

Perilaku Keuangan Individu Muslim Indonesia: Studi Data IFLS5

(Personal Financial Behavior of Indonesian Muslims: IFLS5 Data Study)

Pusvita Yuana*

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Malang, Jawa Timur, Indonesia

Email: pusvita.yuana@ub.ac.id

Abstrak

Studi ini bertujuan untuk memahami perilaku keuangan individu Muslim Indonesia secara empiris menggunakan data *Indonesia Family Life Survey (IFLS) 5*. IFLS5 memberikan informasi secara luas mengenai indikator perilaku keuangan dan sosiodemografi seseorang seperti tingkat pendidikan, usia, gender, dan lokasi tempat tinggal. Data perilaku keuangan tersebut berdasarkan data individu berupa jumlah dana simpanan, jumlah pendapatan, dan keputusan mengambil pinjaman. Variabel yang didapatkan dari data IFLS5 tersebut kemudian diuji menggunakan metode *Ordinary Least Square (OLS)*. Hasil dari pengujian menunjukkan bahwa jumlah dana simpanan dipengaruhi oleh jumlah pendapatan, keputusan mengambil pinjaman, tingkat religiusitas, tingkat pendidikan, dan usia. Melalui hasil studi ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai faktor penentu perilaku keuangan Muslim Indonesia berdasarkan keputusan untuk menyimpan dana. Pengaruh positif dari tingkat religiusitas pada perilaku keuangan diharapkan dapat memberi sinyal positif pada bank syariah dan menggunakannya sebagai dasar dalam mengembangkan produknya sesuai sistem syariah.

Kata Kunci: Perilaku Keuangan Individu, Muslim, OLS, IFLS

Abstract

This study aims to understand the personal financial behavior of Indonesian Muslims empirically using data from the Indonesia Family Life Survey (IFLS) 5. IFLS5 provides broad information about indicators of a person's financial and demographic behavior such as education level, age, gender, and location of residence. The financial behavior data is based on individual data in the form of savings, income, and decision to take loans. The variables obtained from the IFLS5 data were then tested using the Ordinary Least Square (OLS) method. The results of the test show that the amount of saving is influenced by the amount of income, the decision to take a loan, the level of religiosity, level of education, and age. It is hoped that the results of this study can provide information on the determinants of the financial behavior of Indonesian Muslims based on savings decision. The positive influence of the level of religiosity on financial behavior is expected to give a positive signal to Islamic banks and use them to developing products based on shariah compliant.

Keywords: Personal Behavioral Finance, Muslim, OLS, IFLS.

Pendahuluan

Berdasarkan informasi yang disampaikan oleh Lembaga Penjamin Simpanan, jumlah simpanan pihak ketiga dari tahun 2019 ke tahun 2020 menunjukkan perlambatan pertumbuhan. Untuk dapat meningkatkan pertumbuhan jumlah simpanan tersebut, maka perlu untuk memahami perilaku keuangan individu tersebut. Data BPS pada tahun 2015 menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat Indonesia beragama Islam, yaitu sebanyak 88% dari total penduduk di Indonesia. Untuk mengetahui perilaku keuangan individu Muslim tersebut, maka akan lebih dapat dipahami ketika menghubungkannya dengan menggunakan sudut pandang norma sosial berdasarkan Agama (Hess, 2012).

Studi pada teori keuangan telah berkembang selama beberapa dekade. Perkembangan pada teori keuangan kemudian melihat pada sudut pandang perilaku keuangan dari individu atau seorang investor (Alquraan, Alqisie, &

Al Shorafa, 2016). Pembahasan perilaku keuangan yang merupakan subdisiplin dari perilaku ekonomi (Glaser *et al.*, 2004) telah dipelajari dan diteliti oleh berbagai peneliti pada berbagai kondisi keuangan, mulai dari kegiatan investasi pada saham, menabung, dan kegiatan keuangan lainnya (Jahanzeb, *et al.*, 2012; Ritter, 2003; Xiao, 2008). Perilaku keuangan merupakan berbagai perilaku manusia yang berkaitan dengan pengelolaan atau manajemen uang (Xiao, 2008). Pendekatan paradigma perilaku keuangan salah satunya menggunakan pendekatan psikologi yang menyatakan bahwa manusia mengalami kesalahan dalam berpikir dan mengambil keputusan disebabkan pengalaman seseorang dan preferensi yang dimiliki manusia berbeda-beda (Ritter, 2003). Perilaku keuangan juga menunjukkan bahwa manusia menjadi irasional dalam mengambil keputusan keuangan disebabkan preferensi dan kepercayaan yang dianut seseorang (Ritter, 2003)

Perilaku keuangan memiliki peran penting untuk membantu mencapai tujuan tertentu dan meningkatkan kemampuan seseorang untuk mengelola keuangannya

* Corresponding Author

dengan lebih baik (Arofah, Purwaningsih, & Indriayu, 2018). Seperti keputusan untuk menyimpan dana (*saving*) merupakan perilaku keuangan yang penting bagi setiap individu yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan kondisi yang tidak terduga (Maison, 2019b).

