



Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Keuangan Pribadi melalui Minat Menabung Mahasiswa di Palembang

Siti Rahmah Ayu¹, Fitriasuri^{2*}, Septiani Fransisca³, Andrian Noviardy⁴

¹⁻⁶Program Studi Manajemen, Fakultas Sosial Humaniora, Universitas Bina Darma, Indonesia

Email: sitirahmaayu0711@gmail.com¹, fitriasuri@binadarma.ac.id², septiani.fransisca@binadarma.ac.id³, andrian.noviardy@binadarma.ac.id⁴

*Penulis Korespondensi: fitriasuri@binadarma.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the effect of income level and lifestyle on personal financial behavior through saving interest among students in the Plaju area of Palembang City. This study uses a quantitative approach with a causal associative design. The research data were collected through questionnaires distributed to students and analyzed using path analysis and the Sobel test. This study employs income theory, lifestyle theory, and the Theory of Planned Behavior as the theoretical foundations for explaining the relationships among the research variables. Income theory explains that income level influences an individual's ability to allocate resources for consumption and savings. Lifestyle theory explains that a person's activities, interests, and opinions can influence consumption patterns and financial management. Meanwhile, the Theory of Planned Behavior explains that interest or intention is a factor that encourages individuals to engage in certain behaviors, including saving and financial management. The results show that income level and lifestyle are related to students' saving interest and personal financial behavior. Saving interest also plays a mediating role in linking income level and lifestyle with personal financial behavior. The findings highlight the importance of saving interest in shaping students' financial behavior to become more organized and responsible.*

Keywords: Income Level; Lifestyle; Personal Financial Behavior; Saving Interest; Theory of Planned Behavior.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh tingkat pendapatan dan gaya hidup terhadap perilaku keuangan pribadi melalui minat menabung pada mahasiswa di wilayah Plaju, Kota Palembang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain asosiatif kausal. Data penelitian diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada mahasiswa dan dianalisis menggunakan analisis jalur serta uji Sobel. Penelitian ini menggunakan landasan teori pendapatan, teori gaya hidup, dan Theory of Planned Behavior dalam menjelaskan hubungan antarvariabel penelitian. Teori pendapatan menjelaskan bahwa tingkat pendapatan memengaruhi kemampuan individu dalam mengalokasikan sumber daya untuk kebutuhan konsumsi dan tabungan. Teori gaya hidup menjelaskan bahwa aktivitas, minat, dan opini seseorang dapat memengaruhi pola konsumsi serta pengelolaan keuangannya. Sementara itu, Theory of Planned Behavior menjelaskan bahwa minat atau niat merupakan faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu perilaku, termasuk perilaku menabung dan pengelolaan keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendapatan dan gaya hidup memiliki hubungan dengan minat menabung serta perilaku keuangan pribadi mahasiswa. Minat menabung juga berperan sebagai variabel mediasi yang menghubungkan tingkat pendapatan dan gaya hidup dengan perilaku keuangan pribadi. Temuan penelitian menunjukkan pentingnya minat menabung dalam membentuk perilaku keuangan mahasiswa yang lebih terarah dan bertanggung jawab.

Kata Kunci: Gaya Hidup; Minat Menabung; Perilaku Keuangan Pribadi; *Theory of Planned Behavior*; Tingkat Pendapatan.

1. LATAR BELAKANG

Fase mahasiswa merupakan periode ketika tanggung jawab keuangan mulai berpindah dari pengelolaan keluarga menuju keputusan yang lebih mandiri. Masalahnya bukan hanya jumlah uang yang diterima, tetapi cara dana tersebut diprioritaskan, dicatat, dibelanjakan, dan disisihkan. Perilaku keuangan yang sehat menggambarkan kapasitas individu untuk mengambil keputusan finansial harian secara bertanggung jawab, sedangkan pengetahuan dan keyakinan finansial menjadi penopang agar keputusan tersebut tidak berujung pada konsumsi berlebihan (Sina, 2014; Robb & Woodyard, 2011). Bagi mahasiswa di kawasan perkotaan, tekanan

akademik berjalan berdampingan dengan arus konsumsi yang cepat. Situasi ini membuat pengelolaan uang saku menjadi wilayah yang cukup rapuh, terutama ketika kebutuhan sosial berkembang lebih cepat daripada kapasitas pendapatan.

