



# TEORI KEUANGAN KONSUMEN

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM

# TEORI KEUANGAN KONSUMEN

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

## PENERBIT :

**YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK**

JL. Majapahit No. 605 Semarang  
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144  
Email : penerbit\_ypat@stekom.ac.id

ISBN 978-623-8120-68-0 (PDF)



## **Teori Keuangan Konsumen**

### **Penulis :**

Dr. Agus Wibowo, M.Kom., M.Si., MM.

**ISBN : 9 786238 120680**

### **Editor :**

Dr. Joseph Teguh Santoso, S.Kom., M.Kom.

### **Penyunting :**

Dr. Mars Caroline Wibowo. S.T., M.Mm.Tech

### **Desain Sampul dan Tata Letak :**

Irdha Yuniyanto, S.Ds., M.Kom.

### **Penebit :**

Yayasan Prima Agus Teknik Bekerja sama dengan  
Universitas Sains & Teknologi Komputer (Universitas STEKOM)

### **Redaksi :**

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. (024) 6723456

Fax. 024-6710144

Email : [penerbit\\_ypat@stekom.ac.id](mailto:penerbit_ypat@stekom.ac.id)

### **Distributor Tunggal :**

#### **Universitas STEKOM**

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. (024) 6723456

Fax. 024-6710144

Email : [info@stekom.ac.id](mailto:info@stekom.ac.id)

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin dari penulis

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan atas terselesainya buku yang berjudul "Teori Keuangan Konsumen dengan baik. Buku ini memberikan kontribusi terhadap materi keuangan konsumen, tidak hanya dengan merangkum pemahaman kita saat ini namun juga dengan mengomentari kebutuhan penelitian di masa depan. Meningkatnya biaya hidup adalah faktor lain yang dihadapi oleh banyak konsumen yang mempengaruhi kebutuhan untuk membuat banyak keputusan peminjaman. Karena kemudahan akses terhadap kredit konsumen, banyak konsumen yang terlilit utang, tingginya pengajuan kebangkrutan, dan permintaan akan konseling kredit dan konsolidasi utang semakin meningkat. Isu-isu sosial ini mendorong upaya bersama dalam pendidikan dan penelitian keuangan yang disponsori oleh pemerintah dan organisasi non-pemerintah. Karena alasan-alasan ini, buku ini merangkum temuan-temuan penelitian dan menunjukkan arah masa depan untuk memberikan informasi yang berguna bagi para peneliti keuangan konsumen, pembuat kebijakan, pendidik, dan praktisi dalam merancang, menerapkan, dan mengevaluasi inisiatif pendidikan dan penelitian keuangan dan secara virtual meningkatkan kinerja keuangan.

Tujuan buku ini adalah untuk memberikan gambaran penelitian pembiayaan konsumen terkini dari perspektif multidisiplin. Bab-bab ini disumbangkan oleh para peneliti terkemuka di bidang pembiayaan konsumen. Konsumen Amerika menghadapi banyak tantangan keuangan dalam beberapa tahun terakhir karena beberapa alasan. Sistem jaminan sosial kemungkinan besar akan bangkrut dalam 40 tahun ke depan, dan industri swasta beralih dari program pensiun manfaat pasti ke program pensiun iuran pasti, yang mengharuskan konsumen individu untuk lebih bertanggung jawab atas masa depan keuangan mereka.

Buku ini terbagi menjadi 3 Bagian. Pada setiap bab pada buku ini menunjukkan bahwa isu-isu yang dikaji di sini bukanlah isu-isu khusus, melainkan bersifat umum. Dengan mempertimbangkan generasi muda, mahasiswa, warga lanjut usia, perempuan, pekerja, pengusaha, masyarakat miskin, berbagai kelompok etnis, dan militer, sangat sedikit populasi yang dikecualikan dari pertimbangan kami. Bagian I mengulas penelitian tentang konsep dasar pembiayaan konsumen seperti kemampuan finansial, kesejahteraan finansial, toleransi risiko, tabungan hari tua, pendidikan keuangan, sosialisasi keuangan, terapi keuangan, konseling keuangan, pembinaan keuangan, perencanaan keuangan, dan keuangan. pekerjaan sosial.

Bagian II meninjau permasalahan keuangan konsumen di kalangan populasi khusus seperti pelajar sekolah menengah atas, mahasiswa, konsumen lanjut usia, konsumen berpendapatan rendah, keluarga pemilik bisnis, wanita, konsumen ras dan etnis minoritas, pekerja, dan keluarga militer.

Bagian III mengulas penelitian keuangan konsumen di berbagai bidang seperti perawatan kesehatan, pernikahan, pengasuhan anak, perlindungan kredit, kebangkrutan, ilmu saraf, belanja online, dan keberlanjutan finansial. Sebagian besar intervensi ini ditujukan langsung kepada individu dan keluarga, termasuk konseling keuangan, sosialisasi keuangan, pendidikan keuangan, pekerjaan sosial keuangan, pelatihan keuangan, perencanaan

keuangan, dan terapi keuangan. Kesimpulan ini sedikit dipengaruhi oleh perkembangan bukti mengenai hubungan antara ilmu saraf dan pengambilan keputusan keuangan yang dibahas dalam salah satu bab, meskipun penelitian tersebut belum menunjukkan hubungan langsung dan sebab akibat dengan keputusan keuangan tertentu.

Bagi para pembaca buku ini, saya harap Anda menikmati membacanya dan menemukan informasi yang Anda perlukan untuk belajar dan bekerja. Akhir kata semoga buku ini berguna bagi para pembaca.

Semarang, November 2023

Penulis

Dr. Ir. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

## DAFTAR ISI

<b>Halaman judul .....</b>	<b>i</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>ii</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>iv</b>
<b>Bagian 1 Konsep dan Teori Pembiayaan Konsumen</b>	
Bab 1 KEMAMPUAN DAN KESEJAHTERAAN FINANSIAL KONSUMEN .....	1
Bab 2 Toleransi Risiko Keuangan .....	16
BAB 3 Tabungan Pensiun .....	30
Bab 4 MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN DENGAN KERANGKA EVALUASI .....	43
BAB 5 SOSIALISASI KEUANGAN .....	63
BAB 6 TERAPI KEUANGAN .....	74
BAB 7 KONSELING KEUANGAN DAN KESEHATAN KEUANGAN .....	83
BAB 8 PELATIHAN KEUANGAN .....	93
BAB 9 MELAKUKAN PENELITIAN DI BIDANG PERENCANAAN KEUANGAN .....	103
BAB 10 PEKERJAAN SOSIAL KEUANGAN .....	117
<b>Bagian II Pembiayaan Konsumen Masyarakat Khusus</b>	
BAB 11 LITERASI DAN EDUKASI KEUANGAN DI SEKOLAH MENENGAH ATAS .....	126
BAB 12 PENGETAHUAN DAN PENDIDIKAN KEUANGAN MAHASISWA .....	138
BAB 13 MASALAH KEUANGAN LANSIA .....	150
BAB 14 PEMBIAYAAN KONSUMEN KELUARGA BERPENGHASILAN RENDAH .....	167
BAB 15 KELUARGA PEMILIK BISNIS .....	178
BAB 16 MASALAH KEUANGAN PEREMPUAN .....	194
BAB 17 MASALAH KEUANGAN ORANG ASING .....	203
BAB 18 MASALAH KEUANGAN ORANG AFRIKA-AMERIKA .....	214
BAB 19 KESEJAHTERAAN FINANSIAL KETURUNAN ASIA DI MANCA NEGARA .....	224
BAB 20 MASALAH KEUANGAN PEKERJA .....	240
BAB 21 PENELITIAN KEUANGAN PRIBADI MILITER .....	251
<b>Bagian III Pembiayaan Konsumen dalam Berbagai Situasi</b>	
BAB 22 MASALAH KEUANGAN KONSUMEN DALAM PELAYANAN KESEHATAN .....	266
BAB 23 TINJAUAN MASALAH KEUANGAN DALAM PERNIKAHAN .....	282
BAB 24 FINANCIAL PARENTING .....	292
BAB 25 PERATURAN KREDIT KONSUMEN .....	303
BAB 26 KEBANGKRUTAN KONSUMEN .....	319
BAB 27 ILMU SARAF DAN KEUANGAN KONSUMEN .....	333
BAB 28 PEMBELANJAAN ONLINE .....	344
BAB 29 KEBERLANJUTAN KEUANGAN DAN PENDIDIKAN KEUANGAN PRIBADI .....	360
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>372</b>

## *Bagian I Konsep dan Teori Pembiayaan Konsumen*

### **BAB 1**

## **KEMAMPUAN DAN KESEJAHTERAAN FINANSIAL KONSUMEN**

Mengingat lingkungan konsumen, kemampuan konsumen merupakan faktor penting bagi kesejahteraan ekonomi konsumen. Kemampuan finansial dapat dianggap sebagai kemampuan menerapkan pengetahuan keuangan yang tepat dan melakukan perilaku keuangan yang diinginkan untuk mencapai tujuan keuangan dan meningkatkan kesejahteraan finansial. Penelitian empiris menemukan bahwa literasi keuangan di banyak negara jauh lebih rendah dari yang diharapkan. Konsumen sering kali melakukan perilaku keuangan yang kurang diinginkan. Bab ini pertama-tama mengkaji konsep kemampuan keuangan konsumen, literasi keuangan, dan perilaku keuangan. Selanjutnya, konsep kesejahteraan finansial dibahas. Berikut ini adalah hubungan antara kemampuan finansial dan kesejahteraan finansial. Bagian terakhir merangkum bab ini dan mendiskusikan arah penelitian di masa depan.

### **1.1 KEMAMPUAN FINANSIAL**

#### **Konsep Kemampuan Finansial**

Kemampuan keuangan dapat dianggap sebagai kombinasi antara literasi keuangan dan perilaku keuangan untuk mencapai kesejahteraan finansial. Dalam beberapa tahun terakhir, dipimpin oleh Inggris (Atkinson, McKay, Kempson, & Collard, 2006), beberapa negara seperti Austria (Fessler, Schürz, Wagner, & Weber, 2007), Kanada (Arrowsmith & Pignal, 2010), Irlandia (O'Donnell & Keeney, 2009), dan Amerika Serikat (Lusardi, 2011) telah mengalihkan fokus mereka dari mempromosikan literasi keuangan menjadi kemampuan keuangan di kalangan konsumen.

Penelitian tentang kemampuan keuangan dan literasi keuangan berupaya untuk memahami dan meningkatkan cara konsumen membuat keputusan keuangan. Di satu sisi, hal ini menyangkut pengetahuan finansial konsumen. Di sisi lain, menyangkut perilaku aktual konsumen dan prasyaratnya seperti keterampilan dan sikap.

Kemampuan finansial dianggap sebagai konsep yang lebih luas yang juga menyoroti tindakan dan perilaku individu serta relevansi lembaga dan peraturan luar, terutama yang menangani populasi berpenghasilan rendah (Johnson & Sherraden, 2007). Untuk memfasilitasi konsumen berpendapatan rendah untuk terlibat dalam perilaku keuangan yang diinginkan, diperlukan akses gratis atau berbiaya rendah terhadap layanan konseling dan perencanaan keuangan. Kemampuan finansial diteliti dengan berbagai cara. Kemampuan finansial dapat dibedakan dalam tiga bidang yang mempengaruhi perilaku: (1) pengetahuan dan pemahaman, (2) keterampilan, dan (3) kepercayaan diri dan sikap (Kempson, Collard, & Moore, 2005). Dalam survei kemampuan keuangan di Inggris, konsep ini diukur dalam lima domain kemampuan keuangan yang berbeda: (1) mengelola uang: memenuhi kebutuhan, yaitu memiliki sedikit masalah dalam menangani kewajiban keuangan; (2) mengelola uang:

mencatat, yaitu memiliki gambaran umum pengeluaran; (3) perencanaan ke depan, yaitu berorientasi pada masa depan; (4) memilih produk, yakni mengambil keputusan secara wajar dalam urusan keuangan; dan (5) tetap mendapat informasi, yaitu mencari informasi tentang produk keuangan dan perekonomian. Beberapa peneliti berpendapat bahwa variasi kemampuan finansial lebih berkaitan dengan perbedaan psikologis dibandingkan perbedaan informasi. Mereka mencantumkan beberapa bias kognitif yang akan menghambat transformasi informasi yang memadai menjadi perilaku yang diarahkan pada tujuan: penghitungan mental, informasi yang berlebihan, bias status quo, penundaan, penyesalan, dan keengganan terhadap kehilangan. Bias kognitif ini mungkin tidak mudah untuk diatasi, dan diperlukan lebih banyak penelitian mengenai debiasing di bidang keuangan. Mereka berargumentasi bahwa program kemampuan finansial seharusnya tidak hanya mengandalkan pendidikan namun juga mempertimbangkan faktor-faktor tambahan.

Inggris adalah negara pertama di dunia yang melakukan hal ini survei kemampuan keuangan nasional. Berdasarkan Baseline Survey of Financial Capability (BSFC), peneliti mendeskripsikan sebaran kemampuan finansial dan mencari kelompok orang yang memiliki keterampilan serupa. Mereka juga mencari cara untuk mengidentifikasi orang-orang yang paling berisiko terlilit utang. Kemampuan finansial masyarakat yang memiliki kebutuhan melek huruf dan berhitung juga dianalisis dengan data BSFC. Para peneliti Inggris ini telah menunjukkan bahwa terdapat keragaman yang besar dalam skor kemampuan finansial orang dewasa yang memiliki kebutuhan melek huruf dan berhitung. Tidaklah tepat untuk berasumsi bahwa kebutuhan kemampuan finansial merupakan konsekuensi yang tidak bisa dihindari dari kebutuhan melek huruf dan berhitung. Hasil survei mereka menunjukkan dengan jelas bahwa mencatat keuangan bukanlah suatu bidang yang menjadi perhatian sebagian besar orang dewasa yang diteliti. Padahal penganggaran khususnya merupakan salah satu aspek kemampuan finansial yang seringkali mendapat perhatian khusus pada mata kuliah yang mencakup keuangan pribadi.

Studi Kemampuan Keuangan Nasional AS pada tahun 2009 terdiri dari tiga survei terkait: (1) Survei Nasional; (2) Survei Negara Bagian; Dan (3) Survei Militer. Menurut Lusardi (2011), tujuan penelitian menyeluruh dari survei kemampuan keuangan AS adalah untuk mengukur indikator-indikator utama kemampuan keuangan dan mengevaluasi bagaimana indikator-indikator ini bervariasi berdasarkan karakteristik demografi, perilaku, sikap, dan literasi keuangan. Kemampuan finansial tidak bisa dinilai hanya dengan melihat satu indikator saja. Sebaliknya, ini mencakup beberapa aspek perilaku. Konsisten dengan survei-survei yang telah dilakukan di negara-negara lain, aspek-aspek perilaku ini mencakup bagaimana masyarakat mengelola sumber daya mereka, bagaimana mereka membuat keputusan keuangan, keahlian yang mereka gunakan dalam mengambil keputusan tersebut, serta pencarian dan penjabaran informasi yang digunakan dalam pengambilan keputusan tersebut. Lusardi (2011) berfokus pada empat bidang utama untuk menilai kemampuan finansial masyarakat Amerika: (1) Memenuhi kebutuhan; (2) Perencanaan ke depan; (3) Memilih dan mengelola produk keuangan; Dan (4) Literasi keuangan dan keterampilan menilai diri sendiri. Survei ini dilakukan kembali pada tahun 2012.



Peneliti Inggris lainnya mengusulkan cara kedua untuk mengukur kemampuan konsumen. Langkahnya adalah menggabungkan item yang menggambarkan perilaku keuangan dan hasil keuangan, yang berbeda dari pendekatan yang digunakan (Atkinson et al., 2006). Dengan menggunakan data dari Survei Panel Rumah Tangga Inggris (British Household Panel Survey), hasilnya menunjukkan bahwa kemampuan finansial terendah ditemukan di kalangan pemuda dewasa lajang yang menganggur dan tinggal serumah dengan orang dewasa lain yang tidak bekerja dan tidak memiliki hubungan keluarga. Sebaliknya, laki-laki dan perempuan lanjut usia yang bekerja penuh waktu dengan pasangan yang bekerja memiliki kemampuan finansial paling besar. Penulis bab ini dan rekannya menggunakan pendekatan berbeda untuk mengukur kemampuan keuangan. Ini adalah ukuran komprehensif yang mencakup literasi keuangan objektif, literasi keuangan subjektif, perilaku keuangan yang diinginkan, perilaku keuangan yang tidak diinginkan, dan persepsi kemampuan keuangan. Dengan menggunakan data dari Survei Kemampuan Finansial Negara Bagian AS pada tahun 2009, hasilnya menunjukkan adanya hubungan positif antara persepsi kemampuan finansial dan kepuasan finansial. Temuannya menunjukkan bahwa perilaku keuangan yang diinginkan meningkatkan kepuasan finansial, sedangkan perilaku keuangan yang tidak diinginkan menurunkan kepuasan finansial. Literasi keuangan subjektif juga ditemukan berkontribusi positif terhadap kepuasan finansial. Hubungan positif antara literasi keuangan obyektif dan kepuasan finansial ditemukan dalam analisis bivariat tetapi tidak dalam analisis multivariat. Hasilnya menyiratkan bahwa untuk meningkatkan kesejahteraan finansial konsumen, program pendidikan keuangan konsumen harus menekankan pengambilan tindakan dan mendorong konsumen untuk menghindari perilaku keuangan berisiko, terlibat dalam perilaku keuangan yang diinginkan, dan meningkatkan efikasi diri finansial (Xiao, Chen, & Chen, 2014).

Dengan menggunakan pendekatan serupa, peneliti menguji perbedaan usia dalam kemampuan finansial. Dalam penelitian ini, kemampuan finansial diukur dengan lima variabel: literasi finansial objektif, literasi finansial subjektif, perilaku finansial yang diinginkan, kapabilitas finansial yang dirasakan, dan indeks kapabilitas finansial (jumlah dari skor Z dari empat variabel sebelumnya). Kemampuan finansial diperkirakan akan meningkat seiring bertambahnya usia selama hidup aktif seseorang. Data Studi Kemampuan Keuangan Nasional tahun 2012 digunakan untuk analisis data. Hasil regresi berganda menunjukkan bahwa perbedaan usia pada keempat variabel kemampuan keuangan menunjukkan pola yang serupa. Setelah mengontrol karakteristik demografi dan ekonomi, generasi muda berusia 18-24 tahun memiliki skor terendah dalam literasi keuangan obyektif, literasi keuangan subyektif, persepsi kemampuan keuangan, dan indeks kemampuan keuangan. Pola perilaku keuangan berdasarkan usia sangatlah rumit. Hasilnya berimplikasi pada pendidik konsumen untuk memberikan pendidikan keuangan yang efektif untuk semua kelompok umur.

Ukuran kemampuan finansial yang sama digunakan untuk menguji hubungan antara pendidikan keuangan dan kemampuan keuangan di kalangan konsumen Amerika. Berdasarkan data Studi Kemampuan Keuangan Nasional tahun 2012, hasilnya menunjukkan bahwa, setelah mengontrol variabel demografi dan keuangan, responden yang pernah menerima pendidikan keuangan memiliki skor lebih tinggi dalam literasi keuangan obyektif, literasi keuangan subyektif, perilaku keuangan yang diinginkan, persepsi kemampuan

keuangan, dan indeks kemampuan keuangan. Selain itu, variabel pendidikan keuangan SMA, perguruan tinggi, dan tempat kerja juga menunjukkan hubungan positif terhadap kelima variabel kemampuan keuangan. Hasilnya menyiratkan bahwa pendidikan keuangan di sekolah menengah, perguruan tinggi, dan tempat kerja dapat meningkatkan kemampuan keuangan konsumen.

### **Literasi Keuangan**

Menurut teori ekonomi standar, konsumen mendapat informasi lengkap dan dapat membuat pilihan rasional dalam perencanaan keuangan jangka panjang untuk memaksimalkan utilitas mereka sepanjang tahapan siklus hidup. Namun, penelitian empiris menunjukkan bahwa konsumen, pada kenyataannya, tidak sepenuhnya mendapat informasi dan tidak dapat membuat pilihan rasional meskipun informasi tersebut tersedia atau dapat diperoleh dengan biaya rendah/tanpa biaya.

Ekonom konsumen memiliki sejarah panjang dalam melakukan penelitian pendidikan keuangan. Misalnya, banyak anggota American Council on Consumer Interests (ACCI) yang mulai mengajar dan menulis masalah keuangan pribadi pada awal tahun 1980an. Asosiasi Pendidikan Konseling dan Perencanaan Keuangan (AFCPE) didirikan oleh sekelompok ekonom konsumen pada tahun 1983 untuk fokus pada pendidikan keuangan konsumen (Burns, 2008). Dalam beberapa dekade terakhir, para peneliti di bidang ekonomi, keuangan, dan pemasaran juga menaruh perhatian pada penelitian pendidikan literasi keuangan. Lusardi (2011), seorang profesor ekonomi dan peneliti terkemuka di bidang literasi keuangan, memberikan tinjauan literatur ekonomi tentang literasi keuangan. Selama 2 dekade terakhir, para peneliti mulai menyelidiki apakah individu mempunyai kemampuan yang baik untuk membuat keputusan keuangan. Dalam literatur ekonomi, studi yang dilakukan oleh Bernheim (1995, 1998) merupakan studi pertama yang mendokumentasikan bahwa banyak konsumen AS memiliki tingkat literasi keuangan yang rendah. Kebanyakan orang Amerika gagal memahami konsep dasar keuangan, khususnya yang berkaitan dengan obligasi, saham, dan reksa dana. Sebuah studi terhadap penduduk negara bagian Washington menemukan bahwa masyarakat sering kali gagal memahami syarat dan ketentuan pinjaman konsumen dan hipotek dan bahwa masalah ini mungkin akan terus berlanjut seiring berjalannya waktu. Laporan Dewan Nasional Pendidikan Ekonomi menunjukkan kurangnya pengetahuan mengenai konsep dasar ekonomi di kalangan siswa sekolah menengah (NCEE, 2005), membenarkan temuan serupa yang disampaikan oleh Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy (Mandell, 2008). Kurangnya kecanggihan finansial bukan hanya masalah Amerika; peneliti mendokumentasikan rendahnya tingkat literasi keuangan di beberapa negara lain (Smith & Stewart, 2008). Demikian pula, responden dari survei skala besar di Eropa mendapat nilai buruk pada skala berhitung dan melek huruf keuangan. Konsisten dengan temuan di AS, peminjam di Inggris memiliki pemahaman yang buruk mengenai hipotek dan suku bunga.

Lusardi dan Mitchell (2014) mengembangkan model tabungan siklus hidup yang membahas peran literasi keuangan. Model ini memperkirakan bahwa literasi keuangan ditentukan secara endogen sepanjang siklus hidup. Konsumen berinvestasi dalam pengetahuan finansial sampai pada titik di mana waktu dan biaya marjinal yang mereka keluarkan untuk melakukan hal tersebut sama dengan manfaat marjinalnya. Prediksi ini

menunjukkan bahwa konsumen yang menerima pendidikan keuangan akan meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola uang dan memiliki kinerja keuangan yang lebih baik dibandingkan konsumen yang tidak menerima pendidikan keuangan. Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa pendidikan keuangan dikaitkan dengan literasi keuangan dan mendorong perilaku keuangan yang diinginkan konsumen.

Dalam penelitian literasi keuangan, peneliti membedakan ukuran subjektif dan objektif. Penelitian menemukan bahwa kedua jenis tindakan tersebut mempunyai dampak yang berbeda terhadap perilaku keuangan konsumen. Misalnya, sebuah penelitian yang didasarkan pada sampel mahasiswa tahun pertama menunjukkan bahwa pengetahuan keuangan subjektif lebih berperan dalam mencegah perilaku kredit berisiko dibandingkan pengetahuan keuangan objektif.

## **1.2 PERILAKU KEUANGAN**

Perilaku keuangan mengacu pada perilaku manusia yang relevan dengan pengelolaan uang. Perilaku keuangan yang umum mencakup perilaku yang berkaitan dengan pendapatan, pengeluaran, pinjaman, tabungan, dan perlindungan. Perilaku keuangan yang diinginkan akan meningkatkan kesejahteraan ekonomi konsumen, sementara perilaku keuangan yang tidak diinginkan akan merugikan kesejahteraan ekonomi. Melakukan perilaku keuangan yang diinginkan menyiratkan kemampuan keuangan. Mampu terlibat dalam perilaku keuangan yang diinginkan didasarkan pada kepemilikan konsumen terhadap literasi keuangan yang memadai.

Penelitian mengenai perilaku keuangan dapat dikategorikan menjadi penelitian topik khusus dan penelitian topik umum. Perilaku keuangan tertentu telah diteliti secara ekstensif seperti perilaku belanja, meminjam, dan menabung. Beberapa peneliti juga memperlakukan perilaku keuangan sebagai sebuah konstruksi dan telah mengembangkan skala untuk mengukurnya. Dengan menggunakan data dari sampel orang dewasa yang mewakili secara nasional, para peneliti telah mengembangkan skala perilaku pengelolaan keuangan. Skala ini mempunyai empat subskala: pengelolaan kas, pengelolaan kredit, tabungan dan investasi, dan asuransi. Mereka juga memeriksa sifat psikometrik skala tersebut dan menemukan bahwa skala tersebut sangat terkait dengan ukuran perilaku manajemen keuangan lainnya dan merupakan prediksi tingkat tabungan dan utang konsumen aktual.

Para profesional yang peduli terhadap kesejahteraan ekonomi konsumen harus lebih memahami perilaku keuangan konsumen dan membantu konsumen mengembangkan perilaku keuangan yang diinginkan. Dalam literatur penelitian, terdapat banyak teori untuk memahami perilaku konsumen dan membantu konsumen mengembangkan perilaku yang diinginkan. Misalnya, baik teori perilaku terencana maupun model perubahan perilaku transteoretis telah diterapkan pada perilaku keuangan konsumen dalam beberapa tahun terakhir.

## **1.3 TEORI PERILAKU TERENCANA**

Deskripsi Teori Teori perilaku terencana (Ajzen, 1991) merupakan perluasan dari teori tindakan beralasan (Fishbein & Ajzen, 1975). Tujuan dari teori ini adalah untuk memprediksi

dan memahami perilaku manusia. Menurut teori tindakan beralasan, perilaku seseorang ditentukan oleh niat perilakunya. Selanjutnya, niat ditentukan oleh sikap seseorang terhadap perilakunya, norma subyektifnya, dan kepentingan relatif antara sikap dan norma subyektifnya. Perkembangan teori tindakan beralasan dimotivasi oleh fakta bahwa teori sikap yang ada tidak dapat memprediksi perilaku (Ajzen & Fishbein, 1980). Kemudian, pengembang teori menambahkan komponen kontrol yang dirasakan ke dalam model untuk menentukan niat berperilaku dan perilaku, dan mengganti nama model tersebut menjadi teori perilaku terencana (Ajzen, 1991).

Teori perilaku terencana berfokus pada faktor-faktor yang menentukan pilihan perilaku aktual individu. Menurut teori ini, ada tiga faktor yang mempengaruhi niat berperilaku: valensi positif atau negatif dari sikap terhadap perilaku target, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan. Pada gilirannya, niat berperilaku mempengaruhi perilaku aktual seseorang (Ajzen, 1991). Sikap terhadap suatu perilaku diakui sebagai evaluasi positif atau negatif seseorang terhadap perilaku yang relevan dan terdiri dari keyakinan utama seseorang mengenai hasil yang dirasakan dari melakukan suatu perilaku. Norma subjektif mengacu pada persepsi seseorang mengenai apakah orang yang memberikan referensi signifikan menyetujui atau tidak menyetujui suatu perilaku. Untuk menangkap aspek perilaku non-kehendak, teori perilaku terencana menggabungkan variabel tambahan—kontrol perilaku yang dirasakan, yang biasanya tidak dikaitkan dengan model sikap-perilaku tradisional (misalnya, Fishbein & Ajzen, 1975). Kontrol perilaku yang dirasakan menggambarkan tingkat kesulitan yang dirasakan dalam melakukan suatu perilaku—yang mencerminkan pengalaman masa lalu dan hambatan yang diantisipasi. Sebagai aturan umum, semakin baik sikap terhadap melakukan suatu perilaku, semakin besar persetujuan sosial yang dirasakan, dan semakin mudah kinerja perilaku tersebut dirasakan, maka semakin kuat pula niat berperilaku. Sebaliknya, semakin besar niat berperilaku, semakin besar kemungkinan perilaku tersebut dilakukan. Selain itu, kontrol yang dirasakan dapat mempengaruhi perilaku secara langsung (Ajzen, 1991). Teori perilaku terencana dan versi sebelumnya, teori tindakan beralasan, telah diterapkan di banyak bidang studi. Daftar referensi komprehensif makalah yang menggunakan teori tindakan beralasan dan teori perilaku terencana disusun oleh Icek Ajzen dan diposting di situs webnya (<http://www-unix.oit.umass.edu/~ajzen/index.html>) .

Evaluasi Teori Beberapa meta-analisis telah dilakukan untuk mengevaluasi kemandirian teori perilaku terencana dan versi sebelumnya, teori tindakan beralasan. Sebuah penelitian evaluasi yang meneliti 185 penelitian independen menunjukkan bahwa teori tersebut secara umum valid (Armitage & Conner, 2001). Namun, penelitian evaluasi ini mengidentifikasi beberapa permasalahan yang relevan dengan penerapan teori tersebut. Pertama, laporan mandiri bukanlah sumber informasi yang dapat diandalkan. Jika memungkinkan, peneliti harus menggunakan variabel obyektif dan observasi untuk mengukur perilaku. Kedua, kontrol yang dirasakan merupakan konsep yang berbeda dengan efikasi diri, berbeda dengan asumsi umum yang menganggap keduanya merupakan ukuran yang sama dengan dua nama yang berbeda. Dibandingkan dengan kontrol yang dirasakan, efikasi diri adalah prediktor perilaku yang lebih baik. Ketiga, ada ukuran alternatif untuk niat, seperti keinginan dan prediksi diri, di mana niat dan prediksi diri merupakan prediktor perilaku yang lebih baik dibandingkan

dengan keinginan. Keempat, norma subjektif merupakan prediktor niat yang lemah dibandingkan dua variabel lainnya, yaitu sikap dan kontrol yang dirasakan. Oleh karena itu, diperlukan kategorisasi alternatif seperti norma moral dan deskriptif.