Perilaku keuangan individu dalam kesehariannya seperti dalam mengambil keputusan untuk menabung, akan dimotivasi dengan kondisi lain seperti kepercayaan yang dianut atau Agama (Maison, 2019b). Berkaitan dengan agama seseorang, terutama dalam penelitian ini yang berfokus pada individu yang beragama Islam, maka dalam perilaku kesehariannya akan bertindak sesuai dengan ajaran Islam (Alam, *et al.*, 2011). Hal ini berlaku juga pada perilaku ekonominya seperti dalam kegiatan merencanakan keuangannya (Souiden & Rani, 2015). Perilaku keuangan individu akan dipengaruhi dengan tingkat religiusitas yang dimiliki oleh individu tersebut (Hess, 2012). Individu yang religius akan cenderung untuk tidak materialistis dan tingkat konsumsi yang rendah (Agarwala, *et al.*, 2019). Ajaran untuk menyimpan uang yang dimiliki juga telah disampaikan dalam Al-Qur'an Surat Al-Isra' ayat 26-27:

“...dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Rabbnya.”

Seorang individu dalam merencanakan keuangannya seperti mengambil keputusan untuk menyimpan dana dalam bentuk tabungan dan deposito, seringkali berdasarkan pada jumlah pendapatan yang dimiliki (Vibriyanti, 2014; Almas *et al.*, 2020; Amari *et al.*, 2020). Semakin tinggi pendapatan yang dimiliki maka simpanan juga ikut meningkat jumlahnya (Maison, 2019b). Ketika individu telah merencanakan uangnya untuk disimpan, maka pertimbangan dalam mengambil suatu pinjaman cenderung mempengaruhi perencanaan dan keputusan tersebut (Vibriyanti, 2014). Berbagai penelitian telah dilakukan untuk menguji kedua hubungan antara pinjaman dengan simpanan, namun hasilnya berbeda-beda. Hubungan antara pinjaman dan simpanan telah mengelompokkan individu menjadi berbagai tipe, mulai dari individu yang tidak memiliki pinjaman dan simpanan sampai dengan individu yang memiliki simpanan yang banyak dan pinjaman yang banyak (Livingstone & Lunt, 1993; Maison, 2019a). Hubungan ini menjadi menarik ketika memfokuskan pada individu Muslim. Perilaku dari seorang Muslim akan berbeda, dikarenakan adanya ajaran agama yang merupakan panduan dalam perilaku seseorang, salah satunya perilaku keuangannya (Hess, 2012).

Berbagai penelitian juga menunjukkan sosiodemografi individu mempengaruhi perilaku keuangan dalam merencanakan dan mengambil keputusan keuangan, seperti pengaruh usia (Vibriyanti, 2014; Brounen *et al.*, 2016; Almas *et al.*, 2020; Amari *et al.*, 2020), gender (Vibriyanti, 2014) serta tingkat pendidikan dan lokasi individu tersebut (Cole *et al.*, 2014; Vibriyanti, 2014; Kusairi *et al.*, 2019).

Berdasarkan hal-hal tersebut, maka penelitian ini berfokus pada perilaku keuangan individu Muslim di Indonesia. Karakteristik yang dimiliki pada individu Muslim di Indonesia akan diidentifikasi sehingga melalui penelitian ini akan diketahui, faktor apa saja memberikan pengaruh pada perilaku keuangannya.

Kajian Teori

Perilaku keuangan yang merupakan subdisiplin dari perilaku ekonomi adalah teori keuangan yang menggabungkan antara psikologi dan sosiologi di dalamnya (Glaser *et al.*, 2004). Perilaku keuangan semakin berkembang ketika dikaitkan tidak hanya dari sisi psikologi seseorang secara umum namun dikaitkan dari sisi religiusitas yaitu agama yang dianut oleh seseorang.