Tingkat pendapatan memberikan batas nyata bagi kemampuan mahasiswa dalam memenuhi kebutuhan dan membangun cadangan finansial. Kasmir (2016) memandang pendapatan sebagai arus penerimaan dalam periode tertentu, sedangkan Sukirno (2016) menempatkannya sebagai faktor yang ikut menentukan pola konsumsi. Pada taraf tertentu, pendapatan yang lebih memadai memberi ruang untuk menyusun anggaran dan menyisihkan dana. Namun, peningkatan pendapatan tidak otomatis menghasilkan perilaku keuangan yang lebih matang. Mankiw (2022) menunjukkan bahwa alokasi antara konsumsi dan tabungan sangat berkaitan dengan pendapatan disposabel, sementara Todaro dan Smith (2023) menegaskan bahwa kapasitas finansial tetap bekerja sebagai pembatas dalam keputusan ekonomi individu.

Di sisi lain, gaya hidup memasukkan dimensi sosial ke dalam keputusan keuangan. Gaya hidup tercermin melalui aktivitas, minat, dan opini yang membentuk cara seseorang berinteraksi dengan lingkungannya (Kotler, 2016; Kotler & Keller, 2016). Pada mahasiswa, gaya hidup juga dapat menjadi bahasa identitas. Barang bermerek, aktivitas di kafe, gawai, tren fesyen, serta ritme pergaulan sering memperoleh makna sosial yang lebih besar daripada fungsi produknya. Plumereau dan Assouad (2014) menyebut gaya hidup sebagai instrumen komunikasi sosial, sedangkan Suminar dan Meiyuntari (2015) menunjukkan bahwa mahasiswa cukup sensitif terhadap modernisasi dan pengakuan kelompok. Tekanan teman sebaya dan lingkungan turut menggeser pertimbangan konsumsi (Robbins & Judge, 2022).

Minat menabung menjadi titik penting karena ia bekerja sebelum tindakan keuangan terlihat secara nyata. Kasmir (2014) menghubungkan minat menabung dengan keinginan menyisihkan sebagian dana untuk kebutuhan masa depan. Dalam kerangka Theory of Planned Behavior, niat merupakan prediktor yang paling dekat dengan perilaku aktual (Ajzen, 1991). Artinya, mahasiswa yang memiliki orientasi menabung lebih kuat cenderung memiliki alasan psikologis untuk menahan konsumsi, membuat prioritas, dan menjaga keberlanjutan arus kas. Perspektif ini juga sejalan dengan pemikiran Schiffman dan Kanuk (2010) mengenai minat sebagai kondisi psikologis yang mendorong perhatian dan tindakan tertentu.

Fenomena awal di wilayah Plaju memperlihatkan ketegangan tersebut. Pra-survei terhadap 30 mahasiswa menunjukkan bahwa 87% responden memiliki minat menabung ketika memperoleh tambahan pendapatan dan 80% cenderung meningkatkan tabungan ketika pendapatan naik. Pada saat yang sama, 77% mengalokasikan pengeluaran untuk hiburan,

kuliner, atau aktivitas sosial, 70% mengakui pengeluaran gaya hidup memengaruhi kemampuan menyisihkan uang, sedangkan hanya 40% yang konsisten menabung setiap bulan dan 37% memiliki target jumlah tabungan. Kesenjangan antara akses, keinginan, dan konsistensi ini penting karena akses perbankan tidak selalu langsung berubah menjadi perilaku finansial yang disiplin (World Bank, 2022). Dalam jangka panjang, kelemahan pengelolaan finansial pada kelompok muda dapat meningkatkan kerentanan terhadap utang konsumtif (Mitchell, 2023).