Menerapkan Teori pada Perilaku Konsumen Beberapa penelitian telah menerapkan teori perilaku terencana pada perilaku konsumen di bidang jasa keuangan seperti keputusan investasi, penggunaan hipotek, dan konseling kredit. Teori tersebut digunakan untuk menyelidiki keputusan investasi dengan data dari sampel konsumen Inggris. Hasilnya menunjukkan bahwa pengaruh teman dan kerabat (norma subjektif) dan pentingnya kemudahan akses terhadap dana (perceived control) berkontribusi kuat terhadap keputusan investasi (East, 1993). Dengan menggunakan data dari sampel klien hipotek, peneliti memeriksa perilaku peralihan layanan pelanggan. Mereka menemukan bahwa interaksi antara kontrol yang dirasakan dan niat, antara kontrol yang dirasakan dan sikap, dan antara sikap dan norma subjektif secara signifikan mempengaruhi niat berperilaku (Bansal & Taylor, 2002). Dengan menggunakan data survei dan akun dari sampel klien lembaga konseling konsumen nasional, peneliti menguji faktor-faktor yang berhubungan dengan perilaku konsumen dalam menyelesaikan rencana pengelolaan utang. Mereka menemukan bahwa sikap terhadap perilaku dan kontrol yang dirasakan mempengaruhi perilaku sebenarnya, namun norma subjektif tidak. Selain itu, kepuasan terhadap layanan, faktor yang tidak ditentukan dalam teori, juga berkontribusi terhadap perilaku aktual (Xiao & Wu, 2008). Para peneliti telah menerapkan teori perilaku terencana untuk menyelidiki bagaimana mahasiswa membentuk perilaku keuangan sehubungan dengan pengelolaan uang tunai, kredit, dan tabungan (Shim, Xiao, Barber, & Lyons, 2009; Xiao et al., 2011). Teori perilaku terencana juga diterapkan pada perilaku konsumen dalam lingkungan e-commerce, seperti belanja online (Lim & Dubinsky, 2005; Shim, Easlick, Lotz, & Warrington, 2001) dan penggunaan e-kupon (Fortin, 2000; Kang, Hahn, Fortin, Hyun, & Eom, 2006).

### **Model Perubahan Perilaku Transteoretis**

Deskripsi *Teori Model Transteoretis (TTM)* perubahan perilaku dikembangkan pada tahun 1970an oleh Prochaska dan rekan-rekannya (Prochaska, 1979; Prochaska, DiClemente, & Norcross, 1992). Mereka membentuk model tersebut dengan menyoroti teori-teori psikologi utama dalam kerangka yang seragam dengan tujuan membantu orang mengubah perilaku yang tidak diinginkan. "Transteoretical" pada judulnya berarti mengubah teori menjadi aplikasi, yang mengandung arti bahwa model ini dikembangkan untuk tujuan terapan dalam konseling. Model ini pertama kali diterapkan pada berhenti merokok dan kemudian pada berbagai perilaku terkait kesehatan lainnya, termasuk penyalahgunaan alkohol, penyalahgunaan obat-obatan, diet tinggi lemak dan pengendalian berat badan, tekanan psikologis, dan paparan sinar matahari (Prochaska, Redding, Harlow, Rossi, & Velicer, 1994). Beberapa penelitian menerapkan TTM ke bidang lain, seperti perubahan organisasi (Prochaska, 2000) dan pemberian layanan kolaboratif (Levesque, Prochaska, & Prochaska, 1999). Informasi lebih lanjut tentang model ini dan pencapaiannya dapat ditemukan di situs web ProChange Behavior Systems: <http://prochange.com/>.

Konstruksi utama TTM mencakup tahapan perubahan, proses perubahan, efikasi diri, dan keseimbangan keputusan. TTM mengidentifikasi lima tahap perubahan perilaku:

prakontemplasi, kontemplasi, persiapan, tindakan, dan pemeliharaan. Jika seseorang tidak bersedia berubah dalam 6 bulan, maka ia berada dalam tahap prakontemplasi. Jika seseorang bersedia berubah dalam 6 bulan, dia sedang merenung. Jika dia bersedia berubah dalam 30 hari, dia sudah siap. Jika dia sudah mulai berubah dalam waktu kurang dari 6 bulan, dia sedang beraksi. Jika dia telah berganti pakaian selama lebih dari 6 bulan tetapi kurang dari 18 bulan, dia sedang dalam pemeliharaan. Jika dia telah mengubah perilakunya selama lebih dari 18 bulan, kami menganggap perilakunya telah berubah. Beberapa orang mungkin kembali ke tahap sebelumnya. Terkadang, perubahan perilaku memerlukan beberapa siklus. TTM juga mengidentifikasi sepuluh proses perubahan, yang mana proses tersebut merupakan strategi atau intervensi untuk memfasilitasi perubahan perilaku. Menurut TTM, strategi-strategi ini dapat digunakan secara lebih efektif jika dipadukan dengan tahapan perubahan yang sesuai.

#### **1.4 DUA INDIKATOR KEBERHASILAN PERUBAHAN PERILAKU**

adalah keseimbangan pengambilan keputusan dan kemanjuran diri (atau kepercayaan diri). Ketika orang-orang berada pada tahap selanjutnya, mereka akan merasakan lebih banyak manfaat dan lebih sedikit biaya perubahan perilaku, dan mereka lebih percaya diri dalam menghindari perilaku yang tidak diinginkan dan ditargetkan ketika mereka menghadapi situasi sulit.

Dibandingkan dengan model perubahan perilaku lainnya, model ini memiliki ciri-ciri unik berikut: (1) model ini mengintegrasikan teori-teori psikologi utama yang penting ke dalam kerangka kerja untuk menawarkan intervensi yang lebih efektif; (2) mendefinisikan beberapa tahapan perubahan perilaku, yang berbeda dari paradigma tindakan, dan berpotensi mencapai kesiapan dan ketidaksiapan untuk mengubah perilaku yang ditargetkan; (3) program ini mencocokkan strategi intervensi dengan tahapan perubahan perilaku yang berbeda, sehingga membuatnya lebih efektif dibandingkan dengan program intervensi lainnya; dan (4) berfokus pada peningkatan pengendalian diri.

Evaluasi Teori TTM merupakan salah satu teori multi tahap. Di antara lima teori multi-tahap yang ditinjau oleh dua psikolog, TTM adalah salah satu teori yang paling didukung oleh studi empiris. Dibandingkan dengan teori motivasi, teori multi-tahap lebih canggih (Armitage & Conner, 2000). Namun, para penulis ini mengajukan beberapa pertanyaan untuk teori multi-tahap. Pertanyaan-pertanyaan ini mencakup: (1) secara psikologis, apa yang sebenarnya terjadi pada setiap tahap, (2) apakah orang melalui setiap tahap secara berurutan ketika mereka mengubah perilakunya, dan (3) apakah tahapan-tahapan yang berbeda benar-benar berbeda dalam hal faktor penentu perubahan perilaku?

Penerapan TTM pada Perilaku Keuangan Penerapan TTM pada perilaku keuangan dimulai pada dua dekade terakhir. Kerkman (1998) membahas bagaimana menggunakan TTM dalam konseling keuangan dan menyajikan sebuah kasus untuk menunjukkan pendekatannya. Bristow (1997) menyarankan agar model ini dapat digunakan untuk mengubah perilaku keuangan masyarakat di Money 2000, sebuah program Penyuluhan Koperasi USDA. Money 2000 adalah program pendidikan keuangan yang sukses, yang diadopsi oleh 29 negara bagian dan melaporkan dampak terhadap dolar sebesar hampir \$20 juta (O'Neill, 2001). Berdasarkan data yang dikumpulkan pada tahun 1998 di antara peserta program di New Jersey dan New

York, bukti awal menunjukkan bahwa proses perubahan tertentu lebih sering digunakan oleh peserta yang melaporkan perubahan perilaku (Xiao, O'Neill, dkk. 2004). Sekelompok peneliti telah menerapkan TTM dalam pengaturan konseling kredit untuk mengembangkan ukuran untuk membantu konsumen mengubah perilaku guna menghilangkan hutang kartu kredit yang tidak diinginkan (Xiao, Newman, Prochaska, Leon, & Bassett, 2004; Xiao, Newman, Prochaska, Leon, Bassett, dkk., 2004). TTM juga diterapkan dalam program pendidikan keuangan untuk konsumen berpenghasilan rendah, di mana strategi pendidikan khusus dalam kerangka TTM dikembangkan (Shockey & Seiling, 2004). Selain itu, TTM digunakan antara lain untuk memberikan nasihat bagi perempuan untuk menjadi investor yang lebih baik (Loibl & Hira, 2007).

## **1.5 KESEJAHTERAAN FINANSIAL**

### **Konsep Kesejahteraan Finansial**

Kesejahteraan finansial mengacu pada status keuangan di mana konsumen atau keluarga memiliki sumber daya yang memadai untuk menjalani kehidupan yang nyaman. Berkinerja baik secara finansial juga mengacu pada status keuangan yang lebih baik dari rata-rata dibandingkan dengan kelompok acuan. Kesejahteraan finansial dapat diukur dengan indikator obyektif dan subyektif. Indikator obyektif umum kesejahteraan finansial adalah pendapatan, pengeluaran, utang, aset, dan kombinasi dari indikator-indikator ini seperti kekayaan bersih dan rasio utang/pendapatan. Ukuran subjektif yang umum dari kesejahteraan finansial adalah kepuasan finansial dan kepuasan kategori sumber daya keuangan tertentu seperti kepuasan pendapatan dan kepuasan menabung.

### **Ukuran Objektif Kesejahteraan Finansial**

Konsumen Amerika dapat mempertimbangkan apakah mereka baik-baik saja secara finansial dengan membandingkannya dengan statistik rata-rata nasional yang disediakan oleh lembaga pemerintah terkait seperti Biro Sensus AS untuk pendapatan, Biro Statistik Tenaga Kerja untuk pengeluaran, dan Dewan Federal Reserve untuk statistik utang dan aset. . Misalnya, berdasarkan statistik nasional terkini, untuk sebuah keluarga, pendapatan rata-rata adalah Rp.5.101.700 pada tahun 2012 (DeNavas- Walt, Proctor, & Smith, 2013), median pengeluaran adalah Rp.5.144.200 pada tahun 2012 (Biro Statistik Tenaga Kerja A.S., 2013) , dan jumlah aset keuangan median adalah Rp.2.150.000 pada tahun 2010 (Bricker, Kennickell, Moore, & Sabelhaus, 2012). Selain itu, beberapa ukuran gabungan juga dapat digunakan, seperti median jumlah kekayaan bersih atau median rasio utang/pendapatan. Secara umum, jika situasi keuangan konsumen berada di atas rata-rata nasional, maka ia dianggap memiliki kondisi keuangan yang baik.

Kesejahteraan finansial juga dapat dibandingkan dalam dimensi waktu. Misalnya, pada tahun 1967 pendapatan rata-rata rumah tangga adalah Rp.4.293.400 sedangkan pada tahun 2012 jumlahnya adalah Rp.5.101.700, keduanya dalam dolar tahun 2012 (d disesuaikan dengan faktor inflasi) (DeNavas-Walt et al., 2013). Kemudian kesejahteraan finansial dianggap meningkat berdasarkan ukuran pendapatan.

Hutang adalah indikator khusus untuk mengukur kesejahteraan finansial. Untuk pengukuran utang, evaluasinya tidak mudah. Untuk akses utang, semakin luas aksesnya maka

semakin baik. Namun sulit untuk mengukur kesejahteraan finansial secara langsung dengan tingkat utang. Beberapa ukuran terkait utang digunakan untuk mengukur kesulitan keuangan atau penyakit keuangan. Misalnya, berdasarkan peneliti Federal Reserve Board, rasio utang/pendapatan yang melebihi 40 % dianggap sebagai indikator kesulitan keuangan.

Uang dapat membawa kebahagiaan dalam banyak kasus. Untuk sebagian besar indikator kesejahteraan finansial, semakin tinggi nilainya maka semakin bahagia, seperti halnya pendapatan, pengeluaran, dan aset berdasarkan para ahli dan konsumen biasa. Namun, hubungan antara uang dan kebahagiaan sangatlah rumit. Penelitian menunjukkan bahwa hubungan antara pendapatan dan kebahagiaan bersifat nonlinier. Bagi konsumen berpendapatan rendah dan sedang, hubungan positif antara pendapatan dan kebahagiaan lebih kuat dibandingkan konsumen berpendapatan tinggi (Diener & Biswas-Diener, 2002). Selain itu, asosiasi uang dan berbagai jenis kebahagiaan mungkin berbeda. Berdasarkan survei skala besar, tingkat kebahagiaan konsumen berhubungan positif dengan kepuasan hidup, namun hubungan antara pendapatan dan kebahagiaan sehari-hari bersifat lengkung dengan titik optimal, di mana seseorang dengan pendapatan rumah tangga Rp.7.500.000 adalah yang paling bahagia (Kahneman & Deaton, 2010).

#### **Ukuran Subjektif Kesejahteraan Finansial: Kepuasan Finansial**

Ukuran subjektif kesejahteraan finansial yang paling umum digunakan adalah kepuasan finansial yang mengukur status keuangan keseluruhan yang dirasakan oleh diri sendiri. Ukuran subjektif lainnya dari kesejahteraan finansial mencakup kepuasan pendapatan, kecukupan tabungan pensiun, dan lain-lain, yang digunakan untuk berbagai tujuan penelitian. Kepuasan finansial dapat digunakan untuk menggambarkan kesejahteraan finansial konsumen berdasarkan survei nasional. Berdasarkan Survei Kemampuan Keuangan Nasional tahun 2012, hampir seperempat responden (24 %) menyatakan sangat puas dengan kondisi keuangan pribadi mereka saat ini (8–10 pada skala 10), naik dari 16 % pada tahun 2009, tahun dimana resesi besar (FINRAIEF, 2013).

Kepuasan finansial memegang peranan penting dalam kepuasan hidup. Easterlin (2006) meneliti hubungan antara kebahagiaan dan kepuasan secara keseluruhan untuk empat domain kehidupan (keuangan, keluarga, kesehatan, dan pekerjaan) dan menemukan bahwa kepuasan finansial memberikan kontribusi paling besar terhadap kebahagiaan secara keseluruhan dibandingkan dengan kepuasan domain lainnya. Berdasarkan data Gallup World Poll, hasilnya menunjukkan bahwa kepuasan finansial merupakan prediktor terkuat dalam evaluasi kehidupan (Ng & Diener, 2014). Mengontrol utang dan beberapa variabel demografi, kepuasan finansial merupakan prediktor kecemasan finansial yang paling penting berdasarkan sampel mahasiswa (Archuleta, Dale, & Spann, 2013).

Penelitian sebelumnya telah meneliti faktor-faktor yang berhubungan dengan kepuasan finansial. Pendapatan diidentifikasi sebagai penentu penting kepuasan finansial. Misalnya, data dari Survei Sosial Umum di AS digunakan untuk menguji hubungan antara beberapa definisi pendapatan dan kepuasan finansial dan hasilnya menunjukkan bahwa skala kesetaraan pendapatan dan pendapatan per kapita merupakan prediktor pendapatan yang lebih baik terhadap kepuasan finansial dibandingkan pendapatan keluarga di kalangan penduduk Amerika. orang tua (Hsieh, 2004). Penelitian berdasarkan data survei nasional di



Spanyol menunjukkan bahwa tidak hanya pendapatan tetapi juga ekspektasi pendapatan mempengaruhi kepuasan finansial (Vera-Toscano, Ateca-Amestoy, & Serrano-del-Rosal, 2006). Sebuah studi yang didasarkan pada sampel konsumen Amerika menemukan bahwa persepsi kecukupan pendapatan berhubungan positif dengan kepuasan finansial (Grable, Cupples, Fernatt, & Anderson, 2013). Data di Jepang menunjukkan bahwa hubungan antara kepuasan pendapatan dan pendapatan orang lain adalah negatif, dan lebih negatif lagi bagi mereka yang melaporkan intensitas perbandingan pendapatan yang lebih besar (Clark, Senik, & Yamada, 2013).

Penelitian menunjukkan pola siklus hidup kepuasan finansial menunjukkan bentuk U yang berbeda dengan pola siklus hidup pendapatan yang berbentuk punuk. Seorang peneliti mengeksplorasi faktor-faktor penentu pola kepuasan finansial dalam perjalanan hidup ini, dengan mempertimbangkan tidak hanya pendapatan tetapi juga kemungkinan dampak aset dan kewajiban. Hasil berdasarkan data dari Survei Keluarga dan Rumah Tangga Nasional AS menunjukkan bahwa meskipun pendapatan memiliki hubungan positif yang diharapkan, peningkatan kepuasan finansial di usia tua sebagian dapat dijelaskan oleh penurunan kewajiban dan peningkatan aset keuangan (Plagnol, 2011). Temuan ini konsisten dengan penelitian di Norwegia terhadap konsumen yang lebih tua dimana keadaan keuangan seperti tingkat aset dan hutang mempengaruhi kepuasan keuangan (Hansen, Slagsvold, & Moum, 2008). Orang-orang pada tahap kehidupan yang berbeda mungkin memiliki faktor penentu kepuasan finansial yang berbeda. Pengaruh pendapatan tenaga kerja terhadap kepuasan finansial sebagian besar terbatas pada tahap awal kehidupan, sedangkan pendapatan investasi dan ekuitas perumahan memainkan peran yang lebih penting di kemudian hari dalam siklus hidup.

Pola kerja dapat mempengaruhi kepuasan finansial. Dengan menggunakan data kepuasan finansial dari Panel Rumah Tangga Komunitas Eropa dari tahun 1994 hingga 2001, peneliti membandingkan perempuan yang menikah dan tinggal bersama dari lima negara industri maju di Eropa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bukan pendapatan relatif atau pekerjaan murni yang paling penting bagi kepuasan finansial perempuan, namun yang lebih mungkin adalah pilihan untuk terus menerus terlibat dalam pasar tenaga kerja. Karier sebagai ibu rumah tangga mungkin sama bermanfaatnya bagi kepuasan finansial perempuan seperti halnya pekerjaan yang berkelanjutan, sementara jalur pekerjaan yang terputus-putus tampaknya merugikan kepuasan finansial perempuan.

Kepuasan finansial mungkin berbeda dalam orientasi seksual. Dengan menggunakan data dari Survei Sosial Umum tahun 1989–2010, seorang peneliti menganalisis kesenjangan dalam hasil ekonomi dan kesejahteraan finansial yang berbeda-beda berdasarkan gender dan seksualitas. Temuan menunjukkan bahwa laki-laki heteroseksual merupakan kelompok dengan bayaran tertinggi, diikuti oleh laki-laki gay/biseksual, kemudian perempuan lesbian/biseksual, dan terakhir perempuan heteroseksual. Perempuan lesbian/biseksual memiliki kemungkinan terbesar untuk mendapatkan kepuasan finansial yang lebih besar, dan perempuan heteroseksual serta laki-laki gay/biseksual memiliki probabilitas terendah untuk mendapatkan kepuasan finansial yang lebih besar.

Kepuasan finansial berbeda-beda antar rumah tangga dengan karakteristik yang berbeda-beda. Data dari sembilan negara Eropa menunjukkan bahwa karakteristik rumah tangga menjelaskan 30% variasi kepuasan finansial (Seghieri, Desantis, & Tanturri, 2006). Berdasarkan sampel investor individu di India, hasilnya menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti usia, status perkawinan, pekerjaan, pengalaman kerja, pendapatan, tingkat tabungan, sifat akomodasi rumah tangga, dan masa investasi berhubungan dengan kepuasan finansial tingkat (Sahi, 2013).

Penelitian juga mengidentifikasi faktor-faktor lain yang terkait dengan kepuasan finansial. Sebuah studi yang dilakukan di negara dengan perekonomian transisi, Albania, mengungkapkan bahwa pekerja di sektor informal kurang puas secara finansial dibandingkan pekerja di sektor formal (Ferrer-i-Carbonell & Gërzhani, 2011). Para peneliti menguji hubungan relatif tiga rasio keuangan terhadap kepuasan finansial dengan data dari Health and Retirement Study tahun 2008 dan menemukan bahwa rasio solvabilitas paling kuat terkait dengan tingkat kepuasan finansial, dan perubahan rasio aset investasi paling kuat terkait dengan perubahan pada tingkat kepuasan finansial. kepuasan finansial dari waktu ke waktu (Garrett & James, 2013).

### **Kemampuan Finansial dan Kesejahteraan Finansial**

Ekonom konsumen berharap bahwa kemampuan finansial yang lebih tinggi harus dikaitkan dengan kesejahteraan finansial. Berdasarkan data dari Survei Kemampuan Finansial Negara Bagian AS pada tahun 2009, hasilnya menunjukkan adanya hubungan positif antara persepsi kemampuan finansial dan kepuasan finansial. Perilaku finansial yang diinginkan meningkat sedangkan perilaku finansial yang tidak diinginkan menurunkan kepuasan finansial. Literasi keuangan subjektif juga ditemukan berkontribusi positif terhadap kepuasan finansial. Data dari sampel investor individu di Malaysia menunjukkan bahwa literasi keuangan ditemukan sebagai variabel anteseden yang signifikan dalam perencanaan keuangan dan perencanaan keuangan merupakan penentu penting kepuasan finansial.

### **Ringkasan Dan Arah Penelitian Masa Depan**

Kemampuan keuangan mengacu pada kemampuan untuk menerapkan pengetahuan keuangan yang tepat dan melakukan perilaku keuangan yang diinginkan untuk mencapai tujuan keuangan dan meningkatkan kesejahteraan keuangan. Kemampuan finansial juga dapat ditunjukkan melalui efikasi diri finansial konsumen dan persepsi kemampuan finansial. Kemampuan keuangan yang rendah ditunjukkan dengan rendahnya tingkat literasi keuangan dan masih banyaknya konsumen yang melakukan perilaku keuangan yang tidak diinginkan. Untuk meningkatkan kemampuan konsumen, konsumen perlu melakukan perilaku keuangan yang lebih diinginkan untuk meningkatkan kesejahteraan finansial. Teori ilmu perilaku seperti teori perilaku terencana dan model perubahan perilaku transtheoretical (TTM) dapat diterapkan untuk membantu konsumen meningkatkan perilakunya.

Kesejahteraan finansial dapat diukur dengan indikator obyektif dan subyektif. Indikator obyektif umum kesejahteraan finansial adalah pendapatan, pengeluaran, dan aset, yang biasanya berhubungan positif dengan kesejahteraan finansial. Pengukuran terkait utang juga digunakan untuk mengukur kesejahteraan finansial. Misalnya, kekayaan bersih (total

aset—total utang) adalah ukuran yang berhubungan positif dengan kesejahteraan finansial. Beberapa ukuran terkait utang, seperti rasio utang/pendapatan, dianggap berhubungan negatif dengan kesejahteraan finansial. Kepuasan finansial adalah ukuran subjektif umum dari kesejahteraan finansial. Ukuran subjektif lainnya antara lain adalah kepuasan pendapatan dan kepuasan tabungan pensiun. Penelitian menunjukkan bahwa kepuasan finansial seumur hidup berbentuk U yang berbeda dengan pola pendapatan seumur hidup yang berbentuk punuk. Dengan demikian, kepuasan finansial tidak hanya ditentukan oleh pendapatan tetapi juga faktor lainnya. Selain itu, kepuasan finansial menjadi faktor penting untuk menentukan kepuasan hidup secara keseluruhan. Penelitian menunjukkan bahwa kemampuan finansial konsumen berhubungan positif dengan kepuasan finansial.

### **Penelitian Masa Depan tentang Kemampuan Finansial**

Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan untuk mendefinisikan secara jelas kemampuan keuangan dan bagaimana mengukur konsep penting ini secara efektif. Selain itu, hubungan antara kemampuan keuangan, literasi keuangan, dan perilaku keuangan perlu mendapat perhatian dalam penelitian masa depan. Secara teoritis, kami berasumsi bahwa ketiga konsep tersebut harus dikaitkan secara positif satu sama lain, sebuah asumsi yang perlu divalidasi dengan data empiris. Selain itu, bagaimana ketiga konsep tersebut dikaitkan dengan kesejahteraan finansial konsumen dapat diperiksa dalam penelitian selanjutnya. Beberapa bukti penelitian menunjukkan bahwa variabel kapabilitas finansial seperti literasi finansial, perilaku finansial, dan persepsi kapabilitas finansial berhubungan dengan kesejahteraan finansial subjektif.

Dalam banyak penelitian, kemampuan finansial diukur dengan perilaku finansial. Penelitian yang lebih mendalam mengenai perilaku keuangan juga dapat dilakukan. Peneliti perlu mengembangkan inventarisasi perilaku keuangan yang mencakup seluruh aspek perilaku yang relevan dengan keuangan konsumen. Dalam banyak penelitian yang ada, perilaku keuangan didefinisikan untuk tujuan penelitian tertentu dan banyak di antaranya tidak komprehensif. Inventarisasi perilaku keuangan dengan reliabilitas dan validitas yang dapat diterima akan berguna bagi para pendidik dan peneliti keuangan ketika mereka mengevaluasi program pendidikan keuangan dan mengukur dampak sosial dari program tersebut terhadap perubahan perilaku masyarakat dan kualitas hidup. Para peneliti juga didorong untuk bermitra dengan organisasi komersial dan nirlaba untuk mengakses data perilaku keuangan aktual.

Penelitian kemampuan keuangan di masa depan dapat menggunakan pendekatan yang dikembangkan oleh penelitian ekonomi perilaku. Studi ekonomi perilaku mengidentifikasi banyak bias konsumen dalam perilaku dan keputusan keuangan (Benartzi & Thaler, 2007; Lai & Xiao, 2010). Para peneliti dapat menggunakan hasil penelitian ini untuk mengembangkan intervensi atau arsitektur pilihan untuk membantu konsumen meningkatkan kemampuan keuangan dan membuat keputusan keuangan yang lebih baik (Thaler & Sustein, 2009).

### **Penelitian Masa Depan tentang Perilaku dan Pendidikan Keuangan**

Kedua teori yang diulas dalam bab ini telah diterapkan pada perilaku keuangan tertentu dan populasi tertentu, dan keduanya dapat diterapkan pada lebih banyak perilaku

dan populasi yang lebih beragam. Misalnya, banyak negara bagian memiliki situs pengembalian pajak membantu konsumen berpenghasilan rendah menerima pengembalian pajak. Contoh lainnya adalah kampanye Go Direct yang diluncurkan oleh Departemen Keuangan AS, yang mendorong setoran cek manfaat elektronik yang dikeluarkan oleh Administrasi Jaminan Sosial AS. Ekonom konsumen dapat bermitra dengan lembaga pemerintah dan lembaga keuangan untuk menerapkan teori-teori ini guna merancang program pendidikan dan penjangkauan yang efektif sehingga inisiatif sosial ini dapat memberikan dampak yang lebih besar.

TTM dianggap sebagai teori multi-tahap dengan keunggulan membantu konsumen mengubah perilaku yang tidak diinginkan dan membentuk perilaku keuangan positif tahap demi tahap. Strategi berdasarkan teori ini dapat dikembangkan untuk menangani populasi massal, dengan menekankan strategi spesifik pada tahap perubahan perilaku tertentu untuk mendapatkan dampak sosial yang lebih besar, dan pendekatan yang hemat biaya. Namun, bahkan pendekatan massal pun memerlukan desain yang dipersonalisasi. Contohnya adalah alat penilaian mandiri online yang dapat menjangkau jutaan orang namun memberikan respons yang dipersonalisasi kepada setiap pengguna, berdasarkan respons individual mereka.

Teori-teori perilaku yang diulas dalam bab ini telah diuji dalam berbagai penelitian ilmiah dan sudah mapan. Peneliti keuangan konsumen dapat memanfaatkan strategi, teknik, dan taktik berdasarkan penelitian ini untuk menghasilkan informasi praktis bagi pembuat kebijakan keuangan, profesional, pendidik, dan konsumen. Situs web swadaya berdasarkan teori-teori ini dapat dikembangkan untuk membantu konsumen mengubah sendiri perilaku keuangan yang tidak diinginkan. Panduan swadaya juga dapat dikembangkan untuk tujuan yang sama. Penggunaan situs web dan manual swadaya ini dapat dipantau dan dipelajari untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang lebih efektif dalam memotivasi dan memfasilitasi perubahan perilaku. Peneliti juga perlu mewaspadaai bias seleksi mandiri karena orang yang benar-benar membutuhkan bantuan mungkin tidak mengunjungi situs swadaya tersebut dan menggunakan alat tersebut.

Salah satu tujuan penelitian tentang perilaku keuangan konsumen adalah untuk lebih memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan dan perubahan perilaku keuangan. Secara khusus, pendidik keuangan tertarik untuk mengetahui peran pendidikan keuangan dalam pembentukan dan perubahan perilaku. Selain itu, pendidik keuangan perlu mengetahui karakteristik penting dari program pendidikan keuangan yang tidak hanya memberikan pengetahuan keuangan tetapi juga mendorong konsumen untuk membentuk perilaku keuangan yang positif dan mengubah perilaku keuangan yang tidak diinginkan. Penelitian di masa depan harus menghasilkan informasi yang memiliki implikasi langsung bagi para pendidik keuangan untuk mengembangkan program pendidikan tersebut.