Agama adalah salah satu faktor yang paling mempengaruhi perilaku manusia (Alam *et al.*, 2011). Alam *et al.* (2011) mendefinisikan agama merupakan kepercayaan yang telah diajarkan sejak kecil dan secara bertahap akan menerima agama tersebut setelah memahami dengan baik ajarannya. Seseorang yang memiliki agama maka akan menggunakan nilai-nilai yang diajarkan agama tersebut sehingga dapat mempengaruhi perilaku dan keputusannya. Islam adalah agama yang membimbing Muslim dalam setiap aspek kehidupan tidak hanya dalam ibadah tertentu, sehingga agama bukanlah budaya tetapi merupakan jalan hidup manusia yang dapat membentuk perilaku seorang Muslim (Alam *et al.*, 2011).

Agama akan mengharuskan seseorang untuk mengikuti cara hidup tertentu dan akhirnya akan memengaruhi nilai-nilai dan kepercayaan termasuk di dalamnya berkaitan dengan ekonomi (Souiden & Rani, 2015). Sehingga seorang Muslim dalam menjalankan prinsip ekonomi tentunya harus sesuai dengan hukum Islam. Hal ini dapat terlihat dari perilaku keuangan seorang Muslim ketika akhirnya mengambil keputusan menabung.

Untuk dapat mengetahui bahwa seorang Muslim telah melaksanakan ajaran Islam di dalam kesehariannya, maka dapat terlihat dari tingkat religiusitas yang dimilikinya. Sehingga Souiden dan Rani (2015) menyatakan bahwa seorang Muslim yang memiliki pengetahuan tentang Islam, kesadaran yang tinggi, dan keimanan yang kuat (tidak hanya dilisan namun juga dihati) maka akan menerapkan ajaran Islam dengan baik. Individu yang religius akan cenderung untuk tidak materialistis dan tingkat konsumsi yang rendah (Agarwala *et al.*, 2019), sehingga akan cenderung untuk menyimpan dana tersebut. Tingkat religiusitas yang dimiliki seseorang memberikan pengaruh pada keputusan keuangan individu tersebut (Hess, 2012).

Keputusan menyimpan dana seorang Muslim juga dipengaruhi oleh jumlah pendapatan dan keputusan mengajukan pinjaman. Secara umum, individu yang memiliki pendapatan yang tinggi maka akan berpengaruh pada keputusan menabung dan juga akan semakin tinggi jumlah simpanan yang dimiliki (Almas *et al.*, 2020;

Amari *et al.*, 2020). Namun hasil uji OLS pada penelitian Brounen *et al.* (2016) menunjukkan tidak ada hubungan antara jumlah pendapatan dengan keinginan untuk menabung.

Keterkaitan antara pinjaman dan simpanan telah menjadi perdebatan dalam berbagai penelitian. Livingstone & Lunt (1993) dalam penelitiannya telah mengidentifikasi individu menjadi 6 tipe berdasarkan keputusan untuk memiliki simpanan dan keputusan untuk meminjam, yaitu tipe 1 adalah individu yang tidak mempunyai hutang dan tidak mempunyai simpanan (seluruh pendapatan untuk biaya hidup sehari-hari); tipe 2 adalah individu yang tidak memiliki hutang dan menyimpan uangnya secara rutin; tipe 3 adalah individu yang tidak memiliki hutang dan memiliki tabungan namun tidak memiliki alasan khusus untuk menabung; tipe 4 adalah individu yang memiliki hutang namun tidak memiliki simpanan; tipe 5 adalah individu yang memiliki hutang dan memiliki simpanan yang dilakukan secara rutin; dan tipe 6 adalah individu yang memiliki hutang dan simpanan namun tidak memiliki alasan khusus untuk menabung. Kemudian penelitian oleh Watson (2003) memperluas gambaran perilaku keuangan seseorang yaitu individu yang tingkat materialistisnya tinggi akan cenderung untuk meminjam uang untuk memenuhi kebutuhan dan memiliki simpanan yang rendah dan individu yang tingkat materialistisnya rendah akan cenderung untuk menyimpan uangnya. Jika dikaitkan kembali dengan penjelasan bahwa individu yang memiliki Agama dan menjalankan ajaran Agama ke dalam perilaku kesehariannya, maka kecenderungannya akan tidak materialistis dan tingkat konsumsi yang rendah (Agarwala *et al.*, 2019), sehingga akan cenderung untuk menyimpan uang yang dimilikinya. Dalam HR. At Tirmidzi No. 1079, Ibnu Majah No. 2413, yang dishahihkan oleh Syaikh Syu'aib Al Arnauth dalam Tahqiq Musnad Ahmad No. 10607, disebutkan jika "Jiwa seorang mukmin tergantung karena hutangnya, sampai hutang itu dilunaskannya." Sehingga keputusan untuk meminjam, jika tidak terpaksa sangat tidak dianjurkan.