Ruang kebaruan penelitian terletak pada pengujian satu model yang menghubungkan tingkat pendapatan dan gaya hidup dengan perilaku keuangan pribadi melalui minat menabung pada mahasiswa di kawasan Plaju. Literatur sebelumnya sering menempatkan gaya hidup sebagai tekanan yang menurunkan kemampuan menabung dan kontrol finansial, bahkan kepemilikan rekening dapat kehilangan fungsi ketika konsumsi sosial lebih dominan (Wardani, 2023). Namun hubungan tersebut tidak selalu lurus. Gaya hidup juga dapat membentuk tujuan finansial tertentu yang kemudian mendorong individu untuk menabung. Karena itu, penelitian ini tidak hanya menguji pengaruh langsung, tetapi juga menelaah peran minat menabung sebagai jembatan perilaku. Tujuan penelitian adalah menganalisis pengaruh tingkat pendapatan dan gaya hidup terhadap perilaku keuangan pribadi, menguji pengaruh keduanya terhadap minat menabung, serta membuktikan peran mediasi minat menabung pada mahasiswa di wilayah Plaju, Kota Palembang.

2. KAJIAN TEORITIS

Tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan menggambarkan kemampuan finansial yang tersedia bagi individu dalam periode tertentu. Pada mahasiswa, bentuknya tidak selalu berasal dari upah kerja, tetapi dapat berupa uang saku utama, beasiswa, hasil pekerjaan paruh waktu, maupun penerimaan tambahan lain. Mankiw (2018) menempatkan akumulasi keterampilan dan produktivitas sebagai salah satu sumber perbedaan pendapatan, sedangkan Simanjuntak (2011) menekankan keterkaitan kompensasi dengan kapasitas kerja. Dalam konteks penelitian ini, pendapatan dipahami lebih operasional sebagai jumlah uang saku utama, penerimaan tambahan, dan kepastian frekuensi penerimaan. Kepastian arus masuk penting karena ia mempermudah penjadwalan pengeluaran dan menurunkan risiko defisit sebelum periode penerimaan berikutnya.

Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola aktivitas, minat, dan opini yang tampak dalam cara individu menggunakan waktu serta uangnya. Kotler dan Keller (2021) menegaskan bahwa gaya hidup modern ikut membentuk preferensi konsumsi dan pencarian kepuasan psikologis. Pada mahasiswa, pola tersebut dapat bergerak dari sekadar pemenuhan kebutuhan menuju citra dan pengakuan sosial. Karena itu, pengukuran gaya hidup diarahkan pada aktivitas waktu luang, ketertarikan terhadap tren dan fesyen, serta opini mengenai konsumerisme. Dimensi ini penting karena tekanan konsumsi dapat mempersempit ruang menabung, tetapi dalam situasi tertentu tujuan gaya hidup juga dapat mendorong perencanaan keuangan yang lebih terstruktur.

Minat Menabung

Minat menabung merupakan dorongan internal untuk menyisihkan sebagian pendapatan bagi tujuan mendatang. Secara ekonomi, keputusan menabung berkaitan dengan sisa pendapatan setelah konsumsi (Samuelson & Nordhaus, 2010). Secara psikologis, keputusan tersebut berhubungan dengan niat dan orientasi masa depan. Minat menabung dalam penelitian ini dilihat melalui minat transaksional, minat preferensial, dan minat eksploratif. Ketiga dimensi tersebut menggambarkan kemauan menyisihkan dana, menempatkan tabungan sebagai prioritas, serta mencari informasi mengenai alternatif simpanan. Kerangka ini membuat minat menabung relevan sebagai variabel mediasi yang mengubah kapasitas finansial dan dorongan konsumsi menjadi pola tindakan yang lebih terkontrol.

Perilaku Keuangan Pribadi

Perilaku keuangan pribadi menunjukkan bagaimana individu merencanakan, menganggarkan, mengendalikan, dan menyimpan dana dalam kehidupan sehari-hari. Perilaku ini tidak berdiri sendiri karena dipengaruhi pengetahuan, sikap, dan tekanan sosial ekonomi. Sina (2014) menekankan tanggung jawab personal dalam keputusan finansial, sementara Robb dan Woodyard (2011) menunjukkan bahwa pengetahuan keuangan berkaitan dengan praktik keuangan yang lebih baik. Dalam penelitian ini, perilaku keuangan pribadi berkaitan dengan pemahaman pencatatan dan anggaran, kemampuan membedakan kebutuhan dan keinginan, orientasi masa depan, tanggung jawab terhadap keputusan keuangan, serta respons terhadap tekanan sosial dan kondisi ekonomi.