Penelitian di masa depan juga perlu mengkaji bagaimana pendidikan keuangan, perilaku keuangan, dan kualitas hidup berhubungan. Misi dari banyak pendidik keuangan, khususnya di universitas hibah tanah, adalah untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan memberikan pendidikan keuangan yang efektif. Mereka berharap pendidikan ini akan berdampak langsung pada perilaku keuangan masyarakat dan pada akhirnya membantu

meningkatkan kesejahteraan keuangan masyarakat. Data mengenai pendidikan keuangan, perilaku keuangan, dan kualitas hidup dapat dikumpulkan untuk memberikan wawasan mengenai topik ini.

Ada dua isu yang tidak dibahas oleh teori perilaku yang diulas dalam bab ini: struktur perilaku finansial dan interaksi antar perilaku finansial. Isu pertama menanyakan apakah ada pola ketika konsumen mengadopsi berbagai perilaku keuangan. Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan perilaku keuangan mungkin memiliki pola hierarki dan konsumen mengadopsi beberapa perilaku keuangan sebelum perilaku lainnya. Menurut studi yang dilakukan oleh staf Federal Reserve (Hilgert et al., 2003), nampaknya konsumen mengadopsi perilaku pengelolaan kas terlebih dahulu, baru kemudian perilaku kredit, diikuti dengan perilaku menabung dan berinvestasi. Studi tentang motif menabung (Xiao & Noring, 1994) dan pembagian aset keuangan (Xiao & Anderson, 1997) juga menunjukkan pola seperti itu. Apakah pola ini berlaku secara umum? Jika ya, apa landasan teorinya? Persoalan kedua adalah menanyakan apakah perilaku keuangan yang positif saling menguatkan. Apakah perilaku finansial yang positif menghasilkan perilaku finansial yang positif? Jika demikian, kita dapat berfokus pada mendorong satu perilaku keuangan tertentu dan berharap pembentukan perilaku tersebut akan mempengaruhi pembentukan perilaku keuangan positif lainnya. Beberapa bukti menunjukkan bahwa kinerja perilaku keuangan yang dirasakan sendiri berhubungan dengan perilaku keuangan positif yang dilaporkan sendiri (Xiao, Sorhaindo, & Garman, 2006). Diperlukan lebih banyak studi teoritis dan empiris untuk mengatasi masalah ini.

### **Penelitian Masa Depan tentang Kesejahteraan Finansial**

Literatur penelitian konsumen saat ini tampaknya menganut asumsi bahwa semakin tinggi nilai ukuran obyektif seperti pendapatan atau kekayaan bersih, maka semakin baik pula hasil kesejahteraan finansialnya. Adakah nilai optimal yang bukan yang tertinggi namun paling sesuai bagi seorang konsumen? Beberapa karya teoretis dapat dilakukan untuk mengatasi masalah ini.

Hubungan antara ukuran obyektif dan subyektif terhadap kesejahteraan finansial juga telah dipelajari oleh beberapa peneliti. Penelitian saat ini menunjukkan bahwa pola hidup antara pendapatan dan kepuasan finansial tidak konsisten, aset dan utang mungkin berperan dalam proses tersebut. Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan untuk membantu memahami fenomena ini.

Penelitian tentang kemampuan finansial dan kesejahteraan finansial telah bermunculan. Bukti menunjukkan bahwa literasi finansial, perilaku finansial, dan persepsi kemampuan finansial berhubungan dengan kepuasan finansial, yang merupakan ukuran subjektif dari kesejahteraan finansial. Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan untuk menyelidiki pengaruh variabel terkait kemampuan finansial terhadap ukuran subjektif dan objektif kesejahteraan finansial.

## **BAB 2**

### **TOLERANSI RISIKO KEUANGAN**

Studi spesifik tentang cara individu mengambil keputusan yang berisiko menjadi semakin penting dalam dua dekade terakhir karena konsumen, penasihat investasi, peneliti, dan pembuat kebijakan menghadapi perubahan baru dan semakin kompleks dalam lanskap perekonomian. Hal ini terutama berlaku dalam kaitannya dengan pemeriksaan di bidang keuangan konsumen dan pemahaman tentang peran toleransi risiko keuangan dalam membentuk perilaku keuangan individu. Secara umum, toleransi risiko dapat dikonseptualisasikan sebagai kesediaan individu untuk terlibat dalam suatu perilaku dimana terdapat tujuan yang diinginkan namun pencapaian tujuan tersebut tidak pasti dan disertai dengan kemungkinan kerugian (Kogan & Wallach, 1964; Okun, 1976). Toleransi risiko merupakan kebalikan dari penghindaran risiko (*risk aversion*), yaitu istilah ekonomi yang menggambarkan keragu-raguan seseorang untuk menerima suatu pilihan yang tidak pasti hasilnya ketika tersedia pilihan alternatif dengan hasil yang lebih pasti. Weber, Blais, dan Betz (2002) menyatakan bahwa toleransi risiko adalah “seseorang berdiri pada kontinum dari penghindaran risiko ke pencarian risiko”. Dalam domain pengambilan keputusan keuangan, toleransi risiko keuangan secara umum didefinisikan sebagai jumlah maksimum ketidakpastian yang bersedia diterima seseorang ketika mengambil keputusan keuangan atau kesediaan untuk terlibat dalam perilaku keuangan. dimana hasilnya tidak pasti dengan kemungkinan kerugian yang dapat diidentifikasi.

Toleransi risiko merupakan faktor penting yang mempengaruhi berbagai keputusan keuangan pribadi. Toleransi risiko merupakan faktor mendasar dalam model perencanaan keuangan, analisis kesesuaian investasi, dan kerangka keputusan konsumen. Keputusan utang versus tabungan yang sering diambil individu, jenis hipotek yang dipilih, dan penggunaan serta pengelolaan kartu kredit adalah contoh situasi di mana toleransi risiko keuangan seseorang dapat memengaruhi perilaku. Toleransi risiko keuangan juga mempengaruhi cara orang menginvestasikan sumber daya mereka untuk tujuan jangka pendek dan jangka panjang, seperti menabung untuk pembelian dalam jumlah besar dan dana pensiun. Masuk akal untuk memperkirakan bahwa orang-orang dengan tingkat toleransi risiko yang berbeda-beda akan bertindak berbeda ketika mengambil keputusan investasi, yaitu mereka yang memiliki toleransi risiko tinggi (yaitu, keengganan rendah terhadap risiko) berinvestasi lebih agresif.

Banyak penelitian teoretis dan empiris awal yang dilakukan mengenai topik toleransi risiko melibatkan pengujian dan penilaian persepsi individu dan kerentanan terhadap risiko kesehatan, lingkungan, dan fisik (MacCrimmon & Wehrung, 1986; Slovic, 2004) yang dievaluasi melalui metodologi ekonomi eksperimental (misalnya, Bateman & Munro, 2005; Kahneman & Tversky, 1979). Di luar ilmu ekonomi, studi tentang toleransi risiko sangat beragam. Penelitian paling awal mengenai pengenalan risiko dan kesediaan untuk terlibat dalam aktivitas berisiko dikonsentrasikan pada bidang perilaku konsumen (MacCrimmon & Wehrung, 1984). Peneliti di bidang keuangan (misalnya Cohn, Lewellen, Lease, & Schlarbaum, 1975; Markowitz, 1952; Siegel & Hoban, 1982), bisnis (misalnya Fitzpatrick, 1983), bahaya

alam (misalnya Kunreuther, 1979), dan bencana alam dan bencana akibat ulah manusia (misalnya, Newman, 1972; Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1978) juga memberikan perhatian pada pengukuran situasi berisiko dan mensurvei kecenderungan individu untuk mengambil risiko. Selama seperempat abad terakhir telah terjadi gerakan yang berkembang untuk lebih memahami toleransi risiko dari sudut pandang keuangan rumah tangga dan psikologi konsumen (misalnya, Dixon, Hayes, Rehfeldt, & Ebbs, 1998; Gilliam, Chatterjee, & Grable, 2010; Guillemette & Finke, 2014; Yao & Curl, 2011).

Para peneliti dan ahli teori telah berusaha menjelaskan toleransi risiko, kemungkinan mengambil risiko, dan hasil dari tindakan berisiko melalui model normatif dan deskriptif. Model normatif menggambarkan bagaimana orang seharusnya mengambil keputusan, sedangkan model deskriptif berupaya menjelaskan bagaimana dan mengapa individu sebenarnya melakukan evaluasi risiko. Model normatif utama adalah Expected Utility Theory (EUT). Model deskriptif, sebaliknya, cenderung didasarkan pada beragam perspektif perilaku dan/atau psikososial. EUT dan contoh kerangka deskriptif diulas di bawah ini.

## 2.1 KERANGKA TEORI UTILITAS YANG DIHARAPKAN

Model EUT menjadi dasar utama bagi para peneliti untuk mencoba menggambarkan bagaimana toleransi risiko secara teoritis dikaitkan dengan perilaku pengambilan risiko. Konsep EUT dikemukakan oleh Von Neumann dan Morgenstern (1947). Mereka berpendapat bahwa konsumen harus memilih pilihan dengan hasil yang diharapkan tertinggi. Fungsi utilitas konsumen biasanya diasumsikan menyerupai fungsi utilitas penghindaran risiko relatif konstan (Hanna, Gutter, & Fan, 2001). “Dalam kerangka utilitas yang diharapkan, preferensi risiko dioperasionalkan sebagai sikap risiko yang merupakan label deskriptif untuk bentuk fungsi utilitas yang dianggap mendasari pilihan seseorang. Pilihan sejumlah uang tertentu dibandingkan lotere dengan nilai yang diharapkan sama akan mengklasifikasikan seseorang sebagai penghindar risiko” (Weber & Milliman, 1997, hal. 124). Penghindaran risiko relatif yang konstan umumnya direpresentasikan secara grafis sehingga ketika kekayaan meningkat, utilitas marginal perlahan meningkat namun dengan laju yang semakin lambat. Dalam bentuknya yang paling mendasar, EUT berasumsi bahwa konsumen adalah orang yang rasional dan preferensi risikonya tetap konstan. Dengan demikian, konsumen harus membuat pilihan yang sama (trade-off) dalam hal risiko terlepas dari situasi atau kejadiannya.

Teori Portofolio Modern (MPT) awalnya dikonseptualkan oleh Markowitz (1952) sebagai perpanjangan dari EUT untuk memfasilitasi analisis portofolio investasi. Menurut Mayo (2003), “Model Markowitz didasarkan pada individu yang menghindari risiko yang membangun portofolio terdiversifikasi yang memaksimalkan kepuasan individu (umumnya disebut sebagai utilitas oleh para ekonom) dengan memaksimalkan keuntungan portofolio pada tingkat tertentu. risiko”. Dalam MPT, investor mengembangkan trade-off risiko dan imbal hasil. Para ekonom menggambarkan trade-off ini dengan kurva indifferen dimana investor lebih memilih imbal hasil tinggi dengan risiko rendah. Menukarkan risiko demi keuntungan adalah salah satu cara investor memaksimalkan utilitas. Secara umum, MPT memperkirakan bahwa investor hanya bersedia mengambil risiko tambahan jika tingkat pengembalian yang terkait dengan risiko tersebut tinggi.

Bentuk fungsi utilitas yang digunakan dalam kerangka EUT dan MPT umumnya diukur dengan menggunakan respons seseorang terhadap serangkaian pertaruhan pendapatan hipotetis. Misalnya, Hanna dan Lindamood (2004) mengajukan serangkaian pertanyaan serupa berikut ini:

“Misalkan Anda akan pensiun, dan mempunyai dua pilihan untuk pensiun: Pensiun A memberi Anda penghasilan yang sama dengan penghasilan sebelum pensiun Anda. Pensiun B mempunyai peluang 50 % penghasilan Anda akan menjadi dua kali lipat pendapatan sebelum pensiun Anda, dan 50 % kemungkinan penghasilan Anda akan 20 % lebih rendah dari pendapatan sebelum pensiun Anda. Anda tidak akan memiliki sumber pendapatan lain selama masa pensiun, tidak ada kesempatan untuk bekerja, dan tidak ada pendapatan keluarga lain di masa depan. Semua pendapatan setelah pajak. Pensiun mana yang akan Anda pilih?”

Dengan menggunakan pendekatan mereka, pertanyaan tambahan meminta responden untuk memilih di antara persentase perubahan pendapatan yang berbeda. Hasilnya memungkinkan penghitungan keengganan risiko relatif seseorang. Penghindaran risiko, atau kebalikan teorinya—toleransi risiko—dapat digunakan untuk membantu menjelaskan alokasi portofolio rumah tangga. Dalam bentuknya yang paling mendasar, toleransi risiko penting dalam konteks EUT karena hanya ukuran toleransi risiko berdasarkan pertaruhan hipotetis yang dikaitkan langsung dengan teori tersebut. Misalnya, Hanna dan Chen (1997) menunjukkan bahwa penghindaran risiko mempunyai dampak yang kecil bagi konsumen yang berinvestasi dalam jangka panjang, namun memberikan perbedaan yang signifikan bagi mereka yang berinvestasi dengan jangka waktu yang lebih pendek. Implikasi normatif dari hasil ini sangat besar. Risiko saham dalam jangka panjang ternyata lebih kecil dari perkiraan umum. Lebih lanjut, karena akumulasi kekayaan berhubungan positif dengan investasi dengan imbal hasil tinggi (misalnya ekuitas dan derivatif), penting bagi semua orang, bahkan mereka yang memiliki toleransi risiko rendah, untuk menginvestasikan sebagian aset investasinya pada ekuitas dan aset dengan volatilitas tinggi lainnya.

## **2.2 KERANGKA KERJA DESKRIPTIF KEUANGAN PERILAKU DAN PSIKOSOSIAL**

Meskipun EUT secara tradisional merupakan metode favorit untuk mengkonseptualisasikan toleransi risiko dan perilaku pengambilan risiko di kalangan ekonom, kelompok peneliti, terutama yang berada di departemen psikologi, ilmu perilaku, dan perencanaan keuangan telah menunjukkan perbedaan dalam EUT yang telah mempertanyakan banyak asumsi terkait toleransi risiko dan kerangka utilitas ekonomi tradisional (Olson, 2006). Ada semakin banyak bukti yang menunjukkan asumsi bahwa “risiko adalah atribut abadi dari sebuah alternatif keputusan yang dianggap sama oleh pengambil keputusan yang berbeda”, mungkin salah. Konflik antara apa yang seharusnya dilakukan konsumen dan apa yang sebenarnya mereka lakukan telah banyak dipelajari. Friedman dan Savage (1948) adalah orang pertama yang menantang asumsi standar fungsi utilitas dengan menunjukkan bahwa hanya sedikit orang yang terus-menerus menghindari risiko di seluruh domain kekayaan. Mereka mencatat adanya paradoks di kalangan konsumen yang membeli asuransi tetapi juga berjudi. Pihak lain telah mendokumentasikan ketidakkonsistenan perilaku yang serupa terkait dengan perbedaan toleransi risiko. Salah satu orang pertama yang



mencatat paradoks semacam itu adalah Allais (1953). Dia meminta individu untuk memilih preferensi dalam masing-masing dua keadaan. Pilihan pertama adalah antara hasil yang pasti dan hasil dengan tiga probabilitas yang membuat individu tersebut tidak mendapatkan keuntungan atau keuntungan apa pun. Pilihan kedua memerlukan pemilihan antara dua pilihan dengan probabilitas keberhasilan yang berbeda-beda. Ketika ditawarkan pilihan dalam eksperimennya, hampir semua individu memilih keuntungan pasti dalam skenario pilihan pertama; namun, pada situasi kedua kebanyakan orang memilih probabilitas hasil yang rendah. Akibatnya, partisipan dalam eksperimen tersebut menunjukkan pelanggaran terhadap asumsi penghindaran risiko relatif dalam EUT (Schoemaker, 1980). Bukti serupa yang menunjukkan konflik antara teori normatif dan perilaku aktual telah dicatat oleh peneliti lain (misalnya, Bell, 1982; Coombs, 1975; Ellsberg, 1961; Kahneman & Tversky, 1979; Loomes & Sugden, 1982; Payne, Laughhunn, & Crum, 1984; Shefrin & Statman, 1985, 1993; Tversky, 1969; Tversky & Kahneman, 1981). Bukti empiris yang semakin banyak ini mengarah pada pengembangan sub-disiplin baru dalam ekonomi dan keuangan—ekonomi/keuangan perilaku.

Kahneman dan Tversky (1979) mencatat bahwa “besarnya jumlah potensi kerugian dan keuntungan, peluang terjadinya, dan paparan terhadap potensi kerugian berkontribusi terhadap tingkat ancaman (versus peluang) dalam situasi berisiko” (hal. 266). Pengamatan ini membawa mereka pada kesimpulan bahwa orang-orang secara konsisten lebih bersedia mengambil risiko ketika kerugian tertentu telah diantisipasi dan menerima keuntungan tertentu ketika imbalan absolut diharapkan. Wawasan ini adalah prinsip mendasar dari Teori Prospek, yang sejak itu menjadi kerangka perilaku keuangan utama yang digunakan untuk mempelajari sikap dan perilaku berisiko (Statman, 1995; Tversky & Kahneman, 1981).

### **2.3 TEORI PROSPEK**

Meskipun ada sejumlah kerangka konseptual yang didasarkan pada pengamatan perilaku (misalnya, Teori Penyesalan, Paradoks Ellsberg, Teori Kepuasan), Teori Prospek (Kahneman & Tversky, 1979) terus menjadi alternatif deskriptif utama untuk EUT. Dalam kerangka Teori Prospek, nilai, bukan utilitas, digunakan untuk menggambarkan keuntungan dan kerugian. Fungsi nilai, mirip dengan fungsi utilitas, dapat diturunkan; namun, “fungsi nilai kerugian (kurva yang terletak di bawah sumbu horizontal) berbentuk cembung dan relatif curam. Sebaliknya, fungsi nilai untuk keuntungan (di atas sumbu horizontal) berbentuk cekung dan tidak terlalu curam”. Salah satu hasil utama yang terkait dengan Teori Prospek adalah bahwa toleransi risiko seseorang akan bergantung pada bagaimana suatu situasi atau peristiwa dibingkai. Pada dasarnya, konsumen menunjukkan perilaku menghindari risiko ketika diminta untuk membuat pilihan yang hasilnya dibingkai sebagai keuntungan, sementara konsumen yang sama akan sering memilih alternatif mencari risiko ketika pilihan tersebut dibingkai sebagai kerugian.

### **2.4 HIPOTESIS RISIKO SEBAGAI PERASAAN**

Salah satu argumen kritis terhadap EUT, Teori Prospek, dan kerangka perilaku adalah bahwa masing-masing kerangka tersebut bersifat berurutan. Asumsi yang menyatukan dan

mendasari kerangka ini adalah bahwa individu mengambil keputusan berdasarkan penilaian konsekuensi yang berurutan. Cara yang relatif baru dalam mengkonsep toleransi risiko dan pengambilan risiko menunjukkan bahwa asumsi ini mungkin tidak sepenuhnya benar. Menurut Loewenstein, Weber, Hsee, dan Welch (2001), kerangka kerja yang ada “mengandalkan bahwa pilihan berisiko dapat diprediksi dengan mengasumsikan bahwa orang menilai tingkat keparahan dan kemungkinan hasil yang mungkin timbul dari pilihan alternatif, meskipun secara subyektif dan mungkin dengan bias atau bias. kesalahan, dan mengintegrasikan informasi ini melalui beberapa jenis kalkulus berbasis harapan untuk sampai pada keputusan. Perasaan yang dipicu oleh situasi pengambilan keputusan dan pilihan berisiko yang akan terjadi dipandang sebagai epifenomenal artinya, tidak menjadi bagian integral dari proses pengambilan keputusan” (p, 267). Sebagai tanggapan, Loewenstein dan rekan-rekannya mengusulkan perspektif teoretis “risiko sebagai perasaan”.

Hipotesis risiko sebagai perasaan mengemukakan gagasan bahwa reaksi emosional terhadap situasi berisiko sering kali menyimpang dari penilaian yang masuk akal. Ketika ini terjadi, reaksi emosional secara langsung mempengaruhi perilaku. Dalam kerangka tersebut, respons emosional, seperti kekhawatiran, ketakutan, dan kecemasan memengaruhi penilaian dan pilihan. Misalnya, orang yang berada dalam suasana hati yang baik cenderung memandang situasi berisiko dengan ancaman yang lebih kecil dibandingkan orang yang berada dalam suasana hati yang buruk. Kerangka risiko sebagai perasaan bersifat unik dalam hal mengakui pengaruh faktor kognitif dan emosional terhadap toleransi risiko dan perilaku pengambilan risiko. Hipotesis risiko sebagai perasaan menawarkan pendekatan baru untuk memahami toleransi risiko dan perilaku pengambilan risiko.

## **2.5 MASALAH PENGUKURAN TOLERANSI RISIKO**

Penilaian formal terhadap toleransi risiko dapat dilakukan dalam berbagai bentuk (Roszkowski & Grable, 2005). Dalam praktiknya, toleransi risiko cenderung diukur dan dinilai menggunakan salah satu dari enam metode: (a) penilaian pribadi atau profesional, (b) heuristik, (c) obyektif, (d) pertanyaan item tunggal, (e) skala risiko, atau (f) tindakan campuran.

Mereka yang mengandalkan penilaian pribadi atau profesional cenderung menggunakan salah satu dari tiga metode untuk menilai toleransi risiko orang lain. Penilaian dapat dibuat berdasarkan asumsi bahwa orang lain mempunyai toleransi risiko yang sama dengan hakim. Ada juga kemungkinan untuk menganggap orang lain kurang toleran terhadap risiko. Hal ini dikenal sebagai risiko sebagai nilai, dimana hakim menganggap persepsi risikonya sendiri sebagai hal yang lebih diinginkan. Alternatifnya adalah dengan memperkirakan bahwa orang lain hanya memiliki sedikit perbedaan dalam toleransi risiko dibandingkan dengan hakim. Pendekatan terakhir melibatkan mengandalkan stereotip untuk sampai pada suatu penilaian. Sayangnya, literatur mengenai penilaian pribadi dan profesional menunjukkan bahwa penggunaan stereotip tidak terlalu akurat.

Penggunaan heuristik adalah cara lain yang dilakukan beberapa orang untuk menilai toleransi risiko. Heuristik adalah aturan yang disederhanakan yang menghasilkan jalan pintas mental untuk menyelesaikan suatu masalah. Bayangkan, misalnya, seekor ular sedang

berjemur di trotoar yang ramai. Kebanyakan orang tidak akan berhenti dan mengevaluasi situasi dan kemudian membuat pilihan yang masuk akal untuk bergerak maju atau mengubah arah. Sebaliknya, rata-rata orang akan segera kembali pada gagasan sebelumnya tentang ular dan mengubah arah dengan cepat. Dalam hal penilaian sikap terhadap risiko, misalnya, beberapa orang percaya bahwa, jika semua faktor lainnya konstan, pilihan pekerjaan dapat digunakan sebagai ukuran pengganti preferensi pengambilan risiko seseorang. Faktanya, heuristik toleransi risiko ini hanya memberikan prediksi yang lemah terhadap perilaku keuangan. Meskipun terdapat beberapa bukti yang menunjukkan bahwa masyarakat relatif konsisten dalam kesediaan mereka untuk mengambil risiko di berbagai bidang (Grable & Rabbani, 2014), banyaknya penelitian mengenai topik validitas heuristik menunjukkan bahwa sebagian besar heuristik toleransi risiko dapat berpotensi menyebabkan kesalahan perhitungan yang serius dan kesalahan kategorisasi individu ke dalam kelompok toleransi risiko (Grable, 2000; Grable & Lytton, 1998, 1999a).

Teknik lain yang kadang-kadang digunakan untuk menggambarkan sikap risiko seseorang adalah dengan menilai secara objektif pendekatan investasi seseorang saat ini dan menyimpulkan toleransi risiko dari pengamatannya. Dengan menggunakan metode ini, seseorang yang sebagian besar aset investasinya pada saham diasumsikan memiliki toleransi risiko yang relatif tinggi. Para peneliti dan profesional investasi yang menggunakan pendekatan ini mengukur toleransi risiko relatif dengan melihat rasio aset berisiko terhadap kekayaan (Riley & Chow, 1992). Validitas metode penilaian ini dipertanyakan (Campbell, 2006; Cordell, 2001). Kecuali jika informasi yang cukup diketahui sebelum pengambilan keputusan, jenis ukuran obyektif ini tidak dapat memperhitungkan pengaruh pengaruh luar, seperti alokasi berdasarkan rekomendasi penasihat atau teman dan bias emosional pada saat keputusan alokasi portofolio dibuat. Hasil pasar saham aktual yang diperoleh investor, dibandingkan dengan rata-rata return pasar, menunjukkan bahwa ukuran obyektif merupakan pengganti yang lemah terhadap ukuran yang lebih valid. Jika dibandingkan dengan pasar, investor cenderung berkinerja buruk pada indeks baik di pasar naik maupun turun (Barber & Odean, 2001; Odean, 1998). Hal ini berarti bahwa investor tidak selalu benar-benar membuat keputusan investasi yang selaras dengan toleransi mereka terhadap risiko.

Pendekatan lain yang sering digunakan untuk menilai toleransi risiko melibatkan penggunaan skala yang valid dan dapat diandalkan. Namun dalam beberapa situasi, timbangan tidak tersedia atau membutuhkan terlalu banyak waktu untuk dilaksanakan. Dalam kasus ini, pertanyaan tunggal terkadang digunakan untuk menilai toleransi risiko. Salah satu pertanyaan tentang toleransi risiko yang banyak digunakan di kalangan mereka yang tertarik pada isu pembiayaan konsumen adalah pertanyaan mengenai toleransi risiko pada Survey of Consumer Finances (SCF). Pertanyaannya mudah digunakan dan dievaluasi, seperti yang ditunjukkan di bawah ini:

Manakah dari pernyataan berikut di halaman ini yang paling mendekati jumlah risiko finansial yang bersedia Anda ambil saat menabung atau melakukan investasi?

1. Mengambil risiko finansial yang besar dengan harapan memperoleh keuntungan yang besar.

2. Mengambil risiko keuangan di atas rata-rata dengan harapan memperoleh keuntungan di atas rata-rata.
3. Ambil risiko keuangan rata-rata dengan harapan memperoleh keuntungan rata-rata.
4. Tidak bersedia mengambil risiko finansial apa pun.

Pertanyaan ini populer di kalangan peneliti karena merupakan satu-satunya ukuran langsung sikap toleransi risiko yang ditanyakan dalam survei nasional terhadap konsumen. Hal ini memungkinkan tanggapan terhadap item tersebut dibandingkan dengan rata-rata nasional. Sisi negatif dari penggunaan hal ini, atau hal lainnya, adalah bahwa hal ini mungkin bukan “proksi yang baik untuk keengganan terhadap risiko yang sebenarnya” (Chen & Finke, 1996, hal. 94). Pola respons historis menunjukkan bahwa sebagian besar dari mereka yang menjawab pertanyaan tersebut tidak memiliki toleransi terhadap risiko (Hanna & Lindamood, 2004). Pola respons yang menyimpang terhadap penghindaran risiko maksimum ini bertentangan dengan perilaku pengambilan risiko aktual yang diamati dalam situasi keuangan sehari-hari. Grable dan Lytton (2001) juga mencatat bahwa pertanyaan tersebut tidak sepenuhnya mewakili spektrum toleransi risiko keuangan.

Sebaliknya, hal ini paling erat kaitannya dengan sikap pilihan investasi. Keandalan item tersebut juga telah diperiksa. Grable dan Schumm (2010) memperkirakan keandalan item (yaitu, Cronbach's alpha) berada di antara 0,52 dan 0,59, yang menunjukkan tingkat kesalahan acak yang relatif tinggi harus dikaitkan dengan penggunaan item tersebut (Gilliam et al., 2010).

Metode lain yang digunakan untuk menilai toleransi risiko melibatkan penggunaan skala yang dirancang secara psikometri (Roszkowski, Davey, & Grable, 2005). Sejarah skala risiko dapat ditelusuri kembali ke akhir tahun 1950an (Atkinson, 1957). Kemajuan besar dalam studi pilihan dalam situasi berisiko terjadi pada akhir tahun 1950an dan awal tahun 1960an. Wallach dan Kogan (1959, 1961) mengembangkan Kuesioner Dilema Pilihan yang banyak digunakan untuk mengukur preferensi risiko dalam situasi kehidupan sehari-hari. Kuesioner asli mengharuskan subjek untuk memberi saran kepada orang lain mengenai 12 pilihan dengan dua hasil: keuntungan pasti atau kerugian pasti. Dilema pilihan biasanya digunakan untuk mengukur kecenderungan pengambilan risiko selama tiga dekade. Dimulai pada awal tahun 1980an, pendekatan dilema pilihan mendapat sorotan yang meningkat karena kurangnya validitas dan reliabilitas. MacCrimmon dan Wehrung (1986) menunjukkan bahwa pertanyaan satu dimensi (misalnya, “seberapa toleran Anda terhadap risiko?”) hanya mengukur sebagian kecil dari sifat multidimensi risiko dan bahwa kebanyakan orang lebih-lebihkan preferensi risiko mereka dalam situasi ini. MacCrimmon dan Wehrung juga menyimpulkan bahwa “tidak ada alasan khusus untuk percaya bahwa seseorang yang mengambil risiko di satu bidang kehidupan pasti bersedia mengambil risiko di semua bidang”.

