 2006). Menurut Assael (1998) *behaviour* terdiri dari tiga komponen utama yaitu komponen kognitif, komponen afektif dan komponen konatif. Komponen kognitif melibatkan *think, understanding* dan *awareness*. Komponen afektif berkaitan dengan *feeling, evaluating, interest* dan *desire*. Untuk komponen konatif melibatkan *acting, behaviours* dan *purchase action*.

Financial behavior individu mencakup empat aspek utama (PBI, 2017), diantaranya konsumsi (*Consumption*) yang berkaitan dengan pengeluaran untuk barang dan jasa, manajemen arus kas (*cash-flow management*) yang mencerminkan kemampuan menutupi biaya dengan menjaga keseimbangan pendapatan dan pengeluaran, tabungan dan investasi (*Saving and investment*) yang melibatkan akumulasi pendapatan untuk digunakan di masa depan, serta alokasi sumber daya untuk keuntungan, serta manajemen hutang (*Credit management*) yaitu kemampuan dalam penggunaan hutang untuk peningkatan kekayaan dan menghindari kerugian.

Perilaku keuangan individu dipengaruhi oleh tiga faktor utama yang diidentifikasi oleh Rindivenessia & Fikri (2021), faktor-faktor ini saling berinteraksi dan memengaruhi satu sama lain dalam membentuk perilaku keuangan individu. Semakin seimbang dan positif ketiganya, semakin mungkin individu akan mengambil langkah-langkah yang mendukung kestabilan keuangan mereka. Ketiga faktor tersebut adalah:

a. *Financial knowledge*, faktor ini akan memengaruhi keputusan keuangan.
b. *Self-efficacy*, faktor ini dapat memotivasi manajemen keuangan yang baik.
c. *Financial attitudes*, faktor ini akan menimbulkan sikap positif terhadap uang yang dapat mendorong perilaku keuangan yang sehat.

Menurut Widagdo & Sa'diyah (2023) *financial behavior* didasari oleh beberapa indikator yang terdiri dari:

a. Membayar tagihan tepat waktu, yakni membayar tagihan rumah tangga atau kredit sesuai dengan tanggal jatuh tempo tanpa keterlambatan.

b. Menetapkan anggaran untuk pengeluaran dan belanja, yakni mencakup perencanaan konsumsi yang terarah melalui penyusunan rencana anggaran.

c. Mencatat pengeluaran dan belanja (harian, bulanan, dan lainnya), yakni melakukan pencatatan aktivitas keuangan, untuk mengontrol pengendalian biaya.

d. Menyisihkan dana untuk pengeluaran darurat, yakni tindakan menyimpan sejumlah uang untuk menghadapi keadaan darurat yang tak terduga.

4. *Financial Knowledge* (Pengetahuan Keuangan)

Financial knowledge adalah pemahaman individu tentang konsep dan risiko keuangan serta keterampilan untuk mengelola keuangan (OECD, 2017). *Financial knowledge* mencakup kompetensi dan pemahaman yang memungkinkan individu membuat keputusan keuangan yang efektif dalam pengelolaan semua aspek sumber daya keuangan hingga *financial behavior* pribadinya, *knowledge* ini tidak hanya memengaruhi bagaimana individu menggunakan uang sehari-hari, namun juga berdampak baik pada perekonomian secara menyeluruh (Hilgert *et al*., 2003).

Financial knowledge yang memadai membantu individu mengelola uang mereka dengan baik, membuat keputusan keuangan yang cerdas, dan memberikan insentif kepada produsen untuk menghasilkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen. Terdapat dua dimensi dalam *financial knowledge*, yaitu pengetahuan keuangan dasar, seperti pemahaman tentang tarif pajak, inflasi, dan *time value of money*, serta pengetahuan keuangan

lanjutan, yang melibatkan pemahaman tentang pasar modal, instrument, dan pemilihan investasi (Potrich *et al*., 2016).

Financial knowledge memengaruhi kemampuan individu dalam membuat keputusan terkait keuangan mereka, termasuk investasi, konsumsi, dan tabungan. *Financial knowledge* diartikan sebagai kemampuan dalam memahami, menganalisis, serta mengelola keuangan untuk membuat keputusan keuangan yang tepat dan juga menghindari masalah keuangan (Halim & Astuti, 2015).