Keterkaitan antara keputusan menyimpan dana berupa tabungan, deposito, dan saham tidak dapat terlepas dari pengaruh sosiodemografi individu lainnya seperti usia, gender, pendidikan, dan lokasi tempat tinggal. Individu yang masih muda, akan cenderung menabung uangnya untuk memudahkan dalam perencanaan keuangan seperti penggunaan dalam biaya konsumsi (Almas *et al.*, 2020). Keinginan untuk menabung juga akan menurun seiring bertambahnya usia (Brounen *et al.*, 2016). Tidak hanya jumlah tabungan yang dimiliki oleh individu yang masih muda yang akan lebih besar, namun untuk individu yang juga semakin berusia (lansia / diatas usia produktif) akan lebih besar karena hampir seluruh pendapatan yang dimiliki akan ditabung dibandingkan dengan individu dengan usia dewasa (menengah / produktif) (Almas *et al.*, 2020; Amari *et al.*, 2020). Penelitian Vibriyanti (2014) menunjukkan hasil yang sedikit berbeda, yaitu dengan bertambahnya usia maka jumlah tabungan juga akan semakin meningkat disebabkan jumlah tabungan akan terkumulatif seiring waktu.

Latar belakang pendidikan juga menunjukkan peningkatan pemahaman individu dalam menggunakan produk keuangan dan mengambil keputusan di dalam perencanaan keuangannya. Semakin tinggi pendidikan seseorang maka akan berpengaruh pada pengelolaan keuangannya dan peningkatan pada jumlah simpanan (Cole *et al.*, 2014).

Lokasi tempat tinggal individu seperti di kota atau di desa juga mempengaruhi keputusan keuangan individu tersebut (Vibriyanti, 2014; Kusairi *et al.*, 2019). Berdasarkan penelitian oleh Vibriyanti (2014) menunjukkan bahwa individu yang tinggal di perkotaan akan cenderung memiliki tabungan dibandingkan dengan individu yang tinggal di desa.

Metode

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dan menggunakan sumber data sekunder yang didapatkan melalui *Indonesia Family Life Survey* (IFLS) 5. IFLS5 merupakan sumber data yang didapatkan dari responden diseluruh Indonesia yang bersifat longitudinal. Untuk data gelombang ke-5 ini dilakukan pada tahun 2014 yang merupakan kerjasama antara Survey METER dan RAND Corporation.

Data IFLS terdapat data pada level individu, rumah tangga, dan komunitas. Untuk penelitian ini menggunakan pendekatan pada level individu. Variabel pada level individu yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari jumlah simpanan, jumlah pendapatan, tingkat religiusitas, keputusan pinjaman, tingkat pendidikan, usia, gender, dan wilayah tempat tinggal individu tersebut. Perilaku keuangan menggunakan pendekatan perilaku menabung yang akan diukur berdasarkan jumlah tabungan individu.

Data Seluruh responden IFLS5, kemudian dilakukan pembersihan data menjadi 1.347 responden Muslim di Indonesia yang digunakan pada penelitian ini. Adanya penurunan jumlah responden tersebut disebabkan tidak seluruh responden mengisi data-data pada variabel yang dibutuhkan. Karakteristik responden berdasarkan sosiodemografi ditampilkan pada Tabel 1.

Tahapan pertama pada uji data adalah menggunakan analisis deskriptif untuk mengetahui gambaran dari data IFLS5. Tahapan kedua adalah melakukan uji asumsi klasik (uji normalitas, uji heteroskedastisitas, dan uji multikolinearitas) dan uji *Ordinary Least Square* (OLS). Seluruh olah data pada setiap tahapan penelitian menggunakan aplikasi STATA. Persamaan penelitian ini adalah:

$$\begin{aligned} \ln \text{simpanan} = & \alpha + \beta_1 \ln \text{pendapatan} + \beta_2 \text{religiusitas} \\ & + \beta_3 \text{loan} + \beta_4 \text{pendidikan} + \beta_5 \text{usia} \\ & + \beta_6 \text{gender} + \beta_7 \text{kota} + \varepsilon \end{aligned}$$

Dimana:

$\ln \text{simpanan}$ = Jumlah nominal simpanan individu dalam logaritma alami (\ln)

Inpendapatan = Jumlah nominal pendapatan individu dalam logaritma alami (ln)

Religiusitas = Tingkat religiusitas (taat = 1 dan tidak taat = 0)

Loan = Keputusan mengambil pinjaman (memiliki pinjaman = 1 dan tidak memiliki pinjaman = 0)

Pendidikan = Lama pendidikan individu (dalam tahun)

Usia = Usia individu (dalam tahun)

Gender = Gender (Pria = 1 dan Wanita = 0)

Kota = Wilayah tempat tinggal individu (Kota = 1 dan Desa = 0)

Data pendapatan dan simpanan seluruhnya dalam bentuk Rupiah dan kemudian dilakukan transformasi data menggunakan logaritma alami (ln) untuk memperkecil skala data dan menormalkan distribusi data.

Hasil dan Pembahasan

Analisis Deskriptif

Sebelum dilakukan analisis menggunakan OLS, maka perlu untuk dilakukan analisis deskriptif untuk lebih memahami karakteristik responden pada penelitian ini. Pembagian karakteristik responden sesuai dengan variabel-variabel yang digunakan di dalam penelitian yaitu jumlah simpanan, jumlah pendapatan, tingkat religiusitas, keputusan pinjaman, tingkat pendidikan, usia, gender, dan wilayah tempat tinggal individu tersebut. Seluruh data telah diolah menggunakan STATA. Hasil analisis deskriptif dan karakteristik responden telah ditampilkan pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa mayoritas responden Muslim di Indonesia yang mengisi kuesioner sesuai dengan variabel penelitian berada pada usia produktif, yaitu 17-40 tahun dengan total mencapai 69% dari responden penelitian. Mayoritas responden juga telah menyelesaikan pendidikan wajib 9 tahun yaitu sebanyak 32% telah menyelesaikan SMA/SMK. Sebanyak 77% responden memiliki gender wanita dan sebanyak 69% responden tinggal di Kota/Urban.

Hasil analisis deskriptif pada Tabel 2 menunjukkan nilai rata-rata penyimpangan (standar deviasi) variabel jumlah simpanan sebesar 0,018%, jumlah pendapatan sebesar 0,012%, tingkat religiusitas sebesar 0,004%, keputusan pinjaman sebesar 0,05%, tingkat pendidikan sebesar 0,039%, usia sebesar 0,097%, gender sebesar 0,042%, dan tempat tinggal sebesar 0,046%.

Grafik 1 menunjukkan bahwa rata-rata simpanan Muslim di Indonesia lebih banyak dimiliki oleh wanita, sedangkan hasil pada Grafik 2 menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan pria Muslim di Indonesia lebih tinggi dibandingkan dengan wanita. Data pada Grafik 1 dan Grafik 2 menunjukkan bahwa mayoritas responden yang tinggal di Kota memiliki rata-rata simpanan dan rata-rata pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang tinggal di Desa.

Tabel 1. Karakteristik Responden

Variabel	Usia	Jumlah	Persentase
Usia	17-30	404	30%
	31-40	522	39%
	41-50	277	21%
	51-60	132	10%
	>60	12	1%
	Total	1.347	100%
Pendidikan	SD/MI	242	18%
	SMP/MTS	263	20%
	SMA/SMK	436	32%
	Diploma/S1	384	29%
	S2/S3	22	2%
	Total	1.347	100%
Gender	Wanita	1.038	77%
	Pria	309	23%
	Total	1.347	100%
Tempat Tinggal	Kota/Urban	933	69%
	Desa/Rural	414	31%
	Total	1.347	100%

Sumber: Data diolah, tahun 2020

Tabel 2 Analisis Deskriptif

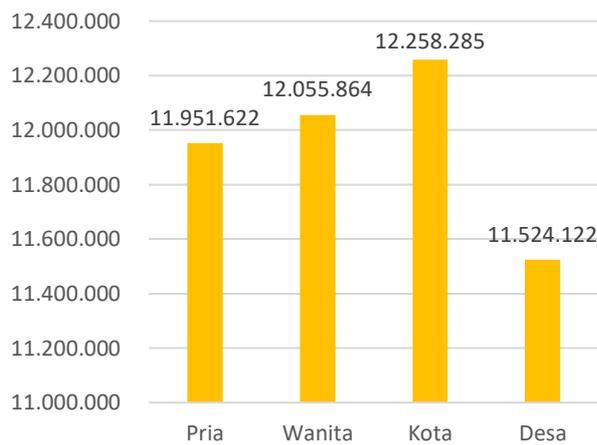
Variabel	Obs	Mean	Min	Max	Std. Dev.
Insimpanan	1.347	14,8	8,51	20,0	1,807
lnpendapatan	1.347	16,3	10,3	20,7	1,267
religiusitas	1.347	0,81	0	1	0,395
loan	1.347	0,51	0	1	0,500
pendidikan	1.347	11,2	1	22	3,852
usia	1.347	36,4	17	64	9,652
gender	1.347	0,23	0	1	0,421
kota	1.347	0,69	0	1	0,462