Hubungan Antarvariabel

Secara konseptual, pendapatan yang lebih stabil memberi ruang bagi mahasiswa untuk menyusun anggaran dan membangun minat menabung. Gaya hidup dapat menjadi tekanan konsumtif, tetapi juga dapat menciptakan tujuan finansial yang mendorong perencanaan. Minat menabung kemudian berfungsi sebagai mekanisme yang mengarahkan dana agar tidak

sepenuhnya larut dalam konsumsi. Kerangka Theory of Planned Behavior membantu menjelaskan urutan tersebut, yaitu niat yang cukup kuat meningkatkan peluang lahirnya perilaku aktual (Ajzen, 1991). Dengan demikian, model penelitian memosisikan tingkat pendapatan dan gaya hidup sebagai variabel independen, minat menabung sebagai variabel intervening, dan perilaku keuangan pribadi sebagai variabel dependen.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan desain kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal. Objek penelitian adalah mahasiswa aktif yang berdomisili atau menempuh studi di wilayah Plaju, Kota Palembang. Data primer diperoleh melalui kuesioner terstruktur yang disebarkan secara digital dan konvensional. Pendekatan ini dipilih untuk menguji hubungan sebab akibat antarvariabel secara terukur, sejalan dengan rancangan penelitian kuantitatif yang menempatkan pengukuran dan pengujian statistik sebagai dasar penarikan kesimpulan (Sekaran & Bougie, 2016).

Jumlah populasi mahasiswa di wilayah penelitian tidak diketahui secara pasti. Karena itu, jumlah sampel dihitung menggunakan formulasi Lemeshow atau Cochran dengan tingkat kepercayaan 95%, proporsi 0,5, dan margin of error 8%. Perhitungan menghasilkan kebutuhan sampel 150,0625 yang kemudian ditetapkan menjadi 150 responden. Sampel dialokasikan sama rata pada tiga perguruan tinggi, yaitu 50 mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palembang, 50 mahasiswa Universitas Bina Darma, dan 50 mahasiswa Universitas PGRI Palembang.

Instrumen menggunakan skala Likert lima poin dari sangat tidak setuju sampai sangat setuju. Tingkat pendapatan diukur melalui nominal uang saku utama, penerimaan tambahan, dan kepastian frekuensi penerimaan. Gaya hidup diukur melalui aktivitas waktu luang, minat terhadap tren atau fesyen, dan opini mengenai konsumerisme. Minat menabung diukur melalui minat transaksional, preferensial, dan eksploratif. Perilaku keuangan pribadi mencakup pengetahuan keuangan, sikap keuangan, serta tekanan sosial ekonomi. Sebelum analisis utama, instrumen diuji menggunakan korelasi Pearson dan Cronbach's Alpha.

Analisis dilakukan dengan IBM SPSS menggunakan analisis jalur dan uji Sobel. Model pertama menguji pengaruh tingkat pendapatan dan gaya hidup terhadap minat menabung. Model kedua menguji pengaruh tingkat pendapatan, gaya hidup, dan minat menabung terhadap perilaku keuangan pribadi. Uji t digunakan untuk melihat pengaruh parsial, koefisien determinasi digunakan untuk membaca daya jelas model, sedangkan uji Sobel digunakan untuk

menguji signifikansi pengaruh tidak langsung. Prinsip analisis jalur mengikuti pendekatan regresi bertahap untuk memisahkan efek langsung dan tidak langsung (Ghozali, 2018).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Sebanyak 150 kuesioner digunakan dalam analisis. Responden perempuan berjumlah 87 orang atau 58,0%, sedangkan laki-laki 63 orang atau 42,0%. Kelompok usia 20 sampai 25 tahun menjadi kelompok terbesar dengan 96 responden atau 64,0%. Berdasarkan jenjang semester, 78 responden atau 52,0% berada di atas semester lima. Komposisi tersebut menunjukkan bahwa sampel didominasi mahasiswa dewasa muda yang telah cukup lama mengalami tuntutan pengelolaan uang saku dan kebutuhan sosial kampus.