Perkembangan skala toleransi risiko yang lebih akurat mengalami kemajuan pesat pada tahun 1980an dan 1990an. Para peneliti menyimpulkan bahwa suatu skala setidaknya harus mengukur sikap dan perilaku seseorang sehubungan dengan dimensi-dimensi berikut: (a) kecenderungan mengambil risiko secara umum, (b) perjudian dan spekulasi, (c) kerugian dan keuntungan, (d) pengalaman. atau pengetahuan, (e) kenyamanan, dan (f) investasi. Grable dan Lytton (1999b) mengelompokkan faktor-faktor yang beragam ini ke dalam tiga

dimensi inti toleransi risiko: (a) risiko investasi, (b) kenyamanan dan pengalaman, dan (c) spekulasi.

Meskipun hanya sedikit skala yang tersedia untuk umum yang telah dirancang untuk mengukur sifat multidimensi dari toleransi risiko, terdapat sejumlah kecil penelitian akses terbuka yang mencoba mengukur sikap risiko menggunakan metode penskalaan (misalnya, Barsky, Juster, Kimball, & Shapiro, 1997; Grable & Lytton, 1999b; Guillemette, Finke, & Gilliam, 2012; Hanna & Lindamood, 2004; Roszkowski, 1999; Weber et al., 2002). Salah satu skala paling andal yang dikembangkan hingga saat ini dikenal sebagai Survei Toleransi Risiko Keuangan<sup>©</sup> yang awalnya dibuat oleh Roszkowski untuk The American College. Survei tersebut, yang tidak lagi tersedia secara komersial, berupaya mengukur toleransi risiko secara langsung melalui kombinasi pertanyaan tertutup dan terbuka. Survei ini mencakup 40 item. Beberapa item memerlukan tanggapan ganda, sementara item lainnya diutarakan sebagai pertanyaan pilihan ganda. Roszkowski melaporkan koefisien reliabilitas untuk ukuran ini sebesar 0,91, yang sangat tinggi. Validitas item juga tampak tinggi; namun, tidak ada data yang dipublikasikan yang menjelaskan validitas kriteria survei (yaitu, bersamaan). Pertanyaan dan konsep dari skala ini telah dikomersialkan oleh sebuah perusahaan Australia. Sistem profil risiko Finamerica<sup>®</sup> digunakan oleh ribuan penasihat keuangan. Alternatif yang tersedia untuk umum adalah skala risiko 13 item yang dikembangkan oleh Grable dan Lytton (1999b). Skala pertanyaan pilihan ganda ini telah diuji dan terbukti menawarkan tingkat validitas dan reliabilitas yang dapat diterima ( $\alpha = 0,75$ ). Skala tipe Likert yang lebih tradisional dirancang oleh Weber et al. (2002). Instrumen tersebut, menggunakan skala kesepakatan kemungkinan lima poin, dimaksudkan untuk digunakan untuk menilai toleransi risiko di lima bidang konten, termasuk keputusan investasi versus perjudian, kesehatan/keselamatan, rekreasi, etika, dan sosial. Skala alternatif meliputi pengukuran eksperimental dengan menggunakan pertanyaan hipotetis berdasarkan persentase perubahan pendapatan. Skala ini paling sering digunakan untuk mengetahui keengganan risiko relatif seseorang dalam kerangka EUT. Dua instrumen paling populer dikembangkan oleh Barsky dkk. (1997) dan Hanna dan Lindamood (2004). Dalam kasus pengukuran selanjutnya, Hanna dan Lindamood mencatat korelasi positif yang signifikan secara statistik antara skor skala dan tingkat toleransi risiko yang diukur dengan item SCF.

Metode terakhir untuk menilai toleransi risiko melibatkan penggunaan kombinasi pendekatan yang tercantum di atas (Guillemette et al., 2012). Meskipun hanya ada sedikit penelitian yang mendukung gagasan bahwa berbagai tindakan dapat menghasilkan gambaran yang lebih akurat mengenai toleransi risiko seseorang, logika dari hal tersebut sudah jelas. Konsep triangulasi, dimana jawaban atas pertanyaan kompleks diperoleh dari berbagai perspektif (Lytton, Grable, & Klock, 2013), yang digunakan dalam ilmu sosial menunjukkan bahwa kombinasi pendekatan dapat menghasilkan hasil yang bermakna.

## **2.6 MODEL KONSEPTUAL FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TOLERANSI RISIKO KEUANGAN**

Persoalan yang sangat penting bagi konsumen, penasihat investasi, peneliti, dan pembuat kebijakan adalah memahami faktor-faktor yang terkait dengan toleransi risiko.

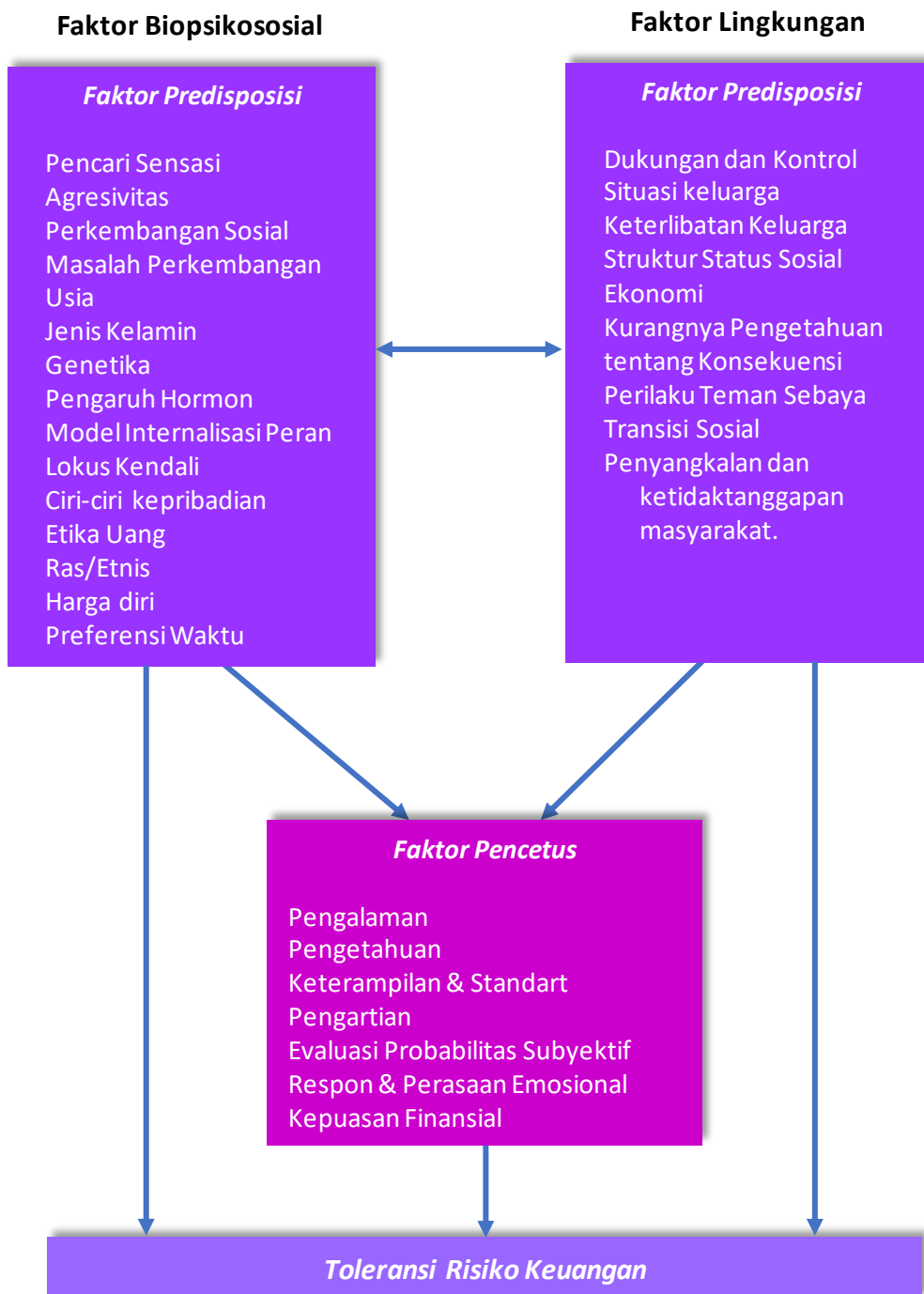
Karena toleransi seseorang terhadap risiko memiliki dampak yang signifikan terhadap cara individu mengambil keputusan, maka penting untuk memiliki pemahaman konseptual tentang faktor-faktor yang mempengaruhi toleransi risiko (Campbell, 2006). Ada sejumlah faktor demografi, sosial ekonomi, psikososial, dan faktor lain yang umumnya dianggap terkait dengan toleransi risiko keuangan. Tabel 2.1 merangkum temuan konsensus dari literatur mengenai pengaruh karakteristik individu tertentu terhadap toleransi risiko.

Tabel 2.1 Faktor-faktor yang berhubungan dengan toleransi risiko keuangan

<b>Karakteristik individu</b>	<b>Diasumsikan lebih toleran terhadap risiko</b>	<b>Tingkat dukungan dalam literatur</b>
Jenis kelamin	Pria	Tinggi
Usia	Lebih muda	Sedang
Status pernikahan	Lajang	Sedang
Interaksi perkawinan/gender	Laki-laki lajang	Tinggi
Etnis	Kulit putih non-Hispanik	Sedang
Penghasilan	Tinggi	Sedang
Kekayaan bersih	Tinggi	Tinggi
Kepuasan finansial	Tinggi	Tinggi
Pengetahuan keuangan	Tinggi	Tinggi
Pendidikan	Gelar sarjana atau lebih tinggi	Sedang
Status Pekerjaan	Bekerja penuh waktu	Sedang
Pekerjaan	Profesional	Sedang
Sumber pendapatan	Pemilik bisnis	Tinggi
Variabilitas pendapatan	Stabil dan dapat diprediksi	Tinggi
Ukuran rumah tangga	Besar	Sedang
Kepemilikan rumah	Pemilik	Rendah
Religiusitas	Kurang religius	Sedang
Harga diri	Tinggi	Tinggi
Lokus kendali	Intern	Rendah
Kepribadian	Tipe A	Tinggi
Pencari sensasi	Tinggi	Tinggi
Suasana hati	Senang	Tinggi

aStatistics dikumpulkan dari tinjauan terhadap 144 penelitian yang diterbitkan antara tahun 1960 dan 2014. Beberapa penelitian hanya membahas satu atau beberapa karakteristik. Dalam beberapa kasus, jumlah penelitiannya sedikit (misalnya,  $n < 5$ )

Catatan: Pengkodean: (Perkiraan persentase artikel yang ditinjau mendukung asumsi hubungan): tinggi: 80–100%; sedang: 50–79%; rendah: 0–49%



**Gambar 2.1 Faktor Utama Yang Mempengaruhi Toleransi Risiko Keuangan. Diadaptasi Dan Dimodifikasi Dari Irwin, 1993**

Berdasarkan hubungan yang ditunjukkan pada Tabel 2.1, dan penelitian toleransi risiko tambahan yang dilakukan selama dua dekade terakhir, secara konseptual kita dapat lebih memahami bagaimana toleransi risiko keuangan dipengaruhi oleh faktor pribadi dan lingkungan. Gambar 2.1 menyajikan model konseptual dari faktor-faktor utama yang mempengaruhi toleransi risiko keuangan. Kerangka kerja ini merupakan adaptasi model intervensi yang dikembangkan oleh Irwin (1993) yang merupakan orang pertama yang menggambarkan hubungan antara toleransi risiko dan perilaku pengambilan risiko.

Berdasarkan model kausal perilaku pengambilan risiko remaja yang diciptakan oleh Irwin dan Millstein (1986), Irwin menetapkan bahwa ada sejumlah faktor predisposisi yang mempengaruhi toleransi risiko (yaitu, sikap terhadap risiko) dan pengambilan risiko (yaitu, perilaku berisiko). Model tersebut didasarkan pada siklus hidup dan teori perkembangan remaja. Menariknya, meskipun konseptualisasi Irwin didasarkan pada domain biologis, kognitif, psikologis, dan sosial, definisi, asumsi, dan hubungan yang dihipotesiskan dalam model tersebut serupa dengan definisi, asumsi, dan asosiasi keuangan pribadi, konsumen, dan rumah tangga. Secara umum, penelitian Irwin menunjukkan bahwa banyak faktor demografi, sosial ekonomi, sikap, dan psikologis yang ditunjukkan pada Tabel 2.1, serta faktor lainnya, dapat digunakan untuk lebih memahami dan menjelaskan toleransi risiko. Model yang disajikan di sini menggunakan terminologi yang sebanding dengan yang pertama kali dikemukakan oleh Irwin (Gambar 2.1).

Mirip dengan model Irwin (1993), kerangka kerja ini “menyoroti pentingnya faktor biopsikososial yang terutama bersifat endogen dan faktor lingkungan yang terutama bersifat eksogen” (hal. 21). Model ini juga menggambarkan peran faktor predisposisi dan pencetus, yang keduanya dapat menyebabkan peningkatan atau penurunan tingkat toleransi risiko, yang pada gilirannya dapat menyebabkan seseorang memulai, mengubah, atau menghentikan perilaku berisiko. Selain itu, model ini meminjam bahasa dari Loewenstein dkk. (2001) dengan menunjukkan bahwa faktor-faktor tertentu, seperti kognisi, emosi, dan penilaian probabilitas, memicu kesediaan seseorang untuk mengambil risiko. Penjelasan singkat mengenai faktor-faktor utama dalam model disajikan di bawah ini.

### **Faktor Biopsikososial**

Faktor predisposisi biopsikososial mencakup kepercayaan, jenis kelamin, ciri-ciri mencari sensasi, agresivitas, harga diri, kepribadian, locus of control, perkembangan sosial, masalah perkembangan, usia, genetika, pengaruh hormonal, preferensi waktu, internasionalisasi, etika uang, dan etnis. Menurut Irwin (1993), “sikap, persepsi, motivasi, dan niat semuanya memprediksi timbulnya perilaku” (hal. 22). Seperti ditunjukkan pada Gambar 2.1, faktor-faktor biopsikososial ini merupakan karakteristik predisposisi, yang berarti bahwa faktor-faktor tersebut merupakan ciri-ciri bawaan atau dimensi kepribadian yang pada awalnya hanya sedikit atau tidak dapat dikendalikan oleh seseorang.

### **Faktor lingkungan**

Faktor lingkungan yang menjadi predisposisi berbeda dengan karakteristik biopsikososial dalam satu hal yang signifikan; Alih-alih merupakan sifat bawaan yang unik pada seseorang atau individu, faktor-faktor ini disebabkan oleh pengaruh lingkungan sosial. Contohnya termasuk situasi keluarga, status sosial ekonomi, dan perilaku teman sebaya. Seperti yang dikemukakan oleh Irwin (1993), “peran protektif dari lingkungan yang mendukung harus diakui” (hal. 23). Seperti ditunjukkan pada Gambar 2.1, faktor lingkungan berinteraksi dengan faktor biopsikososial dan bersama-sama elemen predisposisi pribadi ini membantu membentuk faktor pencetus dan toleransi risiko finansial.

### **Faktor Pencetus**

Sebagaimana ditunjukkan dalam model, faktor biopsikososial dan lingkungan merupakan karakteristik predisposisi yang mempengaruhi toleransi individu terhadap risiko



keuangan. Toleransi terhadap risiko finansial memainkan peran penting dalam penilaian seseorang terhadap risiko dan manfaat yang terkait dengan suatu tindakan; namun, sebelum menilai dan terlibat dalam perilaku keuangan berisiko, individu sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor pencetusnya. Ini adalah aspek kehidupan seseorang yang berdampak pada penilaian risiko dengan memengaruhi proses pengambilan keputusan atau menyebabkan seseorang menyesuaikan tingkat inti toleransi risikonya sebelum atau saat terlibat dalam suatu perilaku.

Kurangnya pengalaman atau pengetahuan dan kurangnya keterampilan merupakan contoh faktor yang mempengaruhi toleransi risiko dan pengambilan risiko (Campbell, 2006). Misalnya, toleransi seseorang terhadap risiko mungkin sangat rendah ketika berinvestasi pada saham atau reksa dana saham; namun, ketika dihadapkan dengan bukti dari seorang penjual atau tetangga yang tampaknya lebih berpengetahuan dan kaya, orang tersebut mungkin menyimpulkan bahwa risiko yang terkait dengan investasi berisiko tinggi lebih rendah daripada yang sebenarnya. Orang dalam contoh ini mungkin melakukan pembelian berisiko, meskipun perilaku ini bertentangan dengan tingkat toleransi risiko sebenarnya dari orang tersebut.

Penggunaan faktor predisposisi dan pencetus dalam kerangka tunggal menawarkan sudut pandang konseptual yang unik untuk lebih memahami toleransi risiko keuangan. Meskipun banyak faktor yang ditunjukkan pada Gambar 2.1 dapat diukur secara langsung atau melalui metode penskalaan, hanya ada sedikit upaya penelitian terpadu untuk memprediksi toleransi risiko seseorang menggunakan predisposisi dan pencetus karakteristik pribadi secara bersamaan. Grable dan Joo (2004) serta Grable, Britt, dan Webb (2008) menguji aspek luas dari model tersebut dan menemukan bahwa model tersebut bermanfaat. Ada kebutuhan, terutama dari perspektif deskriptif daripada perspektif normatif, untuk terus mengevaluasi toleransi risiko keuangan dengan menggunakan semua atau sebagian besar faktor yang ditunjukkan pada Gambar 2.1. Selain itu, tantangan-tantangan berikut masih ada dalam pengembangan dan penerapan model ini dan model-model lain dari faktor-faktor utama yang berupaya menjelaskan dan memprediksi toleransi risiko keuangan:

- (a) Spesifikasi dan standarisasi pengukuran faktor predisposisi dan pencetus;
- (b) Spesifikasi lebih lanjut mengenai kemungkinan mediator, pengubah, dan efek interaksi dengan faktor-faktor yang tidak ditentukan dalam model saat ini;
- (c) Spesifikasi rinci hubungan faktor melalui analisis jalur;
- (d) Standarisasi hasil “positif” dan “negatif” dari perilaku pengambilan risiko; Dan
- (e) Pengembangan ukuran pengaruh kelompok, budaya, dan sejarah.

## 2.7 ARAH PENELITIAN MASA DEPAN

Selama dua dekade terakhir telah terjadi kemajuan besar dalam pengetahuan dan apresiasi toleransi risiko di bidang pembiayaan konsumen.

Langkah-langkah ini telah menghasilkan pemahaman yang lebih baik tentang peran toleransi risiko ketika masyarakat mengambil keputusan keuangan yang berisiko; namun, studi teoritis dan empiris tambahan diperlukan. Penelitian semacam ini dapat membantu meningkatkan bidang keuangan konsumen dan praktik perencanaan keuangan dari

penggunaan teknik penilaian untung-untungan dan penilaian kualitatif menjadi dunia dengan standar praktik yang terukur. Meminjam dari Campbell (2006), pemahaman yang lebih baik mengenai toleransi risiko dapat berkontribusi pada definisi literasi keuangan, serta membantu menjelaskan mengapa rumah tangga tertentu memaksimalkan akumulasi kekayaan dari waktu ke waktu sementara rumah tangga lainnya tidak.

Penelitian di masa depan yang ditujukan untuk menggabungkan wawasan toleransi risiko keuangan menjadi alat yang berguna bagi para peneliti keuangan konsumen mungkin memerlukan penyempurnaan tambahan terhadap ukuran faktor predisposisi dan pencetus yang mempengaruhi toleransi risiko dan pengembangan ukuran baru (Webley, 1995). Pada akhirnya, diperlukan empat program penelitian yang berbeda namun terkait. Program pertama harus ditujukan untuk menguji hubungan antara faktor predisposisi, faktor pencetus, dan toleransi seseorang terhadap risiko finansial. Program kedua harus ditujukan untuk menciptakan standar ukuran toleransi risiko keuangan yang diterima secara universal. Agenda penelitian kedua ini perlu dikembangkan berdasarkan penelitian yang dilakukan pada program pertama dengan menciptakan item skala atau ukuran multidimensi yang menggabungkan sifat multifaset dari toleransi risiko keuangan dengan kecenderungan yang diketahui dari masing-masing pengambil keputusan. Program ketiga harus fokus pada perbedaan yang jelas antara konstruksi yang umumnya dikaitkan dengan toleransi risiko keuangan dan konstruksi yang identik dengan toleransi risiko. Misalnya, Carr (2014) memberikan bukti bahwa meskipun toleransi risiko terkait dengan konstruksi seperti persepsi risiko, preferensi risiko, kebutuhan risiko, dan kapasitas risiko, konsep-konsep ini tidak saling menggantikan. Pada akhirnya, diperlukan lebih banyak penelitian untuk lebih memahami bagaimana sikap mengambil risiko berdampak pada perilaku pengambilan risiko yang sebenarnya (Corter & Chen, 2005). Semakin banyak bukti yang menunjukkan bahwa sikap risiko mungkin tidak stabil seperti yang diperkirakan sebelumnya (Hoffmann, Post, & Pennings, 2013; Yao & Curl, 2011), dan akibatnya, perilaku investor dapat bervariasi berdasarkan kondisi pasar; namun, pihak lain mencatat bahwa meskipun terdapat variasi dalam toleransi risiko, perubahan tersebut mungkin tidak berarti (Guillemette & Finke, 2014; Van de Venter, Michayluk, & Davey, 2012). Diperlukan lebih banyak pekerjaan di bidang ini. Keempat program studi ini pada akhirnya akan mengarah pada apresiasi dan pemahaman yang lebih komprehensif tentang toleransi seseorang terhadap risiko keuangan secara keseluruhan. Hal ini, pada gilirannya, akan menghasilkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana dan mengapa individu terlibat dalam perilaku keuangan berisiko tertentu. Pada akhirnya, model toleransi risiko yang terpadu dapat muncul dari penelitian semacam itu. Mungkin juga teori toleransi risiko keuangan muncul dari penelitian ini.

Para peneliti yang tertarik pada isu-isu keuangan konsumen, karena berkaitan dengan toleransi risiko, memiliki banyak pekerjaan yang harus dilakukan di tahun-tahun mendatang untuk memahami sepenuhnya hubungan normatif dan deskriptif antara toleransi risiko dan perilaku keuangan. Arah penelitian di masa depan mencakup menentukan semua hal berikut:

- (a) Bagaimana individu mendefinisikan toleransi risiko dalam situasi keuangan sehari-hari?
- (b) Faktor-faktor apa yang mempengaruhi kesediaan seseorang untuk terlibat dalam perilaku pengambilan risiko finansial sehari-hari?

- (c) Apakah toleransi risiko tetap konstan di seluruh domain dan aktivitas?
- (d) Apakah para ahli mendefinisikan situasi risiko secara berbeda dibandingkan non-ahli?
- (e) Apakah toleransi risiko berubah seiring berjalannya waktu?
- (f) Bagaimana individu mengevaluasi tindakan berisiko?
- (g) Bagaimana kebangsaan dan/atau latar belakang budaya seseorang mempengaruhi toleransi risiko?
- (h) Apakah masyarakat yang tinggal di negara dengan perekonomian pasar bebas memiliki sikap yang berbeda dalam hal kesediaannya mengambil risiko dibandingkan dengan masyarakat yang tinggal di negara dengan perekonomian terbatas?
- (i) Apakah pendidikan keuangan mempengaruhi toleransi risiko?
- (j) Bagaimana respons emosional dan perasaan mempengaruhi toleransi risiko?
- (k) Bagaimana preferensi waktu berhubungan dengan toleransi risiko?
- (l) Apakah toleransi risiko keuangan memediasi hubungan antara karakteristik individu dan perilaku pengambilan risiko?

Keterkaitan antara toleransi risiko keuangan dan perilaku pengambilan risiko, dalam bidang pembiayaan konsumen, merupakan salah satu hal yang menawarkan banyak peluang penelitian. Informasi dari penelitian-penelitian yang akan datang tentunya akan meningkatkan taraf hidup konsumen dan membantu para peneliti dan pengambil kebijakan untuk lebih memahami bagaimana dan mengapa masyarakat mengambil pilihan yang berisiko.

## BAB 3

### TABUNGAN PENSIUN

#### 3.1 RESEP UNTUK TABUNGAN PENSIUN; PERENCANAAN YANG TERARAH PADA TUJUAN

Robinson (2000) dan Ho, Perdue, dan Robinson (2006) mendeskripsikan perencanaan yang diarahkan pada tujuan dan memberikan formula untuk menggambarkan pendekatan yang biasa digunakan oleh perencana keuangan dan banyak rumah tangga untuk mencapai tujuan. Dengan menerapkan konsep mereka pada perencanaan masa pensiun, persamaan mendasar dalam perencanaan keuangan didasarkan pada gagasan bahwa rumah tangga harus menetapkan pengeluarannya pada setiap periode masa depan sehingga rumah tangga tersebut akan memiliki kekayaan yang cukup ketika mencapai masa pensiun untuk mencapai tujuannya. Rumus berikut menunjukkan apa yang perlu dicapai oleh rumah tangga:

$$W_n = W_0(1 + r)^n + \sum_{t=1}^n (E_t - C_t)(1 + r)^{n-t}$$

Kami membahas rumusnya dalam periode tahunan, meskipun bisa juga diterapkan pada periode bulanan.  $W_n$  = kekayaan aset investasi pada tahun  $n$  saat rumah tangga mencapai masa pensiun,  $W_0$  = aset investasi awal,  $r$  = tingkat pengembalian per tahun,  $t$  = tahun,  $n$  = jumlah tahun hingga pensiun,  $E$  = laba bersih dalam setahun,  $C$  = konsumsi atau pengeluaran dalam setahun.

Misalnya, asumsikan bahwa sebuah rumah tangga ingin memiliki asetnya pada saat pensiun,  $W_n$ , sebesar Rp.1.000.000. Saat ini memiliki investasi,  $W_0$ , setara dengan Rp.50.000. Tingkat pengembalian yang dapat diperoleh atas investasi,  $r$ , sama dengan 6% per tahun. Pensiun tinggal  $n$  tahun lagi, dimana  $n = 30$ . Perhitungan jumlah yang perlu ditabung dari pendapatan setiap tahun,  $(E_t - C_t)$ , dapat dengan mudah dilakukan dengan kalkulator keuangan, jika jumlahnya diasumsikan konstan. Jika jumlah tabungan setiap tahunnya dibiarkan berbeda-beda, maka diperlukan spreadsheet untuk menghitungnya. Jika semua jumlah dalam dolar yang disesuaikan dengan inflasi dan jumlah konstan yang ingin ditabung pada setiap akhir tahun,  $(E_t - C_t)$  adalah Rp.900,016.

Perhitungannya lebih rumit dengan jumlah yang dinyatakan dalam nominal dolar. Jika sebuah rumah tangga menabung dalam jumlah nominal yang sama setiap tahunnya, jumlah tabungan yang disesuaikan dengan inflasi setiap tahunnya akan jauh lebih besar pada usia yang lebih muda dibandingkan pada usia yang lebih tua ketika pendapatan riil mungkin lebih tinggi. Sekalipun seluruh jumlah dinyatakan dalam dolar yang disesuaikan dengan inflasi, proyeksi pendapatan mungkin berubah seiring denganantisipasi kemajuan karir dan perubahan partisipasi angkatan kerja anggota rumah tangga. Spreadsheet dapat digunakan untuk mengetahui jumlah tabungan setiap tahunnya, jika ada asumsi yang disederhanakan, misalnya, bahwa rumah tangga harus memiliki pengeluaran yang konstan setiap tahun sebelum pensiun. Beberapa buku teks (misalnya, Dalton & Dalton, 2014) menyarankan melakukan penghitungan untuk memperoleh kontribusi yang dibutuhkan dalam jumlah nominal, namun pendekatan standar yang dilakukan para ekonom adalah melakukan semua penghitungan dalam jumlah yang disesuaikan dengan inflasi dan menggunakan tingkat

pengembalian yang disesuaikan dengan inflasi. (misalnya, Scholz, Seshadri, & Khitatrakun, 2006).

Pendekatan yang diarahkan pada tujuan tidak memberikan kita secara langsung berapa banyak yang harus ditabung setiap tahun untuk masa pensiun, karena solusi lengkap memerlukan spesifikasi tujuan pengeluaran pensiun. Misalnya, sebuah rumah tangga mungkin mempunyai tujuan untuk memiliki standar hidup tertentu di masa pensiun, mungkin sama dengan sebelum pensiun. Mengingat tujuan belanja pensiun tertentu, mudah untuk menghitung jumlah aset pensiun yang diperlukan untuk menghasilkan pendapatan investasi yang cukup untuk menambah sumber pendapatan pensiun lainnya, termasuk Jaminan Sosial, pensiun manfaat pasti yang diberikan pemberi kerja, dan pendapatan pekerjaan rumah tangga. anggota. Satu pertanyaan penting adalah apakah akan membeli anuitas seumur hidup pada saat pensiun atau menarik sejumlah aset investasi setiap tahunnya. Anuitas seumur hidup langsung adalah kontrak dari perusahaan keuangan yang setuju untuk membayar seseorang sejumlah tetap per tahun selama orang tersebut masih hidup. Anuitas juga dapat ditulis untuk pasangan atau jenis rumah tangga lainnya sehingga jika salah satu orang meninggal, anggota rumah tangga yang masih hidup tetap menerima sejumlah pendapatan. Poterba (2014) menyajikan pembayaran tahunan yang tersedia dari anuitas pada tahun 2013, dan pembayaran untuk anuitas yang akan memberikan perlindungan inflasi menyiratkan bahwa seorang wanita lajang berusia 65 tahun yang ingin menghasilkan pendapatan sebesar Rp.50.000.000 per tahun dengan daya beli yang dipertahankan akan terakumulasi. lebih dari Rp.100 juta jika dia berencana membeli anuitas segera pada saat pensiun.