Sumber: Data diolah, tahun 2020

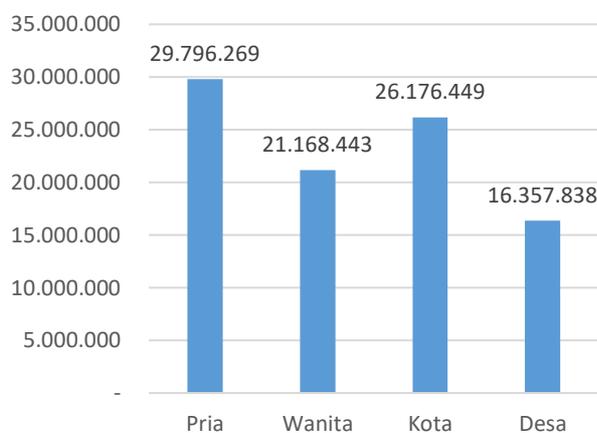
Hasil Uji Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik ditunjukkan pada Tabel 3. Uji normalitas yang digunakan adalah melalui nilai yang ditunjukkan pada nilai Shapiro-Wilk W test. Nilai uji normalitas menunjukkan sebesar $0,0896 > 0,05$ yang artinya bahwa data terdistribusi normal.

Untuk pengujian heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji Breusch-Pagan. Hasil pengujian menunjukkan nilai sebesar $0,4541 > 0,05$, sehingga tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Uji yang terakhir adalah uji multikolinearitas yang dapat dilihat dari nilai VIF. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai VIF kurang dari 10 yang berarti tidak terjadi masalah multikolinearitas. Berdasarkan hasil uji normalitas, uji heteroskedastisitas, dan uji multikolinearitas menunjukkan bahwa data telah memenuhi persyaratan uji asumsi klasik yang telah ditetapkan sehingga dapat dilanjutkan untuk pengujian regresi.



Gambar 1. Rata-rata Simpanan Dana Muslim di Indonesia



Gambar 2. Rata-rata Pendapatan Muslim di Indonesia

Tabel 3. Hasil Uji OLS

	Coef.	P
lnpendapatan	0,4012	0,0000
Religiusitas	0,2638	0,0160
Loan	-0,2100	0,0140
Pendidikan	0,1553	0,0000
Usia	0,0302	0,0000
Gender	-0,1821	0,0820
Kota	-0,0719	0,4450
_cons	5,4044	0,0000
Prob > F		0,0000
R-squared		0,2756
Shapiro-Wilk W test		0,0896
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test		0,4541
Sampel		1.347

Sumber: Data diolah, tahun 2020

Hasil Uji Ordinary Least Square (OLS)

Setelah memenuhi hasil uji asumsi klasik, uji OLS dilaksanakan menggunakan STATA yang ditampilkan pada Tabel 3. Hasil pada Tabel 3 menunjukkan lima variabel yang berpengaruh signifikan terhadap jumlah

simpanan yaitu jumlah pendapatan, tingkat religiusitas, keputusan pinjaman, tingkat pendidikan, dan usia, sedangkan gender dan tempat tinggal tidak berpengaruh. Untuk tingkat pendapatan menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,4012, tingkat religiusitas menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,2638, keputusan pinjaman menunjukkan koefisien yang negatif sebesar -0,2100, tingkat pendidikan menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,1553, dan usia menunjukkan koefisien yang positif sebesar 0,0302.

Pembahasan

Hasil uji OLS pada Tabel 3 menunjukkan bahwa keputusan simpanan Muslim di Indonesia dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, tingkat religiusitas, keputusan mengambil pinjaman, tingkat pendidikan, dan usia. Hasil analisis menunjukkan bahwa semakin tinggi persentase pendapatan maka akan meningkatkan persentase simpanan yang dilakukan oleh Muslim di Indonesia. Hasil ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Almas *et al.* (2020) dan Amari *et al.* (2020).