Tabel 1. Karakteristik utama responden.

Karakteristik	Kategori dominan	Frekuensi dan persentase
Jenis kelamin	Perempuan	87 (58,0%)
Usia	20 sampai 25 tahun	96 (64,0%)
Semester	> 5 semester	78 (52,0%)
Perguruan tinggi	Masing-masing 3 kampus	50 responden per kampus

Sumber: Data diolah (2026)

Deskripsi Variabel dan Kualitas Instrumen

Tingkat pendapatan memperoleh rata-rata 3,82 dan berada pada kategori tinggi. Gaya hidup memiliki rata-rata 3,40 yang berada pada batas kategori cukup atau sedang. Minat menabung memperoleh rata-rata 4,05 dan perilaku keuangan pribadi 3,77, keduanya berada pada kategori tinggi. Pada tingkat item, kepastian waktu penerimaan dana mendapat skor 3,92, sedangkan kecenderungan memprioritaskan alokasi tabungan lebih dahulu memperoleh skor 4,12. Pola ini memperlihatkan bahwa stabilitas arus masuk dan kebiasaan menyisihkan dana sejak awal menjadi dua titik yang paling menonjol dalam perilaku responden.

Tabel 2. Ringkasan deskriptif dan reliabilitas variable.

Variabel	Mean	Kategori	Cronbach's Alpha
Tingkat Pendapatan (X1)	3,82	Tinggi	0,887
Gaya Hidup (X2)	3,40	Cukup/Sedang	0,919
Minat Menabung (Z)	4,05	Tinggi	0,906
Perilaku Keuangan Pribadi (Y)	3,77	Tinggi	0,898

Sumber: Data diolah (2026)

Seluruh item instrumen memiliki nilai korelasi di atas r tabel yang digunakan dalam penelitian, sehingga dinyatakan valid. Nilai Cronbach's Alpha seluruh konstruk juga berada di atas 0,60. Uji asumsi klasik menunjukkan residual berdistribusi normal, nilai tolerance berada

di atas 0,10, nilai VIF sekitar 1,003 sampai 1,007, dan pola scatterplot tidak menunjukkan gejala heteroskedastisitas. Dengan demikian, data dinilai memadai untuk analisis jalur.

Pengaruh Langsung

Tabel 3. Hasil pengujian pengaruh langsung.

Jalur pengaruh	Beta	t	p	Keputusan
X1 → Z	0,230	2,848	0,005	Signifikan
X2 → Z	0,342	4,231	< 0,001	Signifikan
X1 → Y	0,369	5,055	< 0,001	Signifikan
X2 → Y	0,162	2,155	0,033	Signifikan
Z → Y	0,279	3,843	< 0,001	Signifikan

Sumber: Data diolah (2026)

Tingkat pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung dengan $\beta = 0,230$ dan $p = 0,005$. Temuan ini menunjukkan bahwa uang saku yang cukup, penerimaan tambahan, serta waktu penerimaan yang lebih pasti memperbesar ruang psikologis dan finansial untuk menyisihkan dana. Hasil tersebut sejalan dengan logika alokasi pendapatan yang menempatkan tabungan sebagai bagian dari sisa pendapatan setelah konsumsi (Mankiw, 2022). Keteraturan penerimaan juga membantu mahasiswa menyusun prioritas sejak awal, sehingga proses menabung tidak hanya bergantung pada sisa uang di akhir periode.

Gaya hidup juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung dengan $\beta = 0,342$ dan $p < 0,001$. Arah positif ini menarik karena literatur gaya hidup konsumtif sering menekankan risiko pemborosan. Dalam sampel penelitian, keinginan menjaga penampilan, mengikuti aktivitas sosial, atau membeli barang tertentu tampaknya tidak selalu berakhir pada konsumsi spontan. Sebagian mahasiswa justru mengubah tujuan gaya hidup menjadi target finansial yang membutuhkan persiapan dana. Temuan ini memberi nuansa berbeda dari asumsi bahwa gaya hidup selalu memperlemah tabungan. Namun, interpretasinya tetap perlu hati-hati karena gaya hidup responden secara umum hanya berada pada kategori cukup atau sedang.