Menurut Chen & Volpe (1998) *financial knowledge* dapat diukur melalui empat indikator, diantaranya:

a. Pengetahuan umum keuangan pribadi, yakni kemampuan untuk mengelola aset keuangan pribadi dengan benar guna mencapai tujuan keuangan.
b. Tabungan dan pinjaman, yakni kemampuan menyisihkan pendapatan untuk masa depan dan mengelola pinjaman secara bijak untuk hal yang bermanfaat.
c. Investasi, yakni kemampuan seseorang dalam memahami tentang pentingnya investasi untuk kehidupan yang akan datang.
d. Asuransi, yakni kemampuan seseorang untuk memahami peran asuransi dalam melindungi diri dari risiko finansial dan operasional.

5. *Financial Self-Efficacy* (Efikasi Diri Keuangan)

Menurut Feist & Feist (2008) mengartikan *Self-efficacy* sebagai keyakinan manusia pada kemampuan mereka untuk melatih sejumlah ukuran pengendalian terhadap fungsi diri mereka dan kejadian di lingkungannya. Seseorang yang

memiliki kepercayaan akan kemampuannya, berpotensi tinggi melakukan perilaku di lingkungannya. *Self-efficacy* dapat dikatakan penilaian tentang kemampuan diri dalam kecenderungan menjalankan perilaku tertentu untuk mencapai tujuan tertentu (Ormrod, 2008).

Financial self-efficacy merupakan keyakinan individu terkait kemampuan mereka dalam mengorganisir serta melaksanakan suatu tindakan untuk mencapai tujuan keuangannya dengan dipengaruhi faktornya (Forbes & Kara, 2010). *Self-efficacy* merupakan bagian dari *Social cognitive theory* yang dikembangkan oleh Bandura (2001), yang diartikan sebagai kepercayaan diri akan kemampuan pribadi untuk membawa sebuah dampak yang mempengaruhi hidupnya. *Self-efficacy* menentukan bagaimana perasaan seseorang, cara berpikir, memotivasi diri dan berperilaku.

Menurut Lown (2011) *Financial Self-efficacy* adalah keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya untuk mengelola keuangan secara efektif. Seseorang dengan *financial self-efficacy* yang tinggi akan yakin terhadap kemampuannya dalam pengelolaan keuangan, ia akan lebih termotivasi untuk mencapai setiap tujuan keuangan, serta lebih bijak dan bertanggung jawab dalam manajemen keuangannya (’Ulumudiniati & Asandimitra, 2022).

Indikator *financial self-efficacy* yang akan digunakan dalam penelitian ini ialah indikator yang berasal dari pendapat Lown (2011), diantaranya:

a. Kemampuan dalam perencanaan pengeluaran keuangan, yakni kemampuan individu dalam mengatur keuangannya, khususnya pengelolaan pengeluaran.

b. Kemampuan dalam mencapai tujuan keuangan, yakni kemampuan individu dalam menetapkan misi untuk mencapai target keuangan yang telah ditetapkannya.

c. Kemampuan pengambilan keputusan saat muncul kejadian tak terduga, yakni kemampuan dalam mengambil keputusan secara berani, tepat, dan situasional.

d. Kemampuan dalam menghadapi tantangan keuangan, yakni kemampuan individu dalam mengatasi hambatan atau kesulitan keuangannya melalui langkah konkret.

e. Keyakinan dalam pengelolaan keuangan, yakni keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam mengelola keuangan mereka dengan baik dan bijak.

f. Keyakinan terhadap kondisi keuangan di masa depan, yakni keyakinan individu terhadap keadaan finansialnya di masa depan secara optimis.

6. *Financial Attitudes* (Sikap Keuangan)