Jika anuitas seumur hidup tidak dibeli, ada kemungkinan pensiunan yang hidup lebih lama dari rata-rata pada akhirnya akan kehabisan aset investasi, terutama dengan inflasi yang tinggi dan/atau kinerja investasi yang buruk. Finke, Pfau, dan Blanchett (2013) menyimpulkan bahwa tidak bijaksana untuk menarik lebih dari 3% per tahun dari nilai portofolio saat pensiun, yang berarti dibutuhkan hampir Rp.100 juta untuk menghasilkan pendapatan sebesar Rp.50.000.000 per tahun. dengan perlindungan inflasi. Portofolio yang sangat konservatif akan lebih besar kemungkinannya untuk terkuras dibandingkan portofolio saham karena hilangnya daya beli untuk portofolio konservatif kemungkinan besar akan mempunyai dampak yang lebih besar dibandingkan penurunan pasar saham pada portofolio saham (Finke et al., 2013;Ho dkk., 2006). Ada sejumlah analisis strategi portofolio selama masa pensiun, termasuk memulai masa pensiun dengan alokasi saham yang lebih rendah jika valuasi saham meningkat, dan membiarkan persentase saham dari total portofolio meningkat selama masa pensiun. Lebih mudah untuk mempertimbangkan penghitungan jumlah yang dibutuhkan berdasarkan asumsi pembelian anuitas langsung pada saat pensiun. Misalkan seorang pekerja mengharapkan pensiun Jaminan Sosial sebesar P dolar per tahun pada saat pensiun, yang pada saat itu ia akan mempunyai harapan hidup sebesar n tahun. Pekerja ingin menghabiskan C dolar per tahun pada masa pensiun, dan tidak berencana untuk bekerja pada masa pensiun. Jika C lebih besar dari P, pekerja perlu menghasilkan (C – P) dolar per tahun dari investasi selama masa pensiun. Jika uang yang ditarik dari investasi masa pensiun dikenakan pajak penghasilan, diperlukan beberapa penyesuaian untuk memperhitungkan hal tersebut, namun dalam contoh selanjutnya kita akan mengabaikan pajak penghasilan, yang mungkin cocok

untuk seseorang yang telah berinvestasi di Roth. IRA untuk waktu yang lama. Jika pekerja dapat memperoleh anuitas seumur hidup dengan tingkat pengembalian yang disesuaikan dengan inflasi sebesar  $r$ , jumlah yang harus diakumulasikan pada saat pensiun akan sama dengan nilai sekarang (PV) dari pembayaran sebesar  $(C - P)$  dolar per tahun selama  $n$  tahun dengan tingkat bunga  $r$ :

$$PV = (C - P) \left( 1 + \left( 1 - \frac{1}{(1+r)^{(n-1)}} \right) / r \right)$$

Persamaan (3.2), berdasarkan penerimaan pembayaran anuitas pada setiap awal tahun, akan menghasilkan PV sebesar Rp.696,987, dengan mempertimbangkan pengeluaran tahunan yang diinginkan,  $C$ , sebesar \$50,000, pensiun Jaminan Sosial,  $P$ , sebesar \$15,000 per tahun, diharapkan sisa umur,  $n$ , 25 tahun, dan tingkat bunga yang disesuaikan dengan inflasi setelah pajak  $r$  sebesar 2%. Untuk pendekatan perencanaan keuangan, perhitungan yang tersisa dapat didasarkan pada Persamaan. (3.1), dengan  $W_n$  sama dengan PV dihitung dari Persamaan. (3.2). Misalnya, seorang pekerja berusia 35 tahun yang tidak memiliki akumulasi tabungan pensiun, dengan masa pensiun 30 tahun, yang dapat memperoleh tingkat pengembalian investasi yang disesuaikan dengan inflasi sebesar 6% per tahun sebelum pensiun, dan akan memberikan kontribusi yang sama. jumlah per tahun dalam dolar konstan. Jumlah kontribusi pada akhir setiap tahun,  $A$ , adalah

$$A = rW_n / ((1+r)^n - 1)$$

Untuk asumsi yang tercantum di atas dan tujuan mengumpulkan Rp.6.096.987 pada awal masa pensiun, pekerja perlu menyumbang Rp.800.816 pada akhir tahun pertama, dan kemudian meningkatkan kontribusi tahunan seiring dengan inflasi setiap tahunnya. Pada akhir 30 tahun pekerja akan terakumulasi Rp.6.969.870 dalam hal daya beli pada usia 35, sehingga memungkinkan untuk membelanjakan Rp50.000.000 per tahun selama masa pensiun.

Secara umum, seseorang harus memperkirakan jumlah investasi saat ini dan proyeksi kontribusi terhadap investasi masa pensiun yang akan tumbuh pada saat pensiun, dan membandingkan perkiraan akumulasi tersebut dengan jumlah yang dibutuhkan untuk mengisi kesenjangan antara pengeluaran yang diinginkan dan Jaminan Sosial atau pensiun manfaat pasti lainnya. Masih banyak lagi komplikasi yang perlu dipertimbangkan, termasuk fakta bahwa sulit untuk membeli anuitas yang dapat memberikan pembayaran sebenarnya yang disesuaikan dengan inflasi, namun contoh ini memberikan inti perhitungan yang diperlukan untuk memberikan nasihat kepada rumah tangga. Jika seorang pekerja tidak mau menggunakan akumulasi investasi untuk membeli anuitas segera pada saat pensiun, jumlah yang diperlukan untuk diakumulasikan akan lebih tinggi dari jumlah yang dihitung menggunakan Persamaan. (3.3), dan akan ada tantangan dalam hal penarikan dana yang aman selama masa pensiun. Rumah tangga yang dapat mulai berinvestasi 20–30 tahun sebelum pensiun sebaiknya berinvestasi secara agresif pada reksa dana yang terdiversifikasi dengan saham dan mungkin real estat. Jika mereka dapat menghindari penggunaan investasi masa pensiun untuk tujuan lain, mereka harus mampu mengumpulkan dana yang cukup untuk masa pensiun yang nyaman. Asumsi yang dibuat mengenai pola konsumsi pra-pensiun bersifat

arbitrer tanpa adanya asumsi tambahan. Misalnya saja, terdapat gagasan yang terkenal bahwa karena kekuatan penggabungan, tabungan dini akan jauh lebih bermanfaat dibandingkan menabung di kemudian hari. Namun, pendapatan rumah tangga yang disesuaikan dengan inflasi biasanya meningkat secara substansial seiring bertambahnya usia hingga sekitar usia 50 tahun, dan kemudian sedikit menurun hingga pensiun. Oleh karena itu, mungkin sangat sulit bagi seorang berusia 25 tahun untuk menabung dan juga mencapai standar hidup yang diinginkan saat ini. Tabel 3.1 menunjukkan pola pendapatan rumah tangga AS pada tahun 2013, dan persentase pendapatan yang dibelanjakan, berdasarkan usia. Pola ini didasarkan pada berbagai bagian rumah tangga di AS dan oleh karena itu tidak mewakili pola rumah tangga tertentu dari waktu ke waktu. Pola ini menunjukkan bahwa rumah tangga biasanya tidak berusaha menabung dalam persentase pendapatan yang konstan, melainkan menabung dalam persentase yang lebih tinggi ketika pendapatannya tinggi. Pada rentang usia 35–44 tahun, ketika pendapatan rata-rata tertinggi, persentase pendapatan yang ditabung (tidak dibelanjakan) adalah yang tertinggi. Pola ini konsisten dengan model penghematan siklus hidup, yang dibahas pada bagian selanjutnya.

### 3.2 MODEL PENGHEMATAN SIKLUS HIDUP

Modigliani (1986) mengulas penelitian yang berupaya menjelaskan pola pengeluaran dan tabungan, termasuk model pendapatan permanen Milton Friedman dan model tabungan siklus hidup. Model tabungan siklus hidup, meskipun dikembangkan untuk menjelaskan pola tabungan rumah tangga, merupakan teori preskriptif yang mengasumsikan rumah tangga akan memaksimalkan utilitas konsumsi seumur hidup yang diharapkan. Modigliani (1986) mencatat bahwa dalam versi aslinya, sejumlah asumsi penyederhanaan dibuat, termasuk tingkat suku bunga riil nol. Berdasarkan asumsi tersebut, rumah tangga mempunyai tujuan untuk memiliki konsumsi yang sama setiap tahunnya, dan dengan asumsi pendapatan riil konstan sebelum pensiun, rumah tangga harus menabung persentase pendapatan yang sama setiap tahunnya, dan harus mengakumulasi aset investasi yang cukup agar dapat memenuhi kebutuhannya. mampu mempertahankan konsumsi yang sama di masa pensiun seperti sebelum pensiun.

**Tabel 3.1 Pendapatan dan pengeluaran rumah tangga setelah pajak sebagai persentase terhadap pendapatan setelah pajak tahun 2013**

	Usia pemilik rumah						
	Dibawah 25	25–34	35–44	45–54	55–64	65–74	>74
<b>Pendapatan setelah pajak</b>	24.406	48.000	62.361	60.743	56.719	45.909	31.912
<b>Pengeluaran tahunan rata-rata</b>	28.220	42.909	51.993	53.219	49.299	43.924	33.550
<b>Pengeluaran/Pendapatan setelah pajak</b>	115,6%						

Dihitung oleh penulis berdasarkan data di bls.gov. Hasil Survei Pengeluaran Konsumen tahun 2013, dimana iuran pada Jaminan Sosial dan program pensiun tidak termasuk dalam jumlah pendapatan dan pengeluaran

### **Menerapkan Model Siklus Hidup pada Perencanaan Pensiun**

Model siklus hidup berkaitan dengan memaksimalkan utilitas dari konsumsi sepanjang masa, sehingga beberapa jenis pengeluaran harus dikeluarkan dari pertimbangan, seperti beberapa pengeluaran yang berhubungan dengan pekerjaan. Beberapa jenis konsumsi mungkin terkait dengan waktu senggang rumah tangga, misalnya, rumah tangga dengan waktu liburan terbatas mungkin tidak dapat menikmati perjalanan hingga masa pensiun, sehingga rumah tangga tersebut mungkin ingin merencanakan konsumsi total yang lebih tinggi di masa pensiun. Biaya pengobatan biasanya jauh lebih tinggi di masa pensiun, sehingga rumah tangga mungkin ingin merencanakan total pengeluaran yang lebih tinggi di masa pensiun untuk menjaga kualitas hidup. Buku teks perencanaan keuangan menetapkan sasaran pendapatan masa pensiun sebagai proporsi pendapatan kotor sebelum pensiun, misalnya 60–80%, dan sebagai alternatif, juga menyarankan analisis rinci anggaran rumah tangga sebelum dan sesudah pensiun. Sebagian besar perbedaan antara pendapatan kotor sebelum pensiun dan pendapatan kotor setelah pensiun yang dibutuhkan biasanya diasumsikan didasarkan pada perbedaan pajak dan tabungan pensiun setiap tahun sebelum pensiun, ditambah beberapa biaya terkait pekerjaan sebelum pensiun, sehingga tujuan implisitnya mungkin adalah mempertahankan tingkat pengeluaran yang sama setelah pensiun seperti yang dilakukan rumah tangga sebelum pensiun. Ada banyak perluasan pada model siklus hidup, termasuk beberapa yang ditinjau oleh Hanna, Fan, dan Chang (1995), yang mencatat bahwa anak berusia 20 tahun mungkin tidak ingin merencanakan konsumsi sebanyak sekarang pada usia 80 tahun, hanya karena peluang untuk hidup pada usia 80 tahun mungkin hanya sekitar 50%. Mungkin masuk akal bagi konsumen untuk merencanakan konsumsi yang lebih rendah di masa pensiun, terutama di tahun-tahun terakhir masa pensiun. Namun, seperti yang disarankan oleh Hanna dan Kim (2014), dalam memberikan nasihat kepada rumah tangga mengenai menabung, sebaiknya tidak ada diskon terhadap konsumsi di masa depan selain berdasarkan risiko kematian.

Ada banyak kerumitan dalam menerapkan model siklus hidup untuk menganalisis kecukupan tabungan pensiun, namun pendekatan standar digunakan oleh Engen, Gale dan Uccello (2005, hal. 39), yang mencatat, “Rumah tangga yang menabung cukup secara tepat didefinisikan sebagai negara yang mengumpulkan kekayaan yang cukup untuk mampu memperlancar utilitas marjinal konsumsinya dari waktu ke waktu.” Implikasi dari pendekatan ini bergantung pada berbagai asumsi, namun secara umum, rumah tangga harus mencoba membuat perencanaan sehingga pengeluaran dasar tidak turun drastis setelah pensiun.

### **3.3 SUMBER PENDAPATAN PENSIUN DI AS**

Cara standar untuk mengkategorikan pendapatan pensiun di AS mencakup tiga pilar: Jaminan Sosial, program berbasis ketenagakerjaan seperti program Manfaat Pasti (DB) dan Kontribusi Pasti (DC), dan tabungan swasta. Selain itu, beberapa orang bekerja melewati usia



pensiun normal, atau bekerja paruh waktu setelah pensiun dari pekerjaan penuh waktu, dan di beberapa rumah tangga mungkin salah satu pasangannya sudah pensiun dan yang lainnya sudah bekerja.

### **Keamanan sosial**

Jaminan Sosial adalah sistem asuransi sosial wajib yang dioperasikan oleh Administrasi Jaminan Sosial, sebuah badan pemerintah federal. Sistem ini memberikan tunjangan pensiun, kecacatan, dan kelangsungan hidup bagi hampir semua pekerja di AS kecuali pemerintah negara bagian dan lokal yang memilih keluar dari sistem federal. Di bawah sistem pensiun Jaminan Sosial, pekerja dapat mulai menerima tunjangan sejak usia 62 tahun, meskipun tunjangan dikurangi sebesar 5/9 sebesar 1% per bulan untuk setiap bulan sebelum tunjangan usia pensiun “normal” dimulai. Bagi pekerja yang lahir pada tahun 1960 atau setelahnya, memulai tunjangan pada usia 62 tahun dibandingkan usia pensiun normal yaitu 67 tahun akan mengakibatkan pemotongan tunjangan bulanan sebesar sepertiganya. Kredit Pensiun Tertunda yang melampaui usia pensiun normal sampai dengan usia 70 tahun akan menghasilkan kenaikan sebesar 8% setiap tahunnya.

Jaminan Sosial didanai oleh pajak gaji yang bersifat regresif sepanjang ada batasan jumlah upah yang dikenakan pajak. Pada tahun 2015, pajak gaji sebesar 6,2% digunakan untuk mendanai sistem tunjangan pensiun, cacat, dan penyintas dan diterapkan pada Rp.11.850.000 pertama dari gaji pekerja, meskipun pajak sebesar 1,45% dari program Medicare diterapkan pada kisaran gaji yang tidak terbatas. Tunjangan Jaminan Sosial mempunyai struktur yang progresif, dimana pekerja berupah sangat rendah mempunyai persentase upah yang tinggi yang digantikan dengan tunjangan pada saat pensiun atau dalam kasus kematian atau cacat, dan pekerja berupah tinggi mendapat penggantian upah yang rendah. Misalnya, seorang pekerja berusia 40 tahun pada tahun 2015 yang memperoleh upah sebesar Rp.10.000.000 dan pensiun pada usia 67 tahun pada tahun 2042 akan menerima pensiun Jaminan Sosial yang menggantikan lebih dari 87 % gajinya, namun pekerja yang memiliki upah sebesar Rp.12.000.000 hanya akan menerima 28 % digantikan oleh pensiun Jaminan Sosial (berdasarkan perhitungan Kalkulator Cepat di SocialSecurity.gov.)

Jaminan Sosial menyediakan sumber pendapatan terpenting bagi sebagian besar rumah tangga lanjut usia di AS. Secara keseluruhan pada tahun 2011, Jaminan Sosial memberikan 36 % pendapatan rumah tangga berusia 65 tahun ke atas, dibandingkan dengan 9 % dari dana pensiun swasta, 32 % dari pendapatan, dan 11 % dari pendapatan aset (Administrasi Jaminan Sosial, 2013). Butrica, Smith, dan Iams (2012) memperkirakan bahwa bagi anggota GenX (lahir tahun 1966 hingga 1975) yang berada pada kuintil pendapatan menengah, Jaminan Sosial akan memberikan 37 % dari total pendapatan pada usia 67 tahun, sedangkan untuk anggota GenX pada kelompok pendapatan tertinggi kuintil, Jaminan Sosial akan memberikan 9% dari total pendapatan. Bagi mereka yang berada pada kuintil pendapatan terendah, Jaminan Sosial akan memberikan 62% pendapatan pada usia 67 tahun.

Kekhawatiran mengenai masa depan Jaminan Sosial sering diungkapkan dalam media massa. Jika Kongres AS tidak melakukan perubahan besar dalam tunjangan dan/atau pajak, gabungan Dana Perwalian Asuransi Hari Tua dan Penyintas serta Dana Perwalian Asuransi Disabilitas Federal akan habis pada tahun 2033, dan pendapatan dari dana gabungan tersebut

akan cukup untuk membayar hanya 77 %. tunjangan yang dijadwalkan (Administrasi Jaminan Sosial, 2014). Namun, bahkan dengan adanya pemotongan tersebut, tunjangan secara riil bagi pekerja “bergaji menengah” pada tahun 2045 mungkin serupa dengan tunjangan pada tahun 2005 bagi pekerja berupah menengah. Karena upah riil akan jauh lebih tinggi, tunjangan pensiun Jaminan Sosial akan menggantikan persentase gaji akhir yang lebih rendah pada tahun 2045 dibandingkan tunjangan yang sama yang diganti pada tahun 2005.

### **Pensiun Manfaat Pasti**

Di masa lalu, banyak pemberi kerja menawarkan pensiun manfaat pasti (Costo, 2006), yang juga disebut sebagai pensiun formula, karena dalam banyak kasus, tingkat manfaat ditentukan oleh formula yang melibatkan jumlah tahun kerja dan lamanya masa kerja. gaji rata-rata atau akhir. Pensiun manfaat pasti tidak memerlukan pilihan apa pun dari pekerja hingga masa pensiun, dan mungkin hanya memerlukan beberapa pilihan terkait pembayaran, misalnya, pilihan pembayaran bersama untuk pasangan. Perusahaan Jaminan Manfaat Pensiun (PBGC) memberikan perlindungan kepada sebagian besar pekerja yang memiliki program pensiun manfaat pasti (Departemen Tenaga Kerja AS, 2014a). Hanya 19% dari seluruh pekerja yang mempunyai perusahaan swasta pada tahun 2014 memiliki akses terhadap program pensiun manfaat pasti, dan hanya 8% pekerja yang mempunyai perusahaan dengan jumlah karyawan kurang dari 100 orang memiliki akses terhadap program tersebut (Departemen Tenaga Kerja AS, 2014b). Hampir seluruh (87%) pegawai pemerintah memenuhi syarat untuk mengikuti program pensiun yang disponsori perusahaan (Herz, Meisenheimer, & Weinstein, 2000). Butrica dkk. (2012) memperkirakan bahwa bagi anggota GenX (lahir 1966–1975) pada pendapatan menengah, pensiun manfaat pasti hanya akan memberikan 3% dari total pendapatan pada usia 67 tahun, dibandingkan dengan 19% pendapatan generasi “Bayi Perang” yang lahir 1936–1945, untuk kelompok usia 67 tahun pada kuintil berpendapatan menengah.

### **Rencana Kontribusi Pasti yang Disponsori Perusahaan**

Banyak pemberi kerja menawarkan program pensiun iuran pasti, termasuk rekening 401(k), yang biasanya mengharuskan pekerja untuk membuat sejumlah pilihan, termasuk berapa banyak kontribusi yang harus dikontribusikan dan bagaimana kontribusi pekerja dan kontribusi pemberi kerja akan diinvestasikan (Departemen Pekerjaan AS). Buruh, 2014a). Dari seluruh pekerja yang mempunyai perusahaan swasta pada tahun 2014, 56% mempunyai akses terhadap program pensiun iuran pasti, dan 65% pekerja dari perusahaan yang memiliki 100 atau lebih karyawan mempunyai akses terhadap program tersebut (U.S. Department of Labor, 2014b). Butrica dkk. (2012) memproyeksikan bahwa rekening pensiun, termasuk program iuran pasti yang disponsori pemberi kerja dan rekening pensiun individu, akan menyediakan 15 % dari total pendapatan rumah tangga GenX di kuintil pendapatan menengah pada usia 67. Namun, bagi rumah tangga GenX berusia 67 tahun yang termasuk dalam kuintil pendapatan teratas, rekening pensiun memberikan proporsi pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan Jaminan Sosial.

### **Tabungan Rumah Tangga, Termasuk Rekening Pensiun Perorangan**

Sebagian besar pekerja dapat berkontribusi pada rekening pensiun individu (IRA) dan mungkin dapat mengurangi gaji mereka yang dikenakan pajak pendapatan federal dengan

berkontribusi pada IRA tradisional. Banyak pekerja dapat memberikan kontribusi yang tidak dapat dikurangkan ke Roth IRA, dan ada jenis rencana lain untuk individu, seperti Simple IRA (Internal Revenue, 2006). Untuk IRA, investasi tumbuh tanpa pajak pendapatan yang dikenakan, namun saat pensiun, semua dana yang ditarik dari IRA tradisional akan dikenakan pajak pendapatan federal, namun tidak ada dana yang ditarik dari Roth IRA yang akan dikenakan pajak pendapatan federal. Ada batasan pendapatan untuk berkontribusi pada Roth IRA. Strategi optimal untuk memilih IRA tradisional versus Roth IRA bergantung pada sejumlah faktor, termasuk proyeksi kelompok pajak di masa pensiun versus sekarang (Horan & Zaman, 2009). Beberapa rumah tangga juga memiliki investasi di luar rekening pensiun. Butrica dkk. (2012) memperkirakan bahwa untuk anggota GenX (lahir 1966–1975) yang berada pada kuintil pendapatan menengah, pendapatan dari aset selain rekening pensiun akan memberikan 13 % dari total pendapatan pada usia 67 tahun, sedangkan untuk anggota GenX yang berada pada kuintil pendapatan tertinggi, pendapatan tersebut akan memberikan 54 % dari total pendapatan.

### **Gaji**

Pada tahun 2011, pendapatan menyumbang 32% dari pendapatan agregat rumah tangga lanjut usia (Administrasi Jaminan Sosial, 2013). Partisipasi angkatan kerja menurun seiring bertambahnya usia, dengan tingkat partisipasi sebesar 78% untuk mereka yang berusia 50–54 tahun, sebesar 55 % untuk mereka yang berusia 60–64 tahun, sebesar 32 % untuk mereka yang berusia 65–69 tahun, dan sebesar 19 % untuk mereka yang berusia 70–74 tahun (Biro Statistik Tenaga Kerja AS, 2014). Namun, seiring dengan meningkatnya angka harapan hidup, tingkat partisipasi angkatan kerja baik laki-laki maupun perempuan meningkat dalam 2 dekade terakhir, yang menyebabkan semakin pentingnya pendapatan sebagai sumber pendapatan pensiun bagi lansia (Poterba, 2014). Butrica dkk. (2012) memperkirakan bahwa bagi anggota GenX di kuintil pendapatan menengah, pendapatan akan menyumbang 24% dari total pendapatan pada usia 67 tahun. Studi Empiris tentang Kecukupan Pensiun

### **Ringkasan**

Apakah rumah tangga Amerika berada pada jalur yang tepat untuk mencapai masa pensiun yang memadai? Terdapat sejumlah penelitian yang menganalisis kumpulan data nasional yang besar untuk memproyeksikan apakah sumber daya yang dimiliki rumah tangga pekerja di masa pensiun, termasuk Jaminan Sosial, pensiun manfaat pasti (DB), pensiun iuran pasti (DC), dan kemungkinan pendapatan dari akumulasi aset, akan memberikan tingkat pengeluaran di masa pensiun yang akan mempertahankan standar hidup sebelum pensiun. Ada sejumlah asumsi yang perlu dibuat, termasuk kapan masa pensiun akan berlangsung, apakah anggota rumah tangga akan tetap bekerja setelah pensiun, berapa tingkat pengeluaran yang memadai, dan tingkat diskonto.

Tabel 3.2 merangkum studi-studi terpilih mengenai kecukupan pensiun. Yuh, Montalto, dan Hanna (1998) menemukan bahwa 52% rumah tangga pada tahun 1998 memiliki sumber daya yang cukup. Scholz dkk. (2006) menggunakan model siklus hidup yang ketat dan menyimpulkan bahwa 80% rumah tangga akan mencapai tingkat konsumsi optimal di masa pensiun, dan hanya sebagian kecil yang akan jauh dari tingkat optimal.

Dari Survei Penerima Manfaat Baru (NBS), Haveman, Holden, Wolfe, dan Sherlund (2006) menemukan bahwa sekitar 60 % rumah tangga akan memenuhi standar pendapatan berdasarkan memiliki setidaknya 70 % pendapatan, sementara separuh dari pensiunan baru memiliki pendapatan yang cukup. sumber daya untuk memungkinkan pemeliharaan penuh perkiraan konsumsi pra-pensiun di masa pensiun. Love, Smith, dan McNair (2008) menemukan sekitar 82 % rumah tangga akan memiliki kekayaan yang cukup untuk menghasilkan 1,5 kali pendapatan garis kemiskinan selama masa hidup mereka di masa depan, dan 87 % rumah tangga akan mengalami tingkat penggantian setidaknya 50 % dari pendapatan garis kemiskinan. penghasilan sebelum pensiun.

Hurd dan Rohwedder (2012) melakukan simulasi jalur konsumsi dan kekayaan sampel berusia 66–69 tahun dengan menggunakan data dari Health and Retirement Study (HRS) dan data dari Consumption and Activity Mail Survey (CAMS) tahun 2001–2007. ). Mereka menyimpulkan bahwa 71 % penduduk dalam kelompok usia sasaran sudah cukup siap menghadapi masa pensiun, namun terdapat variasi substansial berdasarkan karakteristik yang dapat diamati, misalnya, 80 % orang yang sudah menikah sudah cukup siap dibandingkan dengan hanya 55 % orang yang masih lajang.

Munnell, Webb, dan Golub-Sass (2012) memperkirakan indeks risiko pensiun nasional didefinisikan sebagai “berisiko” karena tidak mampu mempertahankan standar hidup pra-pensiun di masa pensiun. Mereka melaporkan bahwa hanya 47% rumah tangga Amerika yang mampu mempertahankan standar hidup mereka di masa pensiun. Persentase rumah tangga yang berkecukupan menurun sebesar 9 poin persentase antara data SCF tahun 2007 dan tahun 2010. Kim, Hanna, dan Chen (2014) menemukan bahwa proporsi rumah tangga dengan kecukupan pensiun berkisar dari 44% pada tahun 1995 hingga 58% pada tahun 2007, berdasarkan akuntansi tahapan pendapatan selama masa pensiun. Tahap pendapatan pensiun didefinisikan sebagai periode di mana proyeksi jumlah sumber pendapatan pensiun adalah konstan. Ketika mereka menggunakan pendekatan yang biasa dengan mengabaikan tahapan pendapatan, proporsi kecukupan menjadi 23–28 poin persentase lebih tinggi.

Terdapat banyak perbedaan dalam asumsi yang dibuat dalam studi-studi ini, sehingga kisaran tingkat kecukupan yang diproyeksikan, antara 47 hingga 80 %, sebagian disebabkan oleh perbedaan asumsi dan kumpulan data yang berbeda. Banyak ahli percaya bahwa tingkat konsumsi absolut rumah tangga pensiunan akan cenderung membaik di masa depan, namun apakah tingkat konsumsi relatif terhadap tingkat konsumsi pra-pensiun akan meningkat di masa depan bergantung pada asumsi model.

### **3.4 MEMPROYEKSIKAN TINGKAT PENGEMBALIAN INVESTASI**

Untuk rumah tangga dengan investasi pensiun yang besar, asumsi yang dibuat mengenai tingkat pengembalian akan berdampak pada estimasi kecukupan dana pensiun. Yuh dkk. (1998) menggunakan return rata-rata geometrik yang disesuaikan dengan inflasi historis untuk saham besar, 7,0%, untuk semua investasi saham, return obligasi korporasi jangka panjang, 2,2%, untuk investasi obligasi, return saham kecil, 9,2%, untuk investasi bisnis. , dan 6,5 % untuk investasi real estate. Demikian pula, Kim dkk. (2014) menggunakan mean dan

varians yang disesuaikan dengan inflasi jangka panjang dari setiap kategori investasi pada saat survei dilakukan.

Kumpulan data HRS tidak memberikan rincian sebanyak kumpulan data SCF mengenai investasi di reksa dana dan rekening pensiun. Scholz dkk. (2006) berasumsi bahwa portofolio memiliki return sebesar 4%. Cinta dkk. (2008) tidak menyatakan asumsi khusus mengenai hasil investasi, namun menggunakan tingkat bunga riil sebesar 2,5%. Asumsi yang dibuat mengenai tingkat pengembalian tampaknya tidak cukup berbeda untuk menjelaskan perbedaan estimasi kecukupan pensiun.