Pada model perilaku keuangan pribadi, tingkat pendapatan menjadi pengaruh langsung terbesar dengan $\beta = 0,369$ dan $p < 0,001$. Gaya hidup tetap berpengaruh positif dan signifikan dengan $\beta = 0,162$ dan $p = 0,033$. Minat menabung juga memberikan pengaruh positif dengan $\beta = 0,279$ dan $p < 0,001$. Temuan terakhir memperkuat posisi niat dalam Theory of Planned Behavior. Ketika minat menabung sudah menjadi preferensi yang cukup kuat, mahasiswa memiliki alasan untuk menunda konsumsi, mengendalikan arus kas, serta menempatkan keputusan keuangan ke dalam horizon yang lebih panjang (Ajzen, 1991).

Pengaruh Tidak Langsung dan Peran Mediasi

Tabel 4. Hasil uji Sobel.

Jalur mediasi	Sobel Z	p	Keputusan
X1 → Z → Y	2,2127	0,0269	Mediasi signifikan
X2 → Z → Y	2,8521	0,0043	Mediasi signifikan

Sumber: Data diolah (2026)

Uji Sobel menunjukkan bahwa minat menabung memediasi pengaruh tingkat pendapatan terhadap perilaku keuangan pribadi dengan $Z = 2,2127$ dan $p = 0,0269$. Artinya, peningkatan kapasitas pendapatan menjadi lebih bermakna bagi perilaku keuangan ketika mahasiswa memiliki dorongan untuk menyisihkan dana. Pendapatan yang tinggi tanpa orientasi menabung berpotensi terserap ke konsumsi, sedangkan pendapatan yang disertai minat menabung menciptakan jalur menuju penganggaran dan kontrol yang lebih baik. Temuan ini memperlihatkan bahwa nominal dana bukan satu-satunya penjelas, karena keputusan finansial tetap membutuhkan mekanisme psikologis.

Minat menabung juga memediasi hubungan gaya hidup dan perilaku keuangan pribadi dengan Sobel $Z = 2,8521$ dan $p = 0,0043$. Hasil ini menjelaskan mengapa gaya hidup tidak selalu berakhir sebagai faktor destruktif. Ketika kebutuhan sosial atau keinginan tertentu diikuti orientasi menabung, mahasiswa dapat meresponsnya dengan membuat target dana, mengatur pengeluaran, dan mencari instrumen simpanan. Dengan kata lain, minat menabung berfungsi seperti engsel yang menentukan apakah gaya hidup bergerak menuju konsumsi impulsif atau menuju perencanaan. Penjelasan ini tetap berkaitan dengan peringatan Wardani (2023) bahwa gaya hidup konsumtif dapat mengalahkan fungsi tabungan apabila kontrol dan orientasi finansial tidak cukup kuat.

Daya Jelaskan Model dan Implikasi

Nilai R^2 pada model akhir sebesar 0,610. Dengan demikian, 61,0% variasi perilaku keuangan pribadi dapat dijelaskan oleh tingkat pendapatan, gaya hidup, dan minat menabung, sedangkan 39,0% sisanya berasal dari faktor lain di luar model. Secara akademis, hasil ini menunjukkan bahwa perilaku keuangan mahasiswa bukan produk tunggal dari kecukupan uang saku. Perilaku tersebut terbentuk melalui pertemuan kapasitas ekonomi, tuntutan sosial, dan orientasi psikologis untuk menabung. Secara praktis, kampus dapat memperkuat literasi keuangan bukan hanya melalui materi penganggaran, tetapi juga melalui pembentukan kebiasaan menabung dan pengelolaan tujuan konsumsi. Pendekatan semacam ini lebih realistis karena tidak memosisikan gaya hidup sebagai sesuatu yang harus dihapus, melainkan sebagai dorongan yang perlu diarahkan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian membuktikan bahwa tingkat pendapatan dan gaya hidup memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung. Tingkat pendapatan, gaya hidup, dan minat menabung juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku keuangan pribadi. Minat menabung terbukti menjadi mediator yang signifikan pada hubungan tingkat pendapatan dengan perilaku keuangan pribadi serta pada hubungan gaya hidup dengan perilaku keuangan pribadi. Model akhir menjelaskan 61,0% variasi perilaku keuangan pribadi. Temuan ini memperlihatkan bahwa kecukupan dana akan lebih produktif ketika diikuti orientasi menabung, sedangkan dinamika gaya hidup dapat diarahkan menjadi tujuan finansial yang lebih terencana apabila mahasiswa memiliki kebiasaan menyisihkan dana.