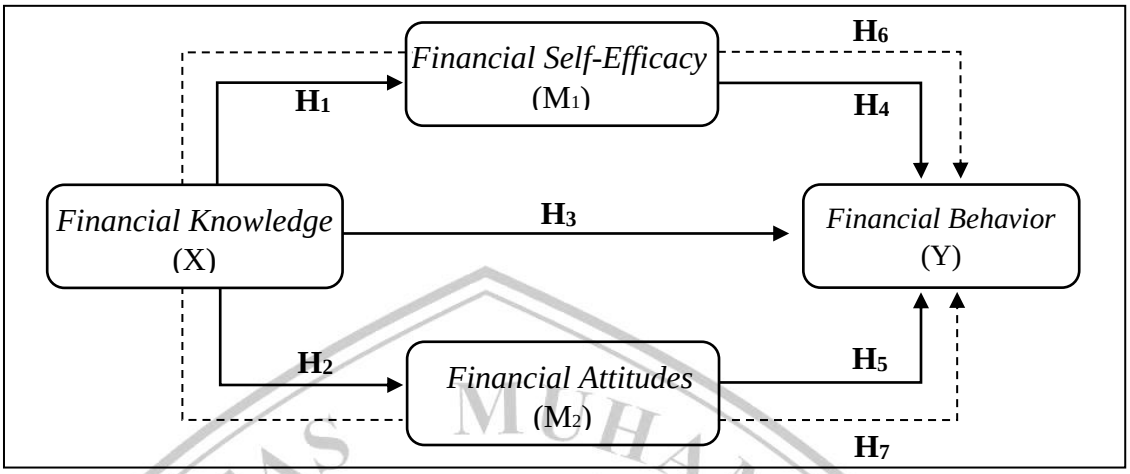
Financial attitudes adalah penerapan prinsip-prinsip keuangan untuk menciptakan dan mempertahankan nilai dengan membuat keputusan yang tepat dan mengelola sumber daya. Ini mencakup pandangan, pendapat, dan penilaian individu terhadap masalah keuangan. Menurut Robbins & Judge (2008) dan Ajzen (2005), *financial attitudes* mencerminkan perasaan positif atau negatif terhadap berbagai aspek keuangan, termasuk objek, individu, dan peristiwa terkait. *Financial attitudes* seseorang memengaruhi cara individu tersebut mengambil sikap dan bertindak dalam hal keuangan, baik dalam pengelolaan keuangan, perencanaan anggaran pribadi, atau keputusan investasi yang diambil.

Pankow (2003) menggambarkan *financial attitudes* sebagai keadaan pikiran, pandangan, dan penilaian individu terhadap berbagai aspek keuangan mereka. Penerapan *financial attitudes* dalam kehidupan sehari-hari mempermudah individu dalam mengambil sikap dan bertindak dalam konteks keuangannya. Dengan menerapkan *financial attitudes* yang positif, individu dapat lebih baik dalam mengelola keuangan mereka dan membuat keputusan keuangan yang bijaksana. *Financial attitudes* juga dipengaruhi oleh karakteristik kepribadian dan latar belakang sosial-ekonomi individu, yang berperan dalam mencapai keberhasilan finansial. Oleh karena itu, sikap ini berkaitan dengan preferensi yang memiliki potensi untuk mempengaruhi tindakan dan *financial behavior* individu (Grable, 2000).

Menurut Furnham (1984), *Financial attitudes* dapat tercermin dalam enam indikator berikut ini:

a. *Obsession* (Obsesi), yakni pola pikir terhadap uang dan obsesi pada masa depan.
b. *Power* (Kekuasaan), yakni pandangan uang sebagai alat mengendalikan orang lain.
c. *Effort* (Upaya), yakni persepsi kepemilikan uang sesuai dengan kerja keras.
d. *Inadequacy* (Perasaan Tidak Cukup), yakni perasaan tidak memiliki uang yang cukup, sehingga cenderung merasa tidak puas dengan keuangan mereka.
e. *Retention* (Pemeliharaan), yakni ketidakinginan untuk menghabiskan uang yang dimiliki.
f. *Security* (Keamanan), yakni pandangan konservatif atau kuno terhadap uang.

C. Kerangka Pikir



Gambar 2.2 Kerangka Pikir

D. Hipotesis

Dalam penelitian ini hipotesis dibangun sebagai berikut:

1. ***Pengaruh Financial Knowledge terhadap Financial Self-Efficacy***

   Financial knowledge yang mumpuni dapat meningkatkan *self-efficacy* dalam kemampuan pengelolaan *financial* individu secara efektif. Berdasarkan penelitian Salas-Velasco (2022) menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara *financial knowledge* objektif, *financial knowledge* subjektif, dan persepsi *financial self-efficacy*, sejalan dengan penelitian oleh Farrell *et al*. (2016) dan Amagir *et al*. (2020) yang menyatakan bahwa *financial knowledge* berhubungan positif dengan *financial self-efficacy*. Maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

   H1: *Financial Knowledge* berpengaruh terhadap *Financial Self-Efficacy*

2. ***Pengaruh Financial Knowledge terhadap Financial Attitudes***

   Pemahaman yang kuat mengenai *financial* dapat menghasilkan pandangan dan perasaan yang lebih positif terkait keuangan individu,

terutama dalam membentuk *financial attitudes* yang tepat. Semakin tinggi tingkat *financial knowledge* seseorang, semakin besar kemungkinan mereka akan menunjukkan *financial attitudes* yang baik. Menurut Hidayatullah & Basuki (2020) dan Maulida H *et al*. (2021), *financial knowledge* mampu memengaruhi *financial attitudes* secara positif dan signifikan. Sehingga dapat ditarik hipotesis penelitian, yakni:

H2: *Financial Knowledge* berpengaruh terhadap *Financial Attitudes*

3. *Pengaruh Financial Knowledge terhadap Financial Behavior*

Individu yang memiliki *financial knowledge* yang baik cenderung memiliki *financial behavior* yang bijak. *Financial knowledge* sangat penting bagi individu dalam membangun *financial behavior* yang sehat dan masa depan keuangan yang stabil. Berdasarkan penelitian oleh Potrich *et al*. (2016), Sandi *et al*. (2020), dan Narulloh *et al*. (2022), *financial knowledge* berpengaruh positif signifikan terhadap *financial behavior*. Sehingga hipotesis dapat dinyatakan sebagai berikut:

H3: *Financial Knowledge* berpengaruh terhadap *Financial Behavior*

4. *Pengaruh Financial Self-Efficacy terhadap Financial Behavior*

Individu dengan tingkat *financial self-efficacy* yang tinggi merasa yakin dalam mengelola keuangan secara efektif, sehingga semakin besar kemungkinan mereka akan menunjukkan financ*ial behavior* yang positif. Berdasarkan penelitian oleh Wasita *et al*. (2022), *financial self-efficacy* berpengaruh terhadap *financial behavior*, penelitian lainnya dilakukan oleh Arofah & Kurniawati (2021) yang menyatakan bahwa *self-efficacy* secara

positif dan signifikan mampu memengaruhi *financial behavior*. Sehingga hipotesis penelitian ini dibangun sebagai berikut:

H4: *Financial Self-Efficacy* berpengaruh terhadap *Financial Behavior*

5. ***Pengaruh Financial Attitudes terhadap Financial Behavior***

Sikap atau cara individu memandang uang dan masalah keuangan (*financial attitudes*) dapat memengaruhi keputusan tindakan konkret yang mereka ambil dalam *financial behavior*-nya. Semakin positif *financial attitudes* individu, maka semakin baik pula *financial behavior*-nya. Menurut Adiputra *et al*. (2021) dan Normawati *et al*. (2022), *financial attitudes* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap *financial behavior*. Maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H5: *Financial Attitudes* berpengaruh terhadap *Financial Behavior*

6. ***Pengaruh Financial Knowledge terhadap Financial Behavior dengan Financial Self-Efficacy sebagai variabel mediasi***

Tingkat *financial knowledge* yang tinggi meningkatkan kemungkinan individu memiliki *financial behavior* yang baik, dengan *Financial Self-Efficacy* atau keyakinan diri dalam pengelolaan keuangan berperan penting sebagai penghubung. Untuk meningkatkan *financial behavior* yang positif dan berdampak pada pencapaian tujuan keuangan, perbaikan *financial knowledge* harus disertai dengan pengembangan *financial self-efficacy*. Berdasarkan penelitian yang dilakukan Puspita & Isnalita (2019) dan Rindivenessia & Fikri (2021) menyatakan bahwa *financial knowledge* yang tinggi akan berpengaruh terhadap *financial behavior* yang baik dengan *self-*

efficacy atau keyakinan diri sebagai variabel mediasi. Maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H6: *Financial Self-Efficacy* mampu memediasi *Financial Knowledge* terhadap *Financial Behavior*

7. Pengaruh *Financial Knowledge* terhadap *Financial Behavior* dengan *Financial Attitudes* sebagai variabel mediasi

Individu dengan *financial knowledge* yang tinggi akan memiliki *financial behavior* yang baik pula, serta melalui *financial attitudes* yang bijaksana akan berperan sebagai mediator pengerat hubungan antar variabel tersebut. *Financial knowledge* yang baik dapat memacu perkembangan *financial attitudes* positif terhadap keuangan individu, yang selanjutnya akan mendorong dan memotivasi individu untuk mengadopsi *financial behavior* yang bijak. Menurut Çoşkun & Dalziel (2020) dan Jufrizen & Ariza (2022), *financial attitudes* dapat memediasi hubungan *financial knowledge* dan *financial behavior*. Sehingga hipotesis penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H7: *Financial Attitudes* mampu memediasi *Financial Knowledge* terhadap *Financial Behavior*