**Tabel 3.2 Studi kecukupan pensiun terpilih**

Pengarang	Proporsi kecukupan dan ringkasan singkat	Dataset
Yuh et al. (1998)	52% rumah tangga berada di jalur yang tepat untuk mengakumulasi dana yang cukup untuk mempertahankan perkiraan pengeluaran saat ini, dengan asumsi aset investasi memperoleh pengembalian rata-rata historis. Namun, berdasarkan proyeksi hasil investasi yang pesimistis, hanya 42% yang berada pada jalur yang tepat	1995 SCF
Scholz et al. (2006)	80 % rumah tangga Amerika sudah siap menghadapi masa pensiun, berdasarkan model siklus hidup, dan sebagian kecil rumah tangga masih jauh dari kebutuhan mereka.	1992–2004 HRS
Haveman et al. (2006)	Hanya sekitar setengah dari pensiunan baru yang memiliki sumber daya yang cukup di masa pensiun, dan sekitar 60% akan memiliki 70% penghasilan.	1982 & 1991 NBS
Love et al. (2008)	Sekitar 82% rumah tangga memiliki kekayaan lebih dari yang dibutuhkan untuk menghasilkan 150% pendapatan garis kemiskinan selama perkiraan hidup mereka di masa depan.	1998–2006 HRS
Hurd and Rohwedder (2012)	Sekitar 70% individu berusia 66–69 tahun telah cukup siap secara finansial untuk memasuki masa pensiun. 80 % orang yang menikah memiliki kesiapan yang memadai dibandingkan dengan hanya 55 % orang yang lajang	2001–2007 CAMS

Munnell et al. (2012)	47% rumah tangga Amerika kemungkinan besar akan mempertahankan standar hidup mereka di masa pensiun. Persentase rumah tangga yang berkecukupan menurun sebesar 9 poin persentase antara survei tahun 2007 dan 2010.	2010 SCF
Kim et al. (2014)	Proporsi rumah tangga dengan kecukupan pensiun berkisar antara 44 % pada tahun 1995 hingga 58 % pada tahun 2007. Mengabaikan tahapan pendapatan pensiun mengakibatkan proporsi kecukupan menjadi 23–28 poin persentase lebih tinggi	1995–2007 SCF

Survei surat konsumsi dan aktivitas CAMS, studi kesehatan dan pensiun HRS, Survei Penerima Manfaat Baru NBS, Survei Keuangan Konsumen SCF

### **Kebutuhan Konsumsi pada Masa Pensiun**

Scholz dkk. (2006) berasumsi bahwa kebutuhan konsumsi bervariasi menurut model siklus hidup. Mengingat asumsi mereka mengenai fungsi utilitas dan tingkat pengembalian investasi, konsumsi optimal akan jauh lebih rendah selama masa pensiun dibandingkan sebelum pensiun, terutama untuk rumah tangga yang memiliki anak di rumah. Hurd dan Rohwedder (2012) memperkirakan jalur konsumsi optimal berdasarkan simulasi tingkat perubahan konsumsi yang diamati oleh CAMS. Yuh dkk. (1998) melakukan regresi pengeluaran dalam Survei Pengeluaran Konsumen (CE) dan menggunakan parameter estimasi untuk memprediksi pengeluaran rumah tangga dalam kumpulan data Survei Keuangan Konsumen. Untuk menentukan tingkat pendapatan pensiun yang memadai, Kim et al. (2014) memperkirakan rasio tolak ukur rasio penggantian pendapatan berdasarkan kategori pendapatan yang dipublikasikan menggunakan dataset CE. Cinta dkk. (2008) memperkirakan tingkat minimum kekayaan pensiun berdasarkan ambang batas kemiskinan, sementara Haveman et al. (2006) menggunakan dua standar hidup pra-pensiun, rasio penggantian konsumsi (CRR) dan rasio penggantian pendapatan (ERR). Munnell dkk. (2012) menggunakan 90% dari target tingkat penggantian pendapatan sebagai tingkat pendapatan pensiun yang diinginkan.

### **Tingkat Diskon Pribadi**

Studi yang tercantum dalam Tabel 3.2 menggunakan tingkat diskon pribadi yang berkisar antara 1% per tahun (Hurd & Rohwedder, 2012) hingga 4,5% per tahun (Love et al., 2008). Sebagian besar penelitian membuat pernyataan sewenang-wenang mengenai tingkat diskon pribadi yang masuk akal. Hanna dan Kim (2014) merekomendasikan bahwa analisis normatif dalam pengambilan keputusan keuangan rumah tangga harus membenarkan asumsi mengenai tingkat diskon pribadi, dan mempertimbangkan untuk menggunakan tingkat

diskonto yang sangat rendah hanya berdasarkan risiko kematian. Pilihan tingkat diskonto pribadi dapat berdampak besar pada penghitungan jumlah tabungan pensiun yang dibutuhkan. Misalnya, dengan menggunakan diskon berkelanjutan ( $e^{-rt}$ ), tingkat diskonto sebesar 6% per tahun menyiratkan bahwa utilitas konsumsi saat ini dinilai 11 kali lebih tinggi dibandingkan utilitas konsumsi 40 tahun ke depan, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak diperlukan tabungan pensiun.

### **Kesimpulan**

Sekitar setengah dari rumah tangga yang bekerja di AS tidak memiliki tabungan yang cukup untuk mempertahankan pengeluaran mereka setelah pensiun. Scholz dkk. (2006) memperoleh perkiraan 80 % rumah tangga yang bekerja memiliki tabungan yang cukup karena asumsi mereka mengenai tingkat diskonto pribadi yang menyiratkan pengeluaran optimal yang jauh lebih rendah di masa pensiun dibandingkan sebelum pensiun. Jika Scholz dkk. benar, sebagian besar rumah tangga berperilaku rasional, dan tidak ada penjelasan teoretis selain model tabungan siklus hidup yang diperpanjang yang diperlukan untuk menjelaskan perilaku tabungan pensiun rumah tangga. Jika penelitian yang lebih pesimis ternyata benar, misalnya National Retirement Risk Index yang dirilis oleh Munnell dkk. (2012), penting untuk memastikan mengapa masyarakat tidak berperilaku rasional dan apa yang dapat dilakukan untuk memperbaiki situasi. Munnell, Rutledge, dan Webb (2014) membahas penilaian yang bertentangan, misalnya Scholz dkk. (2006) berasumsi bahwa rumah tangga secara rasional akan merencanakan tingkat konsumsi yang jauh lebih rendah di masa pensiun. Munnell dkk. (2014) menyimpulkan bahwa penilaian optimis terhadap kecukupan pensiun mungkin didasarkan pada asumsi yang tidak realistis.

Benartzi dan Thaler (2013) menyarankan empat strategi untuk meningkatkan kecukupan tabungan pensiun: (1) memperluas akses terhadap rencana tabungan berbasis pekerjaan, (2) memiliki pendaftaran otomatis, (3) mengadopsi aturan investasi default yang sesuai, dan (4) menetapkan eskalasi default dari tingkat penangguhan gaji. Rencana pendaftaran otomatis mulai meningkat setelah Undang-Undang Perlindungan Pensiun tahun 2006. Pekerja yang dapat mulai berinvestasi untuk masa pensiun 20–30 tahun sebelum pensiun harus dapat mengumpulkan aset yang cukup untuk masa pensiun, dan mengingat prospek pemberian Jaminan Sosial yang lebih rendah. tingkat penggantian, berinvestasi dini untuk masa pensiun tampaknya bijaksana.

Penelitian di masa depan mengenai kecukupan pensiun harus mencakup estimasi yang cermat terhadap kebutuhan pengeluaran di masa pensiun, karena hal ini merupakan bagian terlemah dari semua studi kecukupan pensiun. Penelitian di AS dibatasi karena tidak dilakukannya survei terhadap rumah tangga segala usia yang berisi informasi pengeluaran terperinci dan informasi portofolio terperinci. Hong (2015) menyajikan metode estimasi pengeluaran rumah tangga saat ini yang lebih baik dalam Survei Pembiayaan Konsumen AS berdasarkan data kewajiban keuangan dan pengeluaran makanan di SCF, dan menggunakan Survei Pengeluaran Konsumen untuk memperkirakan pengeluaran lainnya. Kebutuhan pengeluaran di masa pensiun harus dikaitkan dengan pengeluaran rumah tangga saat ini, misalnya, dan beberapa penelitian berasumsi bahwa tujuannya adalah untuk mencapai pengeluaran pensiun sebesar pengeluaran sebelum pensiun (misalnya, Kim dkk., 2014).

Namun, terlepas dari asumsi spesifiknya, estimasi yang akurat mengenai pengeluaran setiap rumah tangga saat ini sangatlah penting.

Penelitian di masa depan tentang kecukupan pensiun juga harus lebih hati-hati mempertimbangkan asumsi mengenai akumulasi investasi. Biasanya, studi kecukupan dana pensiun dengan menggunakan SCF mengasumsikan bahwa setiap rumah tangga mempertahankan alokasi asetnya saat ini hingga masa pensiun, namun semakin populernya dana target tanggal (Mitchell & Utkus, 2012) berarti bahwa banyak rumah tangga akan memiliki dana pensiun yang jauh lebih konservatif. portofolio dalam 10-20 tahun terakhir masa pensiun, dan oleh karena itu akumulasinya lebih rendah daripada yang dihitung berdasarkan alokasi saat ini.

Mempertimbangkan pola ini akan menurunkan proyeksi rata-rata aset pensiun. Penelitian lebih lanjut mengenai penarikan dana pensiun sebelum pensiun akan memberikan perkiraan yang lebih akurat mengenai kecukupan dana pensiun di masa depan, dengan memungkinkan estimasi rumah tangga mana yang lebih mungkin menarik dana sebelum pensiun. Studi portofolio normatif harus berfokus pada saran yang lebih spesifik bagi pekerja yang menabung untuk masa pensiun mengenai pola portofolio yang optimal untuk setiap tingkat penghindaran risiko dan untuk berbagai tingkat kekayaan non-portofolio. Wawasan tambahan mungkin dapat diperoleh dengan menggunakan model perilaku dan mempertimbangkan keterbatasan kognitif pekerja yang merencanakan masa pensiun (Kim & Hanna, 2015).



## **BAB 4**

### **MENINGKATKAN LITERASI KEUANGAN MENGGUNAKAN KERANGKA EVALUASI**

Selama hampir dua dekade, banyak inisiatif telah dilakukan untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat Amerika, dengan pendidikan keuangan sebagai toniknya. Energi dan sumber daya yang dicurahkan untuk meningkatkan literasi keuangan melalui pendidikan keuangan tidak bisa dianggap remeh. Di sektor federal saja, diperkirakan Rp.68 juta dolar dihabiskan untuk kegiatan literasi keuangan pada tahun 2010, belum termasuk Rp.137 juta yang dihabiskan untuk konseling perumahan, yang seringkali mencakup komponen pendidikan keuangan (GAO, 2012a). Sebuah wacana yang ramai telah muncul mengenai nilai dan kemanjuran upaya pendidikan keuangan, namun hal ini dianggap terpolarisasi dan merugikan pendidikan keuangan. Semakin banyak literatur yang menunjukkan nilai pendidikan keuangan; namun jelas juga bahwa pendidikan finansial bukanlah satu-satunya faktor yang berkontribusi terhadap keamanan finansial dan kesejahteraan konsumen (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014; Sherraden, 2013).

Diskusi seputar pendidikan literasi keuangan biasanya dimotivasi oleh meningkatnya kompleksitas produk keuangan, beban untuk menopang keamanan finansial seseorang untuk masa pensiun, dan krisis keuangan baru-baru ini serta hubungannya dengan kurangnya literasi keuangan (Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2012; Willis, 2011). Laporan dari Dewan Pertimbangan Presiden bidang Literasi Keuangan (2008) menyatakan: “walaupun krisis ini disebabkan oleh banyak hal, namun tidak dapat dipungkiri bahwa buta huruf finansial adalah salah satu akar permasalahannya” (hal. 1). Perdebatan di atas sebagian besar dipicu oleh kurangnya bukti yang menunjukkan hubungan antara pendidikan keuangan, literasi keuangan, dan perilaku keuangan (Hastings et al., 2012; Hung, Parker, & Yoong, 2009). Namun, secara empiris, konseptual, dan teoritis, kemajuan telah dicapai dalam bidang pendidikan dan evaluasi literasi keuangan dan beberapa kemajuan tersebut disoroti dalam bab ini.

Bab ini menyoroti beberapa tantangan utama yang dihadapi penyedia program pendidikan keuangan ketika mereka mengevaluasi efektivitas program. Kami menggunakan definisi operasional evaluasi dari Jacob (2003) sebagai “seperangkat aktivitas yang direncanakan dan dilaksanakan secara sistematis yang dirancang untuk menentukan manfaat suatu program, intervensi, atau kebijakan atau untuk menggambarkan aspek operasionalnya” (hal. 63). Bab ini mendefinisikan ruang lingkup intervensi pendidikan keuangan, menjelaskan luasnya upaya yang dilakukan saat ini, merangkum bukti di balik penetapan perlunya pendidikan keuangan, meninjau bukti keterkaitan antara pendidikan, pengetahuan, dan perilaku, dan pada akhirnya menjelaskan kerangka umum untuk evaluasi yang dapat diterapkan pada program dengan sedikit sumber daya dan/atau program yang lebih berkembang sepenuhnya.

#### 4.1 DEFINISI LITERASI KEUANGAN DAN EDUKASI KEUANGAN

Literasi keuangan menunjukkan pemahaman dan pengetahuan seseorang mengenai konsep keuangan dan sangat penting untuk pengambilan keputusan keuangan konsumen yang efektif yang berpotensi mengarah pada peningkatan keamanan dan kesejahteraan keuangan konsumen. Kami menggunakan definisi literasi keuangan yang luas, namun secara nasional dan internasional, banyak dialog telah dikembangkan dalam mendefinisikan, membuat konsep, dan mengukur literasi keuangan (Remund, 2010; Bank Dunia, 2013). Penggunaan definisi yang sebanding, konsisten, dan serupa di antara para sarjana dan pembuat kebijakan diperlukan untuk memajukan bidang ini, namun terdapat beragam makna; dan sampai saat ini, adopsi definisi tunggal secara luas belum terbukti (Hastings dkk., 2012; Hung dkk., 2009). Definisi yang jelas dan tunggal yang digunakan secara konsisten membantu pendidik dan organisasi untuk mengembangkan program pendidikan keuangan yang bermakna dan efektif bagi konsumen (Remund, 2010).

Literasi keuangan, yang dianggap sebagai konsep sempit, telah digunakan secara bergantian dengan konsep kemampuan finansial. Financial Literacy and Education Commission (FLEC, 2011) mendefinisikan literasi keuangan sebagai “kemampuan untuk menggunakan pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola sumber daya keuangan secara efektif demi kesejahteraan finansial seumur hidup” dan kemampuan keuangan sebagai “kapasitas individu, berdasarkan pengetahuan, keterampilan, dan akses, untuk mengelola sumber daya keuangan secara efektif” (GAO, 2011, hal. 3). Ada kesepakatan umum di antara para ahli bahwa literasi keuangan merupakan komponen penting untuk kemampuan finansial konsumen (Sherraden, 2013, Xiao, Chen, & Sun, 2015).

Pendidikan keuangan dapat mencakup program apa pun yang membahas pengetahuan, sikap, dan/atau perilaku individu terhadap topik dan konsep keuangan. Tren saat ini yang mendorong peningkatan literasi keuangan telah beralih ke pendekatan yang lebih komprehensif untuk meningkatkan kemampuan keuangan (Xiao et al., 2015). Saat menilai efektivitas pendidikan keuangan, pengukuran komprehensif yang mencakup literasi keuangan, perilaku keuangan, dan persepsi kemampuan keuangan perlu memperhitungkan pengetahuan, sikap, perilaku, dan hasil yang relevan (Xiao et al., 2015; Xiao, Chen, & Chen, 2014). Kebanyakan pakar sepakat bahwa pendidikan keuangan tidak terjadi secara terpisah dan hanya merupakan salah satu kontributor terhadap kesejahteraan finansial konsumen. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD, 2014) memasukkan pendidikan keuangan, inklusi keuangan, dan perlindungan konsumen keuangan sebagai pendekatan berkaki tiga untuk mencapai pemberdayaan dan kesejahteraan keuangan, sedangkan PACFC (2013) menyarankan pendidikan keuangan, regulasi dan perlindungan konsumen, serta perancangan opsi (arsitektur pilihan) sebagai bagian integral dari kerangka kemampuan finansial.

Program pendidikan keuangan beroperasi dengan asumsi bahwa hal itu akan meningkatkan pemahaman konsumen terhadap topik keuangan (informasi dan pengetahuan alias literasi keuangan) yang kemudian mengarah pada peningkatan pengambilan keputusan dan perilaku keuangan (alias kemampuan keuangan) (Hilgert, Hogarth, & Beverly, 2003; Tisdell, 2014). Banyak pakar sepakat bahwa mengukur hubungan antara pendidikan keuangan

dan peningkatan literasi keuangan saja tidak cukup, yang biasanya diukur dengan skor pengetahuan. Sebaliknya, menunjukkan hubungan sebab akibat antara pendidikan keuangan, literasi keuangan, kemampuan keuangan, dan hasil keuangan telah dianjurkan, dan inklusi keuangan baru-baru ini ditambahkan ke dalam rantai sebab akibat (Sherraden, 2013). Karakteristik individu (ciri demografi, ciri kepribadian, status emosional seputar uang), konteks keluarga, konteks sosiokultural (pasar keuangan, akses terhadap produk keuangan, hukum dan peraturan), dan faktor kemasyarakatan (ekonomi kapitalis, struktur sosial) (Van Campenhout, 2015; Way, 2014) juga telah dipelajari dalam kerangka ini.

#### **4.2 UPAYA EDUKASI DAN EVALUASI KEUANGAN**

Kegiatan pendidikan literasi keuangan kini begitu meluas dan meluas sehingga sulit untuk menginventarisasi secara akurat inisiatif program yang dilakukan oleh lembaga pemerintah dan swasta. Instansi pemerintah lokal, negara bagian, dan federal, organisasi masyarakat, pengusaha, lembaga jasa keuangan dan perbankan, organisasi berbasis agama, sekolah menengah dan pasca sekolah menengah, dan Militer AS menawarkan program pendidikan keuangan (Vitt dkk. ., 2000; Vitt, Reichbach, Kent, & Siegenthaler, 2010). Banyak tantangan yang terkait dengan kemajuan bidang ini adalah akibat dari menjamurnya pendidikan literasi keuangan. Beberapa organisasi dan lembaga memberikan pendidikan keuangan dengan niat baik, namun tidak memiliki keterampilan dan/atau keinginan untuk berkontribusi pada dialog yang lebih luas tentang bagaimana upaya mereka berhubungan dengan pedagogi atau efektivitas. Upaya terorganisir seputar desain, pengembangan, pelaksanaan, dan evaluasi program kemungkinan besar terhambat karena duplikasi upaya.

Kegiatan di tingkat federal mencakup dua mandat undang-undang yang bertujuan untuk mengembangkan strategi nasional untuk literasi keuangan (GAO, 2012b). Pertama, untuk menyatukan upaya awal dalam menangani literasi dan pendidikan keuangan, Undang-Undang Peningkatan Literasi dan Pendidikan Keuangan, yang disahkan berdasarkan Judul V Undang-Undang Transaksi Kredit yang Adil dan Akurat (FACT) tahun 2003 membentuk Komisi Literasi dan Pendidikan Keuangan (FLEC). Strategi literasi keuangan FLEC (2011) berfokus pada: (1) “perlunya peningkatan literasi keuangan dan pengambilan keputusan keuangan yang efektif dan (2) upaya pendidikan yang diperlukan untuk mencapai tujuan-tujuan yang bermanfaat” (hal.2). Komisi ini terdiri dari 22 lembaga federal dan diketuai oleh Departemen Keuangan (GAO, 2014). Dengan pelaporan yang diamanatkan, lebih dari selusin laporan dan kesaksian GAO telah diterbitkan sejak tahun 2003 dengan rekomendasi untuk pengembangan dan peningkatan upaya pendidikan literasi keuangan negara.

Tinjauan kegiatan federal melaporkan 13 program memberikan literasi keuangan sebagai tujuan pengajaran utama, selain itu tiga program konseling perumahan memiliki pendidikan keuangan sebagai komponennya (GAO, 2014). Karena konsolidasi dan penghapusan redundansi, jumlah program yang dijalankan oleh lembaga federal telah berkurang. Laporan terbaru GAO (2014) tidak melaporkan data evaluasi atau kegiatan program-program tersebut, namun laporan tersebut “mendorong penelitian terhadap berbagai inisiatif literasi keuangan untuk mengevaluasi efektivitas relatif dari pendekatan yang berbeda” (GAO, 2012b, pi).

Dari segi sumber daya, bersama dengan hotline (1-888-My Money), FLEC mengembangkan *mymoney.gov*, sebuah situs web yang berfungsi sebagai pintu masuk ke semua sumber daya dan alat pendidikan literasi keuangan yang telah dihasilkan oleh 22 lembaga federal. Selain itu, FLEC sedang mengembangkan lembaga kliring nasional untuk menginventarisasi penelitian berbasis bukti dan studi evaluasi (GAO, 2012b, P. 9). Penyimpanan nasional yang berisi inventarisasi evaluasi pendidikan keuangan akan memungkinkan peneliti dan praktisi mengakses rincian teknis seputar penyampaian dan efektivitas program. Alat seperti ini akan menghilangkan keterisolasian upaya-upaya yang ada saat ini, sehingga berpotensi memajukan bidang ini.

Setelah pengembangan FLEC, Undang-Undang Dodd-Frank mengamankan pembentukan Biro Perlindungan Keuangan Konsumen (CFPB), sebuah badan baru yang menjadi anggota FLEC yang Direkturnya menjabat sebagai Wakil Ketua (GAO, 2012b). Seperti FLEC, CFPB memiliki peran sentral dalam mempromosikan strategi literasi keuangan nasional dan telah “mengembangkan strategi dan serangkaian inisiatif untuk membantu konsumen mengendalikan kehidupan finansial mereka” (GAO, 2012b, hal.7). Divisi Edukasi dan Keterlibatan Konsumen CFPB menampung Kantor Edukasi Keuangan. CFPB mengadvokasi penelitian berbasis bukti untuk menginformasikan kebijakan dan program. CFPB telah mengembangkan program penelitiannya sendiri yang berfokus pada “(1) menentukan cara mengukur kesejahteraan finansial dan mengidentifikasi pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan yang terkait dengan konsumen yang mampu secara finansial, (2) mengevaluasi efektivitas pendekatan yang ada untuk meningkatkan pengambilan keputusan dan hasil keuangan, dan (3) mengembangkan dan mengevaluasi pendekatan baru dan inovatif untuk membantu konsumen membuat keputusan keuangan” (CFPB, 2014, hal. 28). Baru-baru ini, CFPB menugaskan pengembangan metrik dan hasil literasi keuangan dengan Corporation for Enterprise Development. Selain itu, CFPB mengontrak Urban Institute untuk mengeksplorasi penggunaan Uji Coba Kontrol Acak (RCT) dengan dua program kemampuan finansial (GAO, 2014).

Pendidikan literasi keuangan bervariasi berdasarkan lingkungan, audiens, dan materi pelajaran (Vitt et al., 2000). Upaya juga dapat diatur ke dalam kategori berdasarkan tema atau topik di bidang keuangan pribadi. Pertama, terdapat program yang ditujukan untuk meningkatkan literasi keuangan dengan menangani topik keuangan pribadi secara luas, seperti penganggaran, tabungan, dan pengelolaan kredit. Kedua, terdapat program-program yang memberikan pelatihan khusus mengenai masa pensiun dan tabungan dan umumnya ditawarkan oleh pemberi kerja. Kategori program utama ketiga membahas pembelian rumah dan kepemilikan rumah.

Pada kategori pertama, beberapa inisiatif luas ditujukan untuk siswa usia sekolah. Koalisi Jumpstart untuk Literasi Keuangan Pribadi adalah kemitraan pemerintah-swasta yang mendorong literasi keuangan menjadi sorotan dua dekade lalu ketika mereka merilis survei dua tahunan terhadap siswa sekolah menengah atas yang menunjukkan nilai gagal dalam nilai literasi keuangan. Jump\$tart terdiri dari lebih dari 80 organisasi pendidik, perusahaan, dan pemerintah dengan misi untuk memajukan pendidikan keuangan pribadi di sekolah, khususnya melalui promosi penggunaan standar untuk kelas K–12 (Koalisi Jump\$tart untuk

Literasi Keuangan Pribadi , 2015). Koalisi Jump\$start bekerja secara lokal di negara-negara bagian untuk memajukan misi nasional dan upaya ini telah membuahkan hasil. Pada tahun 2014, 43 negara bagian mewajibkan konten keuangan pribadi dalam standar K-12 mereka, naik dari 21 negara bagian pada tahun 1998. Saat ini, 35 negara bagian mewajibkan penerapan konten keuangan pribadi ke dalam standarnya, naik dari 14 negara bagian pada tahun 1998. Pada tahun 1998 tidak ada negara bagian yang mewajibkan penerapan konten keuangan pribadi dalam standarnya, naik dari 14 negara bagian pada tahun 1998. Pada tahun 1998 tidak ada negara bagian yang mewajibkan penerapan konten keuangan pribadi dalam standarnya, naik dari 14 negara bagian pada tahun 1998. kursus keuangan pribadi yang harus diambil oleh siswa sekolah menengah; saat ini 19 negara bagian memiliki persyaratan tersebut (Dewan Pendidikan Ekonomi, 2014).

Terjadi peningkatan jumlah pasca-sekolah menengah yang menyediakan program pendidikan keuangan, meskipun dukungan pendanaan dan sumber daya staf terbatas. Dari 200 perguruan tinggi dan universitas yang disurvei, 65 % saat ini menawarkan program pendidikan keuangan dan 43 % memperkirakan akan mengembangkan program tersebut dalam 12 bulan ke depan (Inceptia, 2012). Survei lain menemukan bahwa 90 % pengelola bantuan keuangan dari 36 negara bagian melaporkan memberikan pendidikan keuangan baik secara langsung atau melalui webinar, paling sering mengenai topik pembayaran kembali pinjaman, peningkatan wawancara keluar, penganggaran, kredit, dan peningkatan konseling masuk ( Hackett, 2015).

Inisiatif pendidikan keuangan umum juga menargetkan khalayak yang lebih luas. Misalnya, kurikulum Money Smart dari Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) menargetkan orang dewasa dengan kurikulum 10 modul yang mencakup topik keuangan dasar seperti penganggaran, tabungan, dan manajemen kredit. Program Money Smart Alliance mengundang mitra untuk menjadi anggota dan mengadopsi kurikulum. Lembaga keuangan terlibat aktif dalam upaya literasi keuangan. Sebuah survei terhadap 576 credit unions menemukan bahwa 61% mengadakan lokakarya pendidikan keuangan secara langsung dan lebih dari 150.000 orang dewasa dijangkau melalui 8000 seminar credit union (National Credit Union Foundation, 2011). Demikian pula, 97% bank ritel yang disurvei melaporkan mensponsori atau mendukung program literasi keuangan melalui kemitraan (Consumer Bankers Association, 2002).

Kategori kedua dari program pendidikan keuangan terdiri dari program-program yang disponsori perusahaan yang menawarkan pelatihan dalam perencanaan pensiun dan tabungan. Hampir 6 dari 10 perusahaan di AS menawarkan pendidikan keuangan kepada karyawannya dan 21% berencana untuk menawarkannya dalam 12 bulan ke depan (SHRM, 2014). Perencanaan pensiun adalah topik paling umum yang ditawarkan kepada karyawan (79 % pemberi kerja), diikuti oleh program bantuan karyawan (75 %) dan perencanaan investasi (56 %) (SHRM, 2014). Kegiatan pendidikan keuangan di tempat kerja mencakup konseling, seminar, e-learning, lokakarya, pameran manfaat, atau buletin (SHRM, 2014; Todd, 2002). Untuk pembahasan yang lebih luas, lihat Bab. 20 Edukasi Finansial di Tempat Kerja dalam buku ini (Kim, sedang dicetak).

Kategori ketiga dari program pendidikan keuangan didasarkan pada program pembelian rumah dan kepemilikan rumah, yang memiliki sejarah terpanjang di antara inisiatif pendidikan keuangan dan biasanya diperluas hingga pelatihan yang relevan dengan tujuan keuangan lainnya, seperti meningkatkan tingkat tabungan dan mengurangi utang (Todd, 2002). Lebih dari satu dekade yang lalu, lebih dari 1000 organisasi menerima dana dari yayasan hingga program (Todd, 2002). Terbukti, tidak ada kekurangan inisiatif, kampanye, dan kemitraan dalam melakukan pendidikan literasi keuangan. Dengan semangat penyampaian pendidikan keuangan ini, pertanyaan penting dan tantangan yang akan datang adalah menentukan efektivitas upaya-upaya ini.

### 4.3 BUKTI BUTA FINANSIAL KONSUMEN

Kemajuan dalam pengorganisasian studi pendidikan literasi keuangan pada akhirnya dapat memberikan hasil yang menjanjikan, seperti terlihat dalam perluasan inisiatif dan upaya pengumpulan data global dan nasional. Pada tahun 2009 dan 2012, Survei Kemampuan Keuangan Nasional (NFCS), Survei Negara Bagian, dan Survei Militer diselenggarakan, yang merupakan survei pertama yang berfokus pada pendidikan keuangan dan kemampuan orang dewasa AS. Pengumpulan data NFCS akan terus berlanjut, dengan rencana untuk menghubungkannya dengan kumpulan data longitudinal yang lebih rinci, American Life Panel (komunikasi pribadi dengan David Rogofsy, 13 Maret 2014). Kumpulan data sebelumnya yang menargetkan literasi keuangan, seperti Survei Koalisi Jump\$start dan Survei Keuangan Konsumen (SCF), tidak memiliki pertanyaan rinci mengenai pendidikan keuangan dan pengambilan keputusan keuangan (Hung et al., 2009), dan tidak ada yang mengikuti jejaknya. konsumen dari waktu ke waktu; NFCS akan memperbaiki keterbatasan ini. Pengukuran literasi keuangan Survei Konsumen adalah kuis pengetahuan benar-salah yang terdiri dari 28 item mengenai topik manajemen keuangan (Hilgert et al., 2003). Pada tahun 2004, National Institute on Aging's Health and Retirement Survey (HRS) menambahkan tiga indikator pengetahuan keuangan untuk memungkinkan peneliti menunjukkan hubungan antara pengetahuan keuangan dan hasil keuangan dari waktu ke waktu (Lusardi & Mitchell, 2007a), namun, HRS hanya mengambil sampel orang dewasa berusia di atas 50 tahun. Pada tahun 2012, OECD menambahkan pertanyaan literasi keuangan ke dalam pengumpulan data Program for International Student Assessment (PISA) yang menguji anak-anak berusia 15 tahun di seluruh dunia (OECD, 2014). Penilaian ini akan dilaksanakan kembali pada tahun 2015. PISA bukan merupakan data panel, namun dapat mengungkapkan perubahan kinerja dari waktu ke waktu dan “memberikan bukti lebih lanjut mengenai desain dan implementasi kebijakan untuk meningkatkan literasi keuangan” (OECD, 2014, hal. 13).