Hasil uji OLS untuk tingkat religiusitas memberikan pengaruh pada simpanan. Semakin tinggi tingkat religiusitas, maka akan berpengaruh pada peningkatan simpanan. Hasil ini mendukung penelitian Agarwala *et al.* (2019) yang telah melakukan berbagai literatur review dan menunjukkan hasil dari berbagai penelitian bahwa individu yang religius akan cenderung untuk menyimpan dananya.

Sedangkan untuk pinjaman menunjukkan arah yang negatif, sehingga semakin tinggi simpanan Muslim di Indonesia maka probabilitas untuk mengambil pinjaman akan semakin rendah. Sesuai dengan penelitian Watson (2003) bahwa individu yang tingkat materialistisnya rendah akan cenderung untuk menyimpan uangnya dan tidak meminjam uang. Hasil ini telah diterangkan dalam ayat Al-Qur'an Surat Al-Isra' ayat 26-27, untuk tidak boros dalam menggunakan uang. Hasil ini menggambarkan bahwa perilaku seorang Muslim akan cenderung untuk menyimpan uangnya dan tidak meminjam uang untuk memenuhi sifat materialistisnya. Ketika individu Muslim dikarakteristikan berdasarkan penelitian Livingstone & Lunt (1993), maka individu Muslim adalah tipe 2 dan tipe 3.

Semakin tinggi tingkat pendidikan Muslim di Indonesia juga menunjukkan pengaruh positif. Hasil ini mendukung penelitian oleh Cole *et al.* (2014) secara umum, bahwa individu yang memiliki pendidikan yang tinggi akan mempengaruhi perilaku dan perencanaan keuangannya termasuk jumlah simpanan yang dimiliki. Dalam penelitian Cole *et al.* (2014) juga menyatakan bahwa jumlah simpanan juga semakin meningkat dengan adanya pendidikan yang semakin tinggi.

Usia ternyata juga menunjukkan hasil yang positif pada peningkatan persentase simpanan. Hasil ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa kecenderungan menabung akan menurun dengan bertambahnya usia dan pada usia produktif (Brounen *et*

al., 2016 Almas *et al.*, 2020; Amari *et al.*, 2020). Namun hasil ini mendukung penelitian Vibriyanti (2014) yang menyatakan bahwa peningkatan jumlah simpanan akan meningkat seiring dengan peningkatan usia.

Simpulan dan Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil olah data dan dilakukan pengujian, maka dapat disimpulkan bahwa keputusan simpanan Muslim di Indonesia dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, tingkat religiusitas, keputusan mengambil pinjaman, tingkat pendidikan, dan usia. Hasil tersebut memberikan gambaran bahwa untuk mengambil keputusan untuk melakukan simpanan, maka jumlah pendapatan dan pinjaman yang dimilikinya akan mempengaruhi keputusan tersebut. Hal ini merupakan dasar perilaku keuangan seorang Muslim, bahwa pendapatan yang dimiliki tidak boleh untuk digunakan secara boros atau berfoya-foya, sehingga akan cenderung untuk menyimpan uang yang dimiliki untuk nantinya memenuhi kebutuhan di masa depan. Individu Muslim juga akan memiliki pinjaman yang rendah disebabkan perilaku seorang Muslim adalah cenderung menyimpan uangnya untuk nanti memenuhi kebutuhannya.

Hasil yang menarik dari penelitian ini adalah adanya pengaruh tingkat religiusitas pada perilaku keuangan seseorang. Semakin tinggi tingkat religiusitas individu tersebut, maka akan semakin tinggi juga jumlah simpanannya. Hal ini dikarenakan, seorang Muslim yang memiliki religiusitas yang tinggi akan menerapkan ajarannya dengan baik pada kehidupan sehari-harinya termasuk perilaku keuangannya. Sesuai dengan yang telah dinyatakan dalam Al-Qur'an, maka individu Muslim yang semakin religius akan semakin tinggi simpanan yang dimilikinya.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini masih terbatas pada pendekatan kuantitatif menggunakan sumber data sekunder yaitu data IFLS5. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan pendekatan kualitatif sehingga dapat memberikan hasil analisis yang lebih dalam untuk memahami perilaku keuangan individu.

Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan bisa memanfaatkan informasi lain yang ada di dalam data IFLS5 terutama pada segi rumah tangga dan komunitas. Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa perilaku keuangan individu tidak hanya dipengaruhi oleh tindakan individu tersebut, tetapi juga dipengaruhi oleh lingkungan di dalam rumah tangganya sendiri maupun lingkungan di sekitar komunitas individu tersebut. Penggunaan tingkatan rumah tangga dan komunitas pada penelitian selanjutnya dapat memberikan gambaran hasil yang lebih kompleks dan lebih luas.

Referensi

- Agarwala, R., Mishra, P., & Singh, R. (2019). Religiosity and consumer behavior: a summarizing review. *Journal of Management, Spirituality and Religion*, 16(1), 32–54. <https://doi.org/10.1080/14766086.2018.1495098>
- Alam, S. S., Mohd, R., & Hisham, B. (2011). Is religiosity an important determinant on Muslim consumer behaviour in Malaysia? *Journal of Islamic Marketing*, 2(1), 83–96. <https://doi.org/10.1108/17590831111115268>
- Almas, I., Freddi, E., & Thogersen, O. (2020). Saving and Bequest in China: An Analysis of Intergenerational Exchange. *Economica*, 87(345), 249–281. <https://doi.org/10.1111/ecca.12303>
- Alquraan, T., Alqisie, A., & Al Shorafa, A. (2016). Do Behavioral Finance Factors Influence Stock Investment Decisions of Individual Investors? (Evidences from Saudi Stock Market). *American International Journal of Contemporary Research*, 6(3), 159–169. Retrieved from www.aijcrnet.com
- Amari, M., Salhi, B., & Jarbou, A. (2020). Evaluating the effects of sociodemographic characteristics and financial education on saving behavior. *International Journal of Sociology and Social Policy*. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-03-2020-0048>
- Arofah, A. A., Purwaningsih, Y., & Indriayu, M. (2018). Financial Literacy, Materialism and Financial Behavior. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 5(4), 370. <https://doi.org/10.18415/ijmmu.v5i4.171>
- 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>
- Cole, S., Paulson, A., & Shastry, G. K. (2014). Smart money? the effect of education on financial outcomes. *Review of Financial Studies*, 27(7), 2022–2051. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhu012>
- Glaser, M., Nöth, M., & Weber, M. (2004). Behavioral Finance. In Koehler, D.J. and Harvey, N. (Eds), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*, Blackwell, Oxford, 527–546. <https://doi.org/10.1002/9780470752937.ch22>
- Hess, D. W. (2012). The impact of religiosity on personal financial decisions. *Journal of Religion and Society*, 14, 1–13.
- Jahanzeb, A., Muneer, S., & Rehman, S. ur. (2012). Implication of Behavioral Finance in Investment Decision-making Process. *Information Management and Business Review*, 4(10), 532–536.
- Kusairi, S., Sanusi, N. A., Muhamad, S., Shukri, M., & Zamri, N. (2019). Financial households' efficacy, risk preference and saving behaviour: Lessons from lower-income households in Malaysia. *Economics and Sociology*, 12(2), 301–318. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-2/18>
- Livingstone, S., & Lunt, P. (1993). Savers and Borrowers: Strategies of Personal Financial Management. *Human Relations*, 46(8). <https://doi.org/10.1177/07399863870092005>

- Maison, D. (2019a). Loan: Needed or Wanted?. In: The Psychology of Financial Consumer Behavior. International Series on Consumer Science. In *International Series on Consumer Science*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-10570-9>
- Maison, D. (2019b). Saving and Investing. In: The Psychology of Financial Consumer Behavior. International Series on Consumer Science. *International Series on Consumer Science*, 105–141. https://doi.org/10.1007/978-3-030-10570-9_4
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific Basin Finance Journal*, 11(4), 429–437. [https://doi.org/10.1016/S0927-538X\(03\)00048-9](https://doi.org/10.1016/S0927-538X(03)00048-9)
- Souiden, N., & Rani, M. (2015). Consumer attitudes and purchase intentions toward Islamic banks: the influence of religiosity. *International Journal of Bank Marketing*, 33(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2013-0115>
- Vibriyanti, D. (2014). The effect of socio-demographic variables on household saving in Indonesia (The analysis of the 2007 IFLS data). *Developing Country Studies*, 4(1), 73–84. Retrieved from <http://iiste.org/Journals/index.php/DCS/article/view/10199/10970>
- Watson, J. J. (2003). The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. *Journal of Economic Psychology*, 24(6), 723–739. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2003.06.001>
- Xiao, J. J. (2008). Applying Behavior Theories to Financial Behavior. In *Handbook of Consumer Finance Research*. <https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6>