Mahasiswa disarankan menguatkan skala prioritas dan menerapkan kebiasaan menyisihkan sebagian uang pada awal penerimaan. Perguruan tinggi dapat memperluas pelatihan manajemen keuangan pribadi, investasi dasar, kewirausahaan mahasiswa, dan informasi beasiswa agar mahasiswa memiliki ruang untuk meningkatkan kapasitas pendapatan sekaligus kemampuan mengelolanya. Penelitian selanjutnya dapat menambahkan literasi keuangan, kontrol diri, pengaruh teman sebaya, serta penggunaan layanan financial technology karena 39,0% variasi perilaku keuangan masih berada di luar model. Cakupan sampel juga dapat diperluas melampaui kawasan Plaju agar pola hubungan antarvariabel dapat dibandingkan pada konteks kampus dan kota yang berbeda.

UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel ini disusun dari karya akhir Program Studi Manajemen, Fakultas Sosial Humaniora, Universitas Bina Darma. Penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak perguruan tinggi dan seluruh mahasiswa responden di wilayah Plaju, Kota Palembang yang telah mendukung proses pengumpulan data penelitian.

DAFTAR REFERENSI

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kasmir. (2014). *Bank dan lembaga keuangan lainnya*. PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2016). *Manajemen keuangan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler, P. (2016). *Marketing management*. Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (3rd sub. ed.). Pearson Education.
- Mankiw, N. G. (2018). *Principles of microeconomics* (8th ed.). Cengage Learning.
- Mankiw, N. G. (2022). *Principles of economics* (9th ed.). Cengage Learning.
- Mitchell, O. S. (2023). *Financial literacy and youth debt management*. Oxford University Press.
- Plumereau, A., & Assouad, T. (2014). Lifestyle as a social communication instrument. *Journal of Consumer Culture*, 14(3), 312–330.
- Robb, C. A., & Woodyard, A. S. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 60–70. <https://doi.org/10.4148/jft.v3i1.1453>
- Robbins, S. P. (2017). *Organizational behavior* (17th ed.). Pearson Education.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2022). *Organizational behavior* (18th ed.). Pearson Education.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics* (19th ed.). McGraw-Hill.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2010). *Consumer behavior* (10th ed.). Pearson Education.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill-building approach* (7th ed.). John Wiley & Sons.
- Simanjuntak, P. J. (2011). *Manajemen dan evaluasi kinerja*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sina, P. G. (2014). Tipe kepribadian dalam personal financial behavior. *Jurnal Jibeka*, 8(1), 54–61.
- Sukirno, S. (2016). *Makroekonomi: Teori pengantar* (Edisi ke-3). PT RajaGrafindo Persada.
- Suminar, J. R., & Meiyuntari, T. (2015). Dinamika gaya hidup mahasiswa dalam pusaran tren modernisasi. *Jurnal Psikologi Sosial*, 17(2), 120–132.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2023). *Economic development* (13th ed.). Pearson Education.
- Wardani, D. K. (2023). Pengaruh gaya hidup konsumtif terhadap perilaku menabung generasi muda. *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi*, 3(2), 85–94.
- World Bank. (2022). *Global financial inclusion report: Banking access vs financial behavior*. World Bank.