Berdasarkan kumpulan data ini, dan penelitian lain, terdapat bukti kuat bahwa konsumen secara konsisten mendapat nilai buruk dalam tes literasi keuangan. NFCS tahun 2012 menemukan bahwa orang Amerika rata-rata menjawab 2,88 pertanyaan dengan benar pada lima pertanyaan tes literasi keuangan (FINRA, 2013). Studi Kemampuan Finansial Nasional yang dilakukan Inceptia (2013) terhadap mahasiswa sarjana menemukan bahwa 67% yang disurvei mendapat nilai “D” atau “F” pada 50 pertanyaan tes pengetahuan dan tidak ada satu pun siswa yang mendapat nilai “A”. Pada tahun 2012, penilaian literasi keuangan PISA

yang pertama menguji 29.000 pemuda di 13 negara dan menemukan bahwa 10 % siswa dapat menangani tugas-tugas literasi keuangan yang paling sulit— misalnya, menghitung biaya transaksi dan golongan pajak penghasilan, 15 % siswa mendapat nilai di bawah dasar kinerja (OECD, 2014). Di AS, remaja berusia antara 15 dan 18 tahun diberikan tes literasi keuangan yang mencakup standar literasi keuangan nasional; hanya 4,7 % yang mendapat skor 90 % atau lebih tinggi, dengan 62 % mendapat skor di bawah 69,9 %, dan 21,9 % mencapai atau di atas 70 % (Dewan Pendidik Keuangan Nasional, 2014). Skor literasi keuangan di bawah rata-rata dikaitkan dengan individu yang berpenghasilan rendah dan berpendidikan rendah (Lusardi & Mitchell, 2011), perempuan (Fonseca, Mullen, Zamarro, & Zissimopoulos, 2010), Hispanik (Hogarth, Beverly, & Hilgert, 2003), Orang Amerika keturunan Afrika (Hogarth et al., 2003), orang dewasa muda (berusia 20-an) (Lusardi & Mitchell, 2011), dan orang dewasa yang lebih tua (pensiunan dan hampir pensiun) (Agarwal, Driscoll, Gabaix, & Laibson, 2009). Bukti kegagalan literasi keuangan telah menghasilkan seruan umum untuk melakukan pendidikan keuangan selama dekade terakhir dan seterusnya.

#### **4.4 BUKTI HUBUNGAN ANTARA LITERASI KEUANGAN DAN KEMAMPUAN KEUANGAN**

Hubungan antara pengetahuan formal dan perilaku keuangan menjadi semakin jelas (lihat Lusardi & Mitchell, 2007b untuk tinjauannya). Studi literasi keuangan menunjukkan bahwa individu yang melek finansial lebih baik dalam menganggarkan dan mengendalikan pengeluaran (Perry & Morris, 2005); mengikuti praktik keuangan yang direkomendasikan (Hilgert et al., 2003); menangani pembayaran hipotek dan utang lainnya (Stango & Zinman, 2009); menghemat uang (Perry & Morris, 2005); memelihara rekening giro dan dana darurat (Hilgert et al., 2003); menghindari perilaku revolving kartu kredit yang mahal (Lusardi, 2011); menghindari hipotek berbiaya tinggi (Gerardi, Goette, & Meier, 2010); menghindari penggunaan sektor keuangan alternatif yang berbiaya tinggi (Lusardi, 2011); berpartisipasi di pasar saham (Hilgert et al., 2003; Lusardi, 2011); dan perencanaan pensiun (Lusardi, 2011; Lusardi & Mitchell, 2007a, 2007b). Individu dengan tingkat literasi keuangan yang rendah memiliki kemungkinan lebih besar untuk terlambat membayar hipotek (FINRA Investor Education Foundation, 2013). Individu yang melek finansial juga mengumpulkan kekayaan yang lebih besar (Lusardi, Mitchell, & Curto, 2013), yang mendukung hubungan antara kemampuan finansial dan kesejahteraan finansial. Masih menjadi pertanyaan mengenai hubungan antara pendidikan keuangan dan kemampuan keuangan, pembahasannya pada bagian berikutnya.

#### **4.5 BUKTI DAMPAK EDUKASI KEUANGAN TERHADAP LITERASI DAN KAPABILITAS KEUANGAN**

Jumlah penelitian yang mengkaji pendidikan literasi keuangan mulai mengejar proliferasi inisiatif pemrograman. Untuk memahami informasi dan menilai apakah pendidikan keuangan secara efektif meningkatkan literasi keuangan konsumen, beberapa artikel ulasan telah diterbitkan selama dekade terakhir (Collins & O'Rourke, 2012; Fox, Bartholomae, & Lee, 2005, Hastings dkk., 2012). Kesimpulan yang diambil dari tinjauan ini mencirikan dampak pendidikan literasi keuangan terhadap hasil keuangan sebagai dampak yang beragam, tidak

meyakinkan, dapat diabaikan, ambigu, tidak konsisten, dan sugestif (Gale, Harris, & Levine, 2012; Hastings et al., 2012; Vitt et al., 2010), namun ada pula yang lebih optimis (Collins & O'Rourke, 2012; Hogarth, 2006). Temuan ringkasan yang kontradiktif yang dilaporkan dalam artikel ulasan terbaru kemungkinan besar disebabkan oleh kurangnya tumpang tindih artikel yang disertakan dalam setiap ulasan. Miller, Reichelstein, Salas, dan Zia (2014) menyajikan tabel korelasi berdasarkan studi yang termasuk dalam sembilan studi review yang diterbitkan sejak tahun 2007.

Kesembilan penelitian ini mencakup lebih dari 500 publikasi, namun hanya dua penelitian yang koefisien korelasinya di atas 0,2. Hal ini berarti bahwa tinjauan terkini merangkum serangkaian penelitian yang berbeda, sehingga mengarahkan para peninjau pada kesimpulan yang berbeda mengenai efektivitas relatif pendidikan keuangan dalam proses pengembangan kemampuan keuangan.

Bahkan dengan tidak adanya tumpang tindih dalam kajian kajian, tetap ada gunanya melakukan observasi dan menarik kesimpulan berdasarkan sintesis bukti, terutama ketika suatu bidang masih dalam tahap awal pengembangan dan ketika terdapat klaim yang beragam, seperti yang terlihat dalam kajian kajian. kemandirian pendidikan literasi keuangan (Deeks, Higgins, & Altman, 2011). Setelah suatu bidang mengalami kemajuan, upaya yang lebih menjanjikan adalah menilai pekerjaan empiris yang ada secara sistematis dan kuantitatif dengan meta-analisis yang ketat. Dalam meta-analisis, studi pembandingan digabungkan secara statistik, memberikan manfaat berupa peningkatan jumlah observasi dan kekuatan statistik, serta meningkatkan estimasi besaran efek (Deeks et al., 2011). Dua meta-analisis baru-baru ini diterbitkan untuk membantu merangkum hasil berbagai studi pendidikan literasi keuangan dan mendokumentasikan sejauh mana efektivitasnya (Fernandes et al., 2014; Miller et al., 2014).

Fernandes dkk. (2014) melakukan meta-analisis terhadap 168 makalah (mencakup 201 studi) untuk memetakan seberapa efektif intervensi literasi keuangan terhadap perilaku keuangan "hilir", dengan menyesuaikan faktor psikologis. Analisis menunjukkan bahwa konsumen dengan tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi menunjukkan perilaku keuangan yang lebih baik, namun ketika ciri-ciri psikologis diperhitungkan, arah kausalitas mulai dipertanyakan. Secara keseluruhan, dampak pendidikan keuangan membantu menjelaskan "hanya 0,1 % variasi dalam perilaku keuangan, dengan pengaruh yang lebih lemah pada sampel berpenghasilan rendah" (p.1861). Kemandirian pendidikan keuangan tampaknya tidak bertahan lama, Fernandes dkk. (2014) menggambarkan "peluruhan" dampaknya, dimana konsumen melupakan apa yang mereka pelajari dalam waktu 20 bulan. Meta-analisis ini menegaskan gagasan pendidikan keuangan "tepat pada waktunya", dan kemandirian penyampaian informasi ketika konsumen sedang bersiap untuk membuat keputusan keuangan tertentu (misalnya, membeli mobil)

Meta-analisis sistematis lainnya mengenai pengaruh pendidikan keuangan terhadap perilaku keuangan mencakup 188 penelitian (140 dari AS dan seluruh 168 makalah dalam studi Fernandes et al.); 43% dari mereka memeriksa pendidikan keuangan yang memberikan instruksi tentang berbagai topik keuangan, 30% tentang tabungan dan pensiun, dan 5% tentang hipotek (Miller et al., 2014). Berdasarkan 19 dari 188 penelitian, intervensi pendidikan



keuangan meningkatkan tabungan konsumen, tidak meningkatkan tingkat tabungan pensiun atau gagal bayar pinjaman, dan tidak meyakinkan mengenai apakah terdapat dampak positif terhadap pencatatan (Miller et al., 2014). Intensitas, jumlah jam yang terpapar pada intervensi pendidikan keuangan umumnya tidak dikaitkan dengan perilaku keuangan (Miller et al., 2014). Meta-analisis ini memungkinkan kami menilai dampak umum dari literasi keuangan, sekaligus menunjukkan tantangan yang dihadapi oleh evaluator program.

Kurangnya bukti konklusif yang mendukung hubungan sebab akibat dapat disebabkan oleh sejumlah faktor, termasuk desain penelitian yang tidak memadai, keterbatasan data, dan tidak memadainya ukuran konsep-konsep ini dalam data yang ada (Amromin, Ben-David, Agarwal, Chomsisengphet, & Evanoff, 2010; Hung dkk., 2009). Penghilangan “bias, heuristik, dan pengaruh non-rasional lainnya terhadap keputusan keuangan” konsumen dalam studi ini juga merupakan faktor lain (Willis, 2011, hal. 429).

Sebelum kita dapat membuktikan dampak efektif dari pendidikan keuangan, beberapa pakar berpendapat bahwa intervensi ini memerlukan biaya yang terlalu besar (Fernandes dkk., 2014; Willis, 2011). Dengan mengajukan salah satu argumen yang lebih kuat, Willis (2011) berpendapat bahwa pendidikan keuangan terlalu mahal karena tingkat literasi keuangan konsumen sangat rendah dan literasi keuangan sangat kompleks (misalnya, memerlukan keterampilan berhitung). Pesan dan periklanan yang berorientasi pada konsumsi dimulai sejak masa kanak-kanak (Cross, 2002), akibatnya pihak lain mempertanyakan kapasitas pendidikan keuangan untuk memotong kampanye yang didanai dengan baik dan bertentangan dengan kepentingan konsumen. Poin-poin ini valid, namun sumber daya manusia dan moneter akan terus diinvestasikan dalam pendidikan keuangan; Oleh karena itu, penting bagi pengembang program dan pendidik untuk mempertimbangkan strategi evaluasi, seperti yang dibahas pada bagian berikutnya.

#### **4.6 MENGEVALUASI PENDIDIKAN LITERASI KEUANGAN**

Program pendidikan literasi keuangan sangat banyak, namun hanya sedikit yang dievaluasi berdasarkan standar ketat yang diwajibkan untuk dipublikasikan di jurnal peer-review. Hubungan sebab akibat antara pendidikan keuangan, literasi keuangan, dan hasil keuangan belum dapat dibuktikan karena kurangnya dampak yang nyata dan terukur, atau kurangnya upaya yang memadai dalam desain evaluasi dan pengukuran konsep-konsep utama yang ada. data (Hung et al., 2009; PACFC, 2013). Fernandes dkk. (2014) menyarankan penetapan standar untuk evaluasi pelaporan, dengan pencantuman karakteristik program secara konsisten (misalnya, durasi program, periode pengukuran, kurikulum, instruktur, dan karakteristik peserta). Bahkan ketika hasil-hasil yang menjanjikan telah dilaporkan, kecil kemungkinannya untuk direplikasi jika rincian program secara keseluruhan tidak dibagikan. Selain itu, tidak mungkin dilakukan perbandingan antara intervensi yang sangat berbeda (misalnya, membandingkan lokakarya yang diadakan satu kali di tempat kerja dengan kursus berulang untuk mahasiswa yang memiliki komponen konseling keuangan). Fernandes dkk. (2014) tidak sendirian dalam menyarankan perbaikan dalam proses evaluasi pendidikan keuangan. Atkinson dan rekannya (2007) meninjau upaya evaluasi pendidikan keuangan di Inggris dan menyoroti perlunya: tujuan yang jelas, data yang berkualitas, pertimbangan yang

cermat terhadap ukuran sampel, ukuran sampel yang dirancang dengan baik untuk hasil dan literasi, kelompok kontrol, dan pertimbangan jangka waktu yang diperlukan untuk mengidentifikasi perubahan.

Menanggapi seruan untuk evaluasi yang lebih baik, pendidik dan organisasi telah memberikan panduan dan wawasan tentang desain program pendidikan keuangan (Collins & Holden, 2014; Hogarth, 2006). National Endowment for Financial Education telah membagikan perangkat online (<http://toolkit.nefe.org/>) yang berisi panduan evaluasi dan templat pengumpulan data yang sesuai untuk berbagai format program. Ada kesepakatan umum bahwa uji coba terkontrol secara acak (RCT) adalah standar emas untuk menunjukkan dampak program. RCT mengukur dampak program melalui penugasan acak ke kelompok program dan kelompok kontrol. CFPB mendukung proses evaluasi tingkat RCT namun juga menyoroti biaya yang mahal (baik waktu maupun uang) dalam melakukan RCT. Hambatan lain dalam melakukan studi acak meliputi: menghasilkan sampel yang cukup besar, mengidentifikasi dampak yang mungkin cukup kecil, penolakan layanan secara acak, seleksi mandiri, konsistensi pendidikan dalam program tertentu, dan kurangnya kolaborasi antara evaluator dan pro - penyedia gram. Meskipun kebutuhan akan bukti eksperimental (atau bahkan eksperimen semu yang berkualitas) sudah jelas ketika menangani keputusan kebijakan yang lebih luas, pendekatan lain yang kurang ketat terhadap evaluasi program kemungkinan besar lebih layak dan mungkin sama validnya untuk menilai suatu program.

Pendekatan lima tingkat terhadap evaluasi Jacobs (1988) disajikan sebagai panduan dasar bagi organisasi yang melaksanakan program pendidikan keuangan. Keuntungan kerangka kerja ini adalah mendorong evaluasi pada setiap tahap penyusunan program, mulai dari konsepsi, implementasi, hingga kesimpulan dan tindak lanjut. Asumsi yang mendasari kerangka ini adalah bahwa evaluasi (1) harus dikumpulkan dan dianalisis secara sistematis, (2) merupakan komponen penting untuk setiap program, (3) memiliki beberapa fungsi, (4) memiliki banyak audiens, dan (5) tidak boleh mengganggu penyampaian suatu program (Weiss, 1988). Pendekatan lima tingkat ini memiliki cakupan yang komprehensif; ini memerlukan evaluasi formatif dan sumatif.

Unsur-unsur evaluasi program yang komprehensif, sebagaimana diuraikan oleh Jacobs (2003), dapat diringkas dalam lima tingkatan: (1) penilaian kebutuhan, (2) pemantauan dan akuntabilitas, (3) tinjauan kualitas dan klarifikasi program, (4) pencapaian hasil. , dan (5) membangun dampak. Komponen-komponen model ini dibangun satu sama lain, dan setiap tingkat memerlukan “usaha yang lebih besar dalam pengumpulan dan tabulasi data, peningkatan presisi dalam definisi program, dan komitmen yang lebih besar terhadap proses evaluasi” (Jacobs, 1988, hal. 50). Pendekatan lima tingkat harus digunakan secara bertahap, terutama pada tahap awal karena tingkatan selanjutnya memerlukan informasi yang dikumpulkan dari tingkatan sebelumnya (Jacobs, 2003). Namun, evaluator dapat terlibat dalam beberapa tingkatan sekaligus, dan tingkatan sebelumnya mungkin perlu ditinjau kembali karena evaluasi merupakan proses yang berulang (Jacobs, 1988; 2003).

Tabel 4.1 Jacobs (1988) pendekatan lima tingkat dalam evaluasi program

Tingkat evaluasi	Apa tujuan evaluasi?	Siapa yang akan menggunakan informasi yang dikumpulkan dari evaluasi?	Tugas apa yang harus dilakukan oleh evaluator program?	Aplikasi untuk program pendidikan keuangan
Penilaian kebutuhan— Informasi yang membenarkan perlunya program	Mengumpulkan informasi yang mendokumentasikan kebutuhan program di masyarakat	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Anggota komunitas</li> <li>– Agen pendanaan potensial</li> <li>– Pembuat kebijakan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Garis besar karakteristik program</li> <li>– Melakukan penilaian kebutuhan</li> <li>– Sesuaikan program dengan penilaian kebutuhan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mengumpulkan statistik keuangan berbasis komunitas (misalnya, tunggakan utang, kebangkrutan, dan tingkat tabungan)</li> <li>– Mewawancarai tokoh masyarakat mengenai penyebab dan dampak dari buta huruf finansial dan/atau masalah keuangan</li> <li>– Temukan liputan pers lokal tentang topik keuangan, seperti kebangkrutan,</li> </ul>

				tekanan keuangan – Tulis deskripsi program pendidikan keuangan (misalnya, target audiens, pemikiran tentang perubahan tingkat melek huruf, rincian mengenai penyampaian program, biaya yang ditanggung peserta program, siapa yang akan menyampaikan program, manfaat program)
Pemantauan dan akuntabilitas— Informasi yang membenarkan kelayakan dan pemanfaatan program	Untuk mengumpulkan informasi tentang pengguna program dan pemanfaatan program	– Agen pendanaan – Sumber media – Pemimpin di masyarakat	– Karakteristik profil peserta (misalnya, informasi latar belakang) – Menjelaskan data pemanfaatan program (misalnya, angka yang dilayani oleh program)	– Memberikan profil deskriptif individu yang menggunakan program (misalnya informasi demografis, data keuangan pribadi) – Mampu melaporkan

			– Perkiraan biaya per unit layanan (peserta, kursus, kelas, dll.)	dalam jangka waktu tertentu (misalnya satu tahun), berapa banyak individu yang mengikuti program dan berapa biayanya
Tinjauan kualitas dan klarifikasi program I— Informasi untuk menyempurnakan program	Untuk mengumpulkan informasi yang digunakan oleh pengembang program dan personel untuk meningkatkan program	– Peserta program – Pelaksana program (administrasi dan staf)	– Meninjau kembali dan menyatakan kembali tujuan, sasaran, metode pengajaran program (misalnya, apakah program menjangkau khalayak sasaran awal atau apakah khalayak perlu didefinisikan ulang berdasarkan informasi dari tahap evaluasi sebelumnya) – Jelajahi asumsi program – Mengumpulkan informasi tentang bagaimana	– Survei peserta program tentang kepuasan mereka terhadap program (misalnya, pertanyaan mengenai kepuasan terhadap sesi pendidikan, apakah program pendidikan keuangan memenuhi harapan) – Umpan balik dari staf (misalnya, staf program menerima umpan balik dari peserta mengenai topik

			program dikelola dan dioperasikan, siapa yang menggunakan program, dan anggota staf mana yang melaksanakan program	keuangan di masa depan) – Menjelaskan cara kerja program (topik apa yang diajarkan, siapa yang mengajarkan, siapa yang menggunakan program, komponen apa yang digunakan)
Mencapai hasil— Informasi yang menunjukkan efektivitas	Untuk mengumpulkan informasi yang mendokumentasikan efektivitas program dan untuk memberikan informasi yang dapat digunakan oleh staf program dan administrasi untuk melakukan perbaikan program	– Peserta program – Pelaksana program (administrasi dan staf) – Agen pendanaan – Administrator, staf, evaluator, dan pengembang program lainnya	– Merumuskan indikator-indikator terukur berdasarkan tujuan program jangka pendek (misalnya, hasil apa yang ingin dicapai oleh program tersebut?) – Menggabungkan beberapa strategi pengukuran (misalnya, tindakan yang bersifat spesifik program dan tindakan yang lebih umum) – Menilai dampak	– Merancang dan mengumpulkan ukuran objektif keberhasilan program— (misalnya, jika hasil program yang diinginkan adalah meningkatkan literasi keuangan, lakukan tes pengetahuan keuangan sebelum dan sesudahnya) – Beberapa indikator perilaku sederhana dan lanjutan juga

			<p>program yang berbeda berdasarkan karakteristik peserta (misalnya usia, ras)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Menentukan metode analisis data</li> <li>– Menyebarkan informasi program dan evaluasi</li> </ul>	<p>harus mengukur hasil program (misalnya, peserta melaporkan kegiatan untuk mengurangi utang selama periode 3 bulan)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Kumpulkan jenis data lain yang berkaitan dengan perilaku keuangan (misalnya, membuka rekening tabungan)</li> <li>– Menganalisis indikator keberhasilan yang berhubungan dengan karakteristik peserta (misalnya, apakah skor literasi keuangan bervariasi berdasarkan gender atau usia?)</li> <li>– Publikasikan temuan mengenai</li> </ul>
--	--	--	--	---

				dampak program pendidikan keuangan
Menetapkan dampak— Informasi program berhubungan dengan gambaran besarnya	Untuk memberikan informasi yang berkontribusi terhadap suatu bidang pengetahuan dan/atau evaluasi dan untuk mendokumentasikan efektivitas program dibandingkan dengan program lain	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pembuat kebijakan federal, negara bagian, dan lokal</li> <li>– Komunitas riset</li> <li>– Komunitas akademis</li> <li>– Agen pendanaan potensial</li> <li>– Calon adaptor program (termasuk direktur)</li> <li>– Warga program dan komunitas lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Menerapkan eksperimental atau metodologi eksperimen semu (penugasan acak dan/atau kelompok kontrol) untuk mengukur efektivitas program (jangka pendek dan/atau jangka panjang)</li> <li>– Terus mengumpulkan dan menyusun data dari pengguna dan staf program, tentang pemanfaatan dan pelaksanaan program</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Terlibat dalam pengumpulan data metodologis tingkat lanjut (misalnya, menerapkan penugasan acak “perlakuan” program pendidikan keuangan; membentuk kelompok kontrol yang terdiri dari individu yang tidak berpartisipasi dalam program)</li> <li>– Bukti mengenai program pendidikan keuangan harus (a) disesuaikan dengan khalayak tertentu (misalnya, tokoh masyarakat versus agen</li> </ul>



				pendanaan), (b) dievaluasi dibandingkan dengan program lain, (c) dikritik dalam hal kekuatan dan kelemahan desain studi dan desain metodologis (misalnya, ukuran dan teknik)
--	--	--	--	--

Fakta yang langsung terlihat adalah bahwa evaluasi merupakan sebuah proses yang bertahap, dimana identifikasi dampak program hanya terjadi pada tahap akhir dari sebuah proses yang rumit, seringkali memakan biaya, dan komprehensif. Tabel 4.1 menguraikan tahapan-tahapan penting dalam penerapan pendidikan keuangan.

Tingkat 1, penilaian kebutuhan, terjadi pada tahap awal pengembangan ketika sebuah organisasi menetapkan kebutuhan akan program tersebut. Indikator masyarakat dikumpulkan dan dianalisis untuk menunjukkan bukti adanya masalah (Jacobs, 2003). Kebutuhan akan program literasi keuangan telah ditunjukkan dengan tingkat kebangkrutan, tingkat utang konsumen, dan tingkat tabungan, yang mungkin disebabkan oleh buta huruf finansial. Studi Koalisi Jump\$Start adalah contoh dalam menetapkan kebutuhan nasional akan pendidikan keuangan kaum muda melalui tes literasi yang berkelanjutan (Mandell, 2006). Data ini membantu dalam menentukan tujuan yang ditargetkan dan merencanakan strategi program yang efektif. Hanya 22% dari 90 program pendidikan keuangan yang melakukan penilaian kebutuhan formal dan dalam banyak kasus penyelenggara program berasumsi bahwa kebutuhan akan pendidikan keuangan begitu besar sehingga tidak diperlukan bukti lebih lanjut (Vitt et al., 2000).

#### **4.7 TINGKAT PEMANTAUAN DAN AKUNTABILITAS**

Kerangka evaluasi mengumpulkan informasi mengenai empat elemen program: informasi dasar peserta, pendidikan dan layanan yang diberikan, personel, dan biaya program (Jacobs, 2003). Tujuannya adalah untuk mendokumentasikan siapa saja yang telah dijangkau oleh suatu program, dan apakah program tersebut dilaksanakan sebagaimana mestinya. Penting untuk menyediakan data program kepada penyandang dana, peserta, dan masyarakat, dengan tujuan yang lebih besar yaitu berbagi data program untuk menarik perhatian lebih luas terhadap isu literasi keuangan (Jacobs, 1988). Seringkali, pemantauan

dan akuntabilitas dalam program pendidikan keuangan diukur dengan mengumpulkan informasi pada saat pendaftaran, survei keluar, atau indikasi partisipasi lainnya. Contoh data pemantauan dan akuntabilitas adalah program America Saves dari Federasi Konsumen Amerika. Berdasarkan survei program, diperkirakan 10.000 penduduk Cleveland dibujuk untuk menabung lebih banyak dan 1500 penabung secara resmi terdaftar dalam rekening, konseling, dan/atau lokakarya (Cleveland Saves, 2002). Tingkat ini memberikan gambaran tentang “status quo” suatu program; tingkat berikutnya mengevaluasi kualitas dan konsistensi program (Jacobs, 2003).

Dibandingkan dengan tingkatan lainnya, tinjauan kualitas dan klarifikasi program berisi informasi yang lebih formatif bagi penyelenggara program dengan menilai kekuatan dan kelemahan program, serta tujuan dan sasaran, dalam upaya keseluruhan untuk meningkatkan layanan yang diberikan (Jacobs, 1988). Evaluasi akan menilai apakah program berjalan sebagaimana mestinya. Misalnya, jika sebuah organisasi melaksanakan Program Perencanaan Keuangan Sekolah Menengah NEFE, apakah organisasi tersebut memenuhi standar kinerja yang ditetapkan oleh pengembang program? Kedua, evaluator program menilai apakah standar yang dihasilkan oleh program telah dipenuhi, misalnya, jika pembinaan keuangan adalah intervensinya, maka evaluasi akan secara kritis menggambarkan unsur-unsur hubungan klien-pelatih. Selain itu, informasi yang diambil dari observasi oleh staf program dan peserta digunakan untuk meningkatkan program (Jacobs, 1988). Untuk materi yang disampaikan di kelas, informasi yang digunakan untuk tingkat ketiga biasanya berasal dari survei keluar terhadap penilaian guru, kepuasan keseluruhan terhadap kelas, dan peningkatan pengetahuan. Pada tahap awal suatu program, komentar terbuka dari peserta sering kali menjadi panduan perubahan program.

Informasi yang dikumpulkan selama pencapaian tingkat hasil mengukur dampak program terhadap individu, sedangkan tingkat pemantauan dan akuntabilitas yang dijelaskan sebelumnya hanya menyoroti pemanfaatan program (Jacobs, 1988). Dalam kebanyakan kasus, hasil jangka pendek diukur, dan desain penelitian kurang teliti (Jacobs, 2003). Sebuah metode untuk memberikan bukti untuk tingkat pencapaian hasil adalah penggunaan tes sebelum dan sesudah. Evaluasi Program Perencanaan Keuangan Sekolah Menengah NEFE secara efektif menggunakan pendekatan sebelum dan sesudah tes untuk mengukur peningkatan pengetahuan keuangan, kepercayaan diri, atau perbaikan yang diharapkan dalam perilaku keuangan setelah penyampaian pendidikan keuangan (Danes & Haberman, 2004).

Pendekatan yang paling umum untuk mengumpulkan informasi untuk tingkat empat, yaitu mencapai hasil, adalah melalui kontak tindak lanjut untuk mengidentifikasi tindakan yang diambil dan selaras dengan tujuan program. Di tempat kerja, jelas apakah karyawan meningkatkan iuran pensiun atau mendaftarkan diri dalam program pensiun. Dalam program literasi keuangan sekolah menengah, sasaran hasil biasanya lebih luas, pesertanya lebih sulit dilacak, dan mengukur tingkat keempat (pencapaian hasil) menjadi tantangan yang signifikan. Perbedaan dampak program diperiksa pada tingkatan ini, misalnya, apakah program pendidikan keuangan memiliki dampak yang lebih besar pada laki-laki dibandingkan

perempuan. Jenis informasi ini membantu dalam perbaikan program. Evaluator eksternal sering kali dikontrak untuk melaksanakan tingkatan ini, terutama ketika langkah-langkah baru yang spesifik untuk program perlu dikembangkan (Jacobs, 1988). Program yang berencana untuk mereplikasi dan/atau memperluas dukungannya (misalnya penyandang dana dan pemangku kepentingan) memerlukan bukti dari tahap ini untuk menunjukkan efektivitasnya (Jacobs, 1988).

Tingkat kelima dan terakhir, penetapan dampak, merupakan kelanjutan dari tingkat keempat (pencapaian hasil) dan mencakup pengukuran dampak jangka panjang suatu program (Jacobs, 1988, 2003). RCT terjadi pada tahap evaluasi ini. Evaluasi dampak program sekali lagi mencerminkan tujuan dan sasaran suatu program, sehingga sulit untuk membandingkan program-program yang tidak memiliki fokus yang sama, dan hampir tidak mungkin untuk mengidentifikasi dampak program-program yang tujuannya tidak jelas. Pada tahap ini, tingkat perbedaan yang terukur antara populasi yang mendapat pengobatan dan tidak diobati dilaporkan. Oleh karena itu, pendekatan eksperimental formal atau kuasi-eksperimental diperlukan, di mana mereka yang menerima suatu bentuk pendidikan keuangan dibandingkan dengan sampel serupa yang tidak berpartisipasi dalam program tersebut (Jacobs, 1988). Hanya melalui pendekatan eksperimental seperti ini dampak independen dari program ini dapat diidentifikasi.

Seiring berkembangnya bidang pendidikan keuangan, semakin banyak evaluasi yang mencapai evaluasi tahap kelima. Misalnya, dalam Miller dkk. (2014) meta-analisis hanya 14 % dari studi evaluasi yang diterbitkan sebelum tahun 2008 yang melakukan RCT, sejak tahun 2008 43 % evaluasi dilakukan hingga tahap kelima ini. Meskipun studi-studi dalam meta-analisis menggunakan sampel dalam rentang yang luas, pendekatan terhadap evaluasi upaya-upaya pemrograman jelas lebih fokus dan lugas.

Pemilihan kelompok kontrol dari populasi yang sama yang menjadi sasaran penilaian kebutuhan memberikan dasar yang diperlukan untuk perbandingan. Jika kelompok kontrol tidak dapat diambil dari populasi yang sama, maka variabel kontrol yang mengukur faktor penentu hasil yang diinginkan harus dikumpulkan baik untuk kelompok perlakuan maupun kelompok kontrol. Misalnya, jika hasil yang diinginkan adalah peningkatan tabungan pribadi, maka informasi mengenai pendapatan, kekayaan, status rumah tangga, pendidikan, usia, dan status pekerjaan harus dikumpulkan dan dikendalikan untuk analisis dampak program (eksperimental semu). Pada tahap akhir ini dampak program pendidikan keuangan diidentifikasi. Pada saat ini, masih terlalu sedikit contoh penelitian evaluasi pendidikan keuangan yang telah mencapai tingkat konklusif kelima, terutama karena diperlukannya program berskala besar, berjangka panjang, dan didanai dengan baik. Karena fakta sederhana ini, pernyataan pasti mengenai dampak pendidikan keuangan masih terlalu dini.

### **Ringkasan**

Baik intervensi pendidikan ditawarkan di tempat kerja, sekolah, atau masyarakat, literatur terkini mengenai efektivitas pendidikan literasi keuangan masih beragam (Fernandes et al., 2014; Miller et al., 2014). Respons kolektif dari organisasi-organisasi publik dan swasta adalah dengan memberikan pendidikan keuangan. Investasi semacam ini diharapkan

memberikan manfaat nyata dan signifikan bagi peserta program. Tanpa informasi yang andal, valid, dan relevan yang dikumpulkan dari evaluasi program yang dirancang dengan baik, para pendidik keuangan akan membahayakan kemampuan mereka dalam memberikan rekomendasi yang efektif untuk arah kebijakan pendidikan.

Saat ini, program pendidikan keuangan seringkali mengabaikan evaluasi dalam perancangan program. Kami menggambarkan dan menguraikan kerangka evaluasi yang komprehensif untuk membantu program dalam proses evaluasi (lihat Tabel 4.1). Pendekatan lima tingkat Jacobs terhadap evaluasi program mudah dipahami dan memiliki keuntungan karena menawarkan fleksibilitas dalam penerapannya. Hal ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan semua program pendidikan keuangan program dalam tahap desain dan pengembangan dan/atau program yang sudah mapan dan siap mengukur efektivitas melalui pendekatan RCT atau kuasi-eksperimental.

Evaluasi program pendidikan keuangan harus menjadi bagian integratif dari proses pengembangan dan penyampaian program, bukan prosedur independen yang hanya digunakan untuk mengidentifikasi manfaat dari pelaksanaan proses tersebut. Asumsi yang mendasari kerangka Jacob merupakan sebuah kekuatan, dan data harus dikumpulkan dan dianalisis secara sistematis dan sebagai komponen penting dalam setiap program (Jacobs, 1988). Melalui replikasi proses ini dalam semua jenis program pendidikan keuangan, kami dapat meningkatkan pemahaman kami secara signifikan mengenai pengaruh independen pendidikan keuangan terhadap hasil keuangan yang diinginkan.

Studi lanjutan diperlukan untuk memajukan bidang penelitian dan evaluasi pendidikan keuangan. Masih banyak yang harus dipahami mengenai efektivitas karakteristik program. Bukti mengenai masalah pengembangan dan penyampaian program sangat dibutuhkan. Seperti disebutkan sebelumnya, evaluasi yang ketat terhadap program yang dilaksanakan masih kurang, dan jika diperlukan, penggunaan RCT akan membantu kita mencapai kesimpulan yang dapat ditarik mengenai efektivitas program. Penelitian diperlukan untuk meningkatkan pemahaman kita mengenai isu-isu pengukuran (misalnya, penggunaan instrumen psikometrik yang dapat menilai pengetahuan, kemampuan keuangan, literasi keuangan, sikap, dan perilaku). Ketika para peneliti bekerja berdasarkan definisi dan ukuran umum, kemajuan dapat dicapai. Penelitian tambahan diperlukan untuk lebih memahami efektivitas program untuk berbagai khalayak dan populasi. Perbaikan terus dilakukan, namun bidang ini akan mendapatkan manfaat dari studi berkualitas tinggi mengenai program pendidikan keuangan dan hasil yang terkait.

## **BAB 5**

### **SOSIALISASI KEUANGAN**

*Sosialisasi keuangan* adalah bagian dari sosialisasi manusia secara umum, yang didefinisikan oleh Grusec dan Hastings (2015) sebagai “cara di mana individu dibantu untuk menjadi anggota dari satu atau lebih kelompok sosial” (hal. xi). Dalam proses sosialisasi, anggota kelompok yang lebih berpengalaman membantu anggota baru memasukkan nilai-nilai, norma, aturan, peran, dan sikap kelompok ke dalam pemikiran dan perilaku mereka. Namun, teori dan penelitian terbaru di kalangan pakar perkembangan menunjukkan bahwa pemula sosial aktif dalam sosialisasi mereka sendiri melalui refleksi, selektivitas terhadap apa yang mereka terima dari agen sosialisasi, dan upaya mereka untuk mensosialisasikan anggota kelompok yang lebih tua (Grusec & Davidov, 2010 ; Grusec & Hastings, 2015; Kuczynski, Parkir, & Pitman, 2015). Berbagai kelompok sosial berfungsi sebagai konteks sosialisasi keuangan. Hal ini dapat mencakup, namun tidak terbatas pada, keluarga, kelompok teman sebaya, tempat kerja, lembaga pendidikan, organisasi keagamaan, kelompok ras dan etnis. Konteks perkembangan seperti transisi kehidupan, siklus ekonomi, dan perubahan kebijakan sosial juga berperan.

Penelitian sosialisasi keuangan baru-baru ini telah mencurahkan perhatian untuk mempelajari interaksi keluarga selama tahap perkembangan masa kanak-kanak dan remaja (misalnya, Kim, LaTaillade, & Kim, 2011; Kim, Lee, & Tomiuk, 2009; Romo, 2014). Namun, terdapat fokus yang jauh lebih besar pada pengumpulan data retrospektif dari populasi dewasa muda, dan khususnya populasi mahasiswa tentang pengalaman keuangan masa kanak-kanak atau interaksi dengan orang tua mereka dan menghubungkannya dengan hasil seperti pengetahuan, perilaku, atau sikap keuangan. (misalnya, Clarke, Heaton, Israelson, & Egett, 2005; Kim & Chatterjee, 2013; Shim, Barber, Card, Xiao, & Serido, 2010; Shim, Xiao, Barber, & Lyons, 2009). Penelitian ini mendukung pandangan umum tentang sosialisasi keuangan sebagai sebuah proses yang dimulai dari masa kanak-kanak hingga masa dewasa awal di mana anak-anak mengembangkan peran konsumen dengan bantuan orang tua, guru, teman, pengalaman kerja, dan media serta mengikuti pola normatif. mendapatkan kemandirian finansial dari orang tua. Namun, selama beberapa dekade terakhir terdapat seruan untuk memandang sosialisasi keuangan sebagai proses yang mencakup seluruh perjalanan hidup individu dan keluarga (Gudmunson & Danes, 2011; Moschis, 1987; Sherraden, 2013; Stacey, 1987 ).

#### **5.1 HUBUNGAN SOSIALISASI KEUANGAN DENGAN SOSIALISASI EKONOMI DAN KONSUMEN**

Salah satu penyebutan istilah sosialisasi keuangan paling awal muncul dalam sebuah penelitian yang mengevaluasi pola perolehan produk keuangan oleh pasangan suami istri. Para penulis menemukan pola umum akuisisi aset yang dapat diandalkan di berbagai kelompok umur dan menyimpulkan bahwa salah satu aspek terpenting dari pekerjaan mereka

adalah memberikan “dukungan terhadap gagasan bahwa ada proses sosialisasi keuangan” (Stafford, Kasulis, & Lusch, 1982, hal.414). Bukan hal yang aneh untuk melihat istilah sosialisasi keuangan, konsumen, dan sosialisasi ekonomi digunakan secara bergantian atau diterapkan pada jenis pertanyaan penelitian yang sama. Alasan potensial untuk hal ini mungkin karena lebih banyak upaya yang telah dilakukan dengan label sosialisasi ekonomi dan sosialisasi konsumen. Namun ada pendapat bahwa jenis sosialisasi ini tidak dapat dipertukarkan. Faktanya, beberapa ahli menggambarkan sosialisasi keuangan mencakup sosialisasi konsumen dan keduanya merupakan bagian dari sosialisasi ekonomi (Alhabeeb, 1996, 2002; Stacey, 1987).

Menurut Stacey (1987), sedang berkembang penelitian sosialisasi ekonomi dan konsumen selama abad kedua puluh mengadopsi ide-ide dari bidang penelitian sosialisasi lain, seperti sosialisasi politik. Tinjauan Stacey mengenai sosialisasi ekonomi mencakup berbagai topik termasuk teori dan pendekatan utama yang digunakan dan topik utama yang menarik termasuk pemahaman anak-anak tentang uang, kepemilikan, sosialisasi konsumen, dan kesenjangan ekonomi. Selain itu, Stacey menunjukkan bahwa meskipun sosialisasi ekonomi berasal dari masa kanak-kanak, kemungkinan besar “sejumlah besar sosialisasi ekonomi terjadi selama masa dewasa, khususnya yang berkaitan dengan perubahan siklus hidup dalam pekerjaan, perkawinan, dan keluarga. peran” (hal. 27). Meskipun terdapat rekomendasi awal, penelitian yang diberi label sosialisasi ekonomi terus berfokus terutama pada anak-anak (Berti & Bombi, 1988; Berti & Grivet, 1990; Furnham, 1996). Webley (1996, 2005) telah memberikan kontribusi besar pada penelitian yang berkaitan dengan bagaimana anak-anak memahami dunia ekonomi. Salah satu kontribusi Webley terhadap literatur sosialisasi ekonomi adalah paparan dunia ekonomi anak-anak yang dapat melibatkan hubungan dengan orang dewasa atau hubungan dengan anak-anak lain. Di satu sisi, banyak anak-anak, terutama di negara-negara Barat, bergantung pada orang dewasa dalam hal sumber daya materi dan keuangan, yang berdampak pada cara anak-anak memperoleh pendapatan dan cara pandang serta praktik menabung. Pada saat yang sama, anak-anak berpartisipasi dalam perekonomian otonom atau perekonomian taman bermain dimana pertukaran terjadi antar anak-anak itu sendiri. Dalam beberapa kasus, menurut Webley, anak-anak yang bekerja dalam perekonomian otonom mungkin mencerminkan motivasi ekonomi orang dewasa dan pada saat lain mungkin termotivasi oleh tujuan non-ekonomi, seperti dinamika persahabatan. Dari diskusi Stacey dan Webley mengenai penelitian sosialisasi ekonomi, menjadi jelas bahwa anak-anak cenderung memahami berbagai dimensi dunia keuangan dan ekonomi mereka yang mungkin merupakan representasi akurat dari perekonomian “orang dewasa” atau tidak.

Ward (1974) pertama kali mengonsep konsumen sosialisasi dan menguraikan beberapa isu utama yang akan diperiksa dalam banyak penelitian empiris yang akan datang. Ward mendefinisikan sosialisasi konsumen sebagai proses yang melaluinya “kaum muda memperoleh keterampilan, pengetahuan, dan sikap yang relevan dengan fungsi mereka sebagai konsumen di pasar”, dan definisi ini telah memengaruhi pandangan bahwa sosialisasi konsumen terbatas pada tahun-tahun awal kehidupan. Moschis (1987), yang mempelajari

pemasaran di bawah bimbingan Ward, membahas bagaimana minat terhadap sosialisasi konsumen berasal dari kekhawatiran bahwa pemasar berpotensi memanfaatkan kerentanan anak-anak terhadap iklan yang menarik yang akan berubah menjadi pola konsumsi yang buruk, bahkan di masa dewasa. . Oleh karena itu, Moschis melihat perlunya memahami interaksi antara perkembangan kognitif anak dan lingkungan sosial yang dapat berimplikasi pada perilaku konsumen. Moschis (1985, 1987) dan Moschis dan Churchill (1978) memberikan beberapa karya dasar mengenai proses komunikasi dalam sosialisasi konsumen serta model teoritis sosialisasi konsumen yang banyak digunakan. John (1999) memberikan tinjauan komprehensif tentang sosialisasi konsumen dan juga mengusulkan kerangka konseptual untuk menunjukkan bagaimana tahapan perseptual, analitis, dan reflektif dari fungsi perkembangan kognitif anak dalam kaitannya dengan kesadaran konsumen, pengambilan keputusan, dan konsumsi di masa kanak-kanak.

Tinjauan yang secara khusus berfokus pada setiap jenis sosialisasi menunjukkan bahwa sosialisasi konsumen lebih terbatas pada isu-isu yang relevan dengan aktivitas pasar, dan paling sering aktivitas pembelian (John, 1999; Moschis, 1987; Ward, 1974), sedangkan sosialisasi ekonomi peneliti mungkin tertarik pada topik seperti bagaimana anak-anak memahami penawaran dan permintaan atau bagaimana individu disosialisasikan untuk memahami dan menginternalisasi perbedaan kelas (Stacey, 1987; Webley, 2005). Penelitian sosialisasi keuangan mungkin mengarahkan perhatian pada perkembangan perilaku dan sikap pembelian, namun seringkali dengan fokus yang lebih luas pada proses interaksi individu yang hidup di dunia dengan sumber daya yang terbatas, kredit yang tersedia secara luas, dan perubahan peraturan keuangan. , dan kebutuhan untuk mengelola keinginan dan keinginan yang saling bertentangan. Danes (1994) mendefinisikan sosialisasi keuangan sebagai “proses perolehan dan pengembangan nilai, sikap, standar, norma, pengetahuan, dan perilaku yang berkontribusi terhadap kelangsungan keuangan dan kesejahteraan individu” (p. 28). Dalam beberapa tahun terakhir, sosialisasi keuangan kemungkinan telah menarik lebih banyak minat penelitian di kalangan akademisi, pembuat kebijakan, dan pendidik sebagai cara untuk menempatkan upaya yang bertujuan meningkatkan literasi, kemampuan, dan kesejahteraan konsumen dalam konteks dan hubungan sosial individu dan keluarga. Karena popularitas dan prevalensi layanan dan produk keuangan yang semakin kompleks yang ditawarkan oleh dunia usaha dalam perekonomian global, peralihan dari program pensiun manfaat pasti yang disponsori pemberi kerja ke program iuran pasti perorangan, dan meningkatnya biaya serta perlunya program pensiun yang lebih tinggi. pendidikan, penting untuk menghubungkan segala jenis pendidikan keuangan atau program pengembangan kemampuan dengan konseptualisasi sosialisasi keuangan yang peka terhadap budaya dan lingkungan.

## **5.2 SOSIALISASI DAN KAPABILITAS**

Para ahli teori sosialisasi berpendapat bahwa proses sosialisasi dalam berbagai konteks sosial dimulai pada masa bayi atau anak usia dini. Grusec (2011) memberikan beberapa alasan mengapa orang tua berperan sebagai sosialisator utama dalam dunia sosial anak. Orang tua “secara biologis siap” untuk menjadi pengasuh anak-anak mereka guna

memastikan “keberhasilan reproduksi mereka sendiri,” dan sebagian besar masyarakat mengharapkan bahwa orang tua akan memenuhi peran sebagai pengasuh utama (Grusec, 2011, hal. 244–245). Sebagai pengasuh utama anak, orang tua menentukan bagaimana mengalokasikan sumber daya kepada anak, diposisikan untuk mengatur pengaruh lingkungan sosial anak, dan memiliki kapasitas untuk menciptakan hubungan yang hangat dan penuh kasih sayang dengan anak (Grusec, 2011 ). Kemungkinan besar semua faktor ini mempengaruhi proses sosialisasi keuangan; namun, kami berspekulasi bahwa peran orang tua sebagai pengelola sumber daya dan cara mereka berinteraksi dengan anak-anak mereka seputar alokasi sumber daya mempunyai pengaruh yang kuat terhadap proses sosialisasi keuangan keluarga. Baik orang tua maupun anak menafsirkan dan memberikan makna pada interaksi satu sama lain dan pengamatan terhadap perilaku orang lain.

Asumsi umum yang sering dikaitkan dengan sosialisasi keuangan adalah bahwa proses tersebut dipandu oleh niat untuk membantu konsumen muda mengembangkan kemampuan finansial untuk mencapai kesejahteraan finansial. Namun Gudmunson dan Danes (2011) menyatakan bahwa sebagian besar sosialisasi keuangan dalam keluarga lebih cenderung bersifat non-tujuan dan merupakan fungsi dari pola interaksi sehari-hari dalam keluarga. Sosialisasi keuangan adalah sebuah proses dan tidak selalu berorientasi pada tujuan atau disengaja dalam setiap lingkungan sosial. Dengan kata lain, baik atau buruk, setiap orang disosialisasikan secara finansial; namun, sosialisasi keuangan yang dilakukan sebagian orang mungkin mengarahkan mereka pada keyakinan, sikap, dan perilaku yang merugikan dalam konteks sistem keuangan dan ekonomi yang lebih besar di mana mereka tinggal. Namun, beberapa dari keyakinan, sikap, atau perilaku ini mungkin diinginkan dalam kelompok sosial yang lebih dekat seperti keluarga atau kelompok teman sebaya. Misalnya, orang tua mungkin menetapkan sistem tunjangan (Beutler & Dickson, 2008) atau sistem penghargaan finansial yang mendukung tujuan interaksi dan kohesi keluarga, namun hal tersebut mungkin tidak mencerminkan realitas sistem ekonomi yang lebih besar. Kapabilitas finansial dapat dianggap sebagai kemampuan menerapkan pengetahuan keuangan yang sesuai dan melakukan perilaku keuangan yang diinginkan untuk mencapai kesejahteraan finansial dalam situasi ekonomi tertentu (Lusardi & Mitchell, 2014; Xiao, 2015; Xiao, Chen, & Chen, 2014) . Penelitian selama dekade terakhir semakin fokus pada bagaimana anak-anak mengembangkan nilai-nilai keuangan, sikap, pengetahuan, dan perilaku yang meningkatkan kemampuan keuangan yang dapat menjembatani kesenjangan antara lingkungan keluarga dan pendidikan serta realitas ekonomi masa dewasa yang mandiri.

### **5.3 SOSIALISASI KEUANGAN SEPANJANG WAKTU**

Sudah menjadi praktik umum dalam penelitian sosialisasi keuangan di masa lalu untuk mengonseptualisasikan penelitian sebagai mengadu pengaruh agen sosialisasi satu sama lain untuk melihat agen mana seperti orang tua, pendidik, teman sebaya, media, dan sebagainya yang “menang” dalam memprediksi hasil keuangan terbaik. Meskipun berguna dalam banyak kasus, konseptualisasi ini juga merupakan pandangan statis yang sebagian besar mengabaikan pengaruh yang semakin besar dan semakin berkurang dari agen-agen tertentu



seiring berjalannya waktu. Pengaruh orang tua telah dipertimbangkan di hampir semua penelitian yang membandingkan agen dari agen sosialisasi keuangan, namun sangat sedikit penelitian yang meneliti pasangan romantis jangka panjang sebagai agen sosialisasi keuangan (Dew, 2008, 2016). Hal ini patut disesalkan, karena banyak orang pada akhirnya akan menjalani sebagian besar hidup mereka dengan pasangan romantis dibandingkan dengan orang tua. Hal ini mungkin juga disebabkan oleh kurangnya data sekunder yang sesuai, dan asumsi yang belum teruji bahwa sosialisasi keuangan tidak berubah secara berarti setelah seseorang mencapai usia dewasa. Namun penelitian yang mempertimbangkan berbagai agen sosialisasi dalam konteks pandangan jangka panjang, termasuk kajian teoritis, dapat membantu dalam mempromosikan pandangan yang lebih beragam mengenai agen sosialisasi keuangan sepanjang waktu.

Model konseptual sosialisasi keuangan keluarga diusulkan (Danes & Yang, 2014; Gudmunson & Danes, 2011). Dalam model konseptual ini, sosialisasi keuangan keluarga dapat dikonseptualisasikan menjadi dua bagian besar, yaitu proses sosialisasi keluarga dan hasil sosialisasi keuangan. Prosesnya melibatkan karakteristik pribadi dan keluarga yang berkontribusi terhadap interaksi/hubungan keluarga dan sosialisasi keuangan yang bertujuan. Faktor-faktor ini berkontribusi terhadap sikap keuangan, pengetahuan, dan kemampuan, yang pada gilirannya berkontribusi terhadap hasil distal, perilaku keuangan dan kesejahteraan keuangan.

Berdasarkan model ini, dua kategori proses sosialisasi keuangan mengambil prioritas dalam periode perkembangan yang berbeda: proses akuisisi dan proses modifikasi. Ketika individu mencapai usia dewasa, mereka kemungkinan besar telah memperoleh seperangkat sikap keuangan, pengetahuan, nilai-nilai, norma-norma, dan keterampilan serta tingkat keagenan tertentu dalam urusan keuangan mereka. Masing-masing karakteristik keuangan ini pada gilirannya akan mempengaruhi pola perilaku keuangan dan persepsi kesejahteraan keuangan. Oleh karena itu, di masa dewasa, proses sosialisasi kemungkinan besar akan mengubah sifat dan karakteristik keuangan individu yang sudah ada dibandingkan mengarah pada perolehan sifat dan karakteristik keuangan baru. Proses akuisisi, bagaimanapun, mungkin masih terjadi di masa dewasa. Secara khusus, periode atau peristiwa perubahan yang sangat dirasakan dapat memicu perolehan baru atau modifikasi yang lebih nyata selama masa dewasa.

Orang tua dan keluarga asal bukanlah yang utama hanya agen sosialisasi yang signifikan. Sepanjang perjalanan hidup, baik remaja maupun orang dewasa menerima pesan dan berinteraksi dengan berbagai sumber informasi keuangan yang berpengaruh dan mengamati perilaku keuangan dalam berbagai konteks. Pendidikan keuangan sekolah dapat menjadi alat sosialisasi yang penting. Banyak inisiatif literasi keuangan diarahkan untuk menanamkan pendidikan keuangan pribadi dalam kurikulum sekolah dasar hingga sekolah menengah atas serta kursus tingkat perguruan tinggi (Batty, Collins, & Odders-White, 2015; Fox, Bartholomae, & Lee, 2005; Mandell, 2009; McCormick, 2009; Xiao, Ahn, Serido, & Shim, 2014). Asumsi yang mendasari banyak program pendidikan literasi keuangan adalah bahwa peningkatan pengetahuan keuangan akan meningkatkan hasil keuangan yang positif dan

mengurangi hasil keuangan yang negatif, namun temuan penelitian menghasilkan temuan yang beragam dalam hal ini (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014; Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013; Miller, Reichelstein, Salas, & Zia, 2014). Peneliti pendidikan keuangan telah menyatakan bahwa pendekatan berdasarkan pengalaman atau just-in-time mungkin memiliki dampak jangka panjang terhadap perilaku keuangan individu dan kesejahteraan ekonomi (Hathaway & Khatiwada, 2008; Peng, Bartholomae, Fox, & Cravener, 2007). Penelitian terbaru berdasarkan kumpulan data nasional menunjukkan bahwa paparan terhadap pendidikan keuangan sekolah menengah atas dan perguruan tinggi berhubungan positif dengan faktor kemampuan keuangan (Xiao & O'Neill, 2014). Lebih lanjut, Danes dan Brewton (2014) menemukan bahwa di antara siswa sekolah menengah atas yang berpartisipasi dalam kursus perencanaan keuangan pribadi berbasis kompetensi, beberapa siswa melaporkan bahwa mereka lebih sering mendiskusikan masalah keuangan dengan keluarga mereka setelah menyelesaikan kurikulum. Hal ini menimbulkan pertanyaan menarik tentang bagaimana pendidikan literasi keuangan dapat berguna dalam mensosialisasikan tidak hanya siswa namun juga keluarga mereka. Kemungkinan-kemungkinan ini memerlukan perhatian penelitian di masa depan.

#### **5.4 TEMA UMUM DALAM STUDI SOSIALISASI**

Selama masa remaja adalah pengaruh orang tua sebagai agen berkurang dan pentingnya teman sebaya meningkat dalam berbagai bidang kehidupan sosial (Smetana, Robinson, & Rote, 2015). Hal ini mungkin tidak terjadi dalam bidang keuangan karena anak-anak sering kali masih bergantung pada orang tua untuk mendapatkan dukungan materi pada tahap kehidupan ini, terutama di negara-negara Barat. Pengaruh orang tua kemungkinan besar lebih besar daripada pengaruh teman sebaya, media, dan pendidik setelah masa remaja. Dampaknya mungkin lebih besar pada bidang keuangan dibandingkan dengan bidang kehidupan lainnya di mana pengaruh teman sebaya tampaknya lebih cepat menggeser pengaruh orang tua (Shim dkk., 2010). Namun, kelompok teman sebaya, tempat kerja, dan organisasi keagamaan mungkin merupakan agen sosialisasi keuangan yang berpengaruh di masa dewasa, meskipun peneliti sosialisasi belum melakukan banyak penelitian di bidang ini. Selain keluarga dan sekolah, media juga dapat menjadi agen penting dalam sosialisasi keuangan remaja.

Sebuah studi berdasarkan sampel nasional pemuda di Korea Selatan menunjukkan bahwa mereka yang memilih media sebagai agen sosialisasi keuangan utama menunjukkan tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi (Sohn, Joo, Grable, Lee, & Kim, 2012). Namun, Gudmunson dan Beutler (2012) menemukan bahwa di antara remaja Amerika yang sebagian besar merupakan sampel kelas menengah berkulit putih, mereka yang memiliki konsumsi media lebih tinggi menunjukkan sikap konsumsi yang lebih mencolok. Diperlukan lebih banyak penelitian mengenai dampak media terhadap sosialisasi keuangan dengan menggunakan data dari negara lain dan berbagai kelompok usia, kelas, ras/etnik.

## 5.5 KEMAJUAN TEORITIS DALAM PENELITIAN TERBARU

Perbedaan utama antara sosialisasi keuangan dan kerangka penelitian lain yang umum digunakan termasuk literasi keuangan, kemampuan keuangan, dan ekonomi perilaku adalah bahwa sosialisasi keuangan lebih mempertimbangkan keterkaitan dengan pembangunan manusia dari waktu ke waktu. Pendekatan sosialisasi mengusulkan bahwa perubahan intra-individu dan perbedaan antar-individu muncul dari variasi interaksi dan hubungan sosial yang berkembang seiring waktu. Oleh karena itu, pendekatan sosialisasi keuangan yang mempertimbangkan perubahan dalam periode waktu yang signifikan sejalan dengan teori perjalanan hidup tentang perkembangan manusia. Banyak penelitian terbaru yang diperluas untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang mekanisme dan hasil sosialisasi keuangan. Untuk memfasilitasi beberapa contoh kemajuan teoritis, kami menawarkan model teoritis umum dengan kelas variabel berbeda yang terlibat dalam sosialisasi keuangan (lihat Gambar 5.1).

Studi yang membandingkan pengaruh relatif orang tua, teman sebaya, sekolah, dan pendidikan mandiri membantu menekankan gagasan bahwa peran dan hubungan sosial adalah tempat terjadinya sosialisasi. Jadi, contoh hubungan agen-pemula mencakup orang tua-anak, guru-siswa, teman-teman, dan sebagainya. Bukti terbaru terus menunjukkan bahwa orang tua lebih berpengaruh sebagai agen sosialisasi keuangan dibandingkan teman sebaya dan pendidik (Shim, Serido, Tang, & Card, 2015), yang menunjukkan bahwa mekanisme sosialisasi mungkin berbeda dalam berbagai jenis hubungan sosial. Contoh mekanisme sosialisasi yang telah diidentifikasi sebelumnya dalam makalah teoretis tentang sosialisasi keuangan (John, 1999; Jorgensen & Savla, 2010; Moschis, 1987; Ward, 1974; Xiao, Ford, & Kim, 2011) disertakan dalam Gambar 5.1.



**Gambar 5.1 Model proses sosialisasi keuangan yang terintegrasi**

Mekanisme sosialisasi keuangan menghasilkan hasil-hasil sosialisasi yang proksimal, yang secara teoritis berbeda dari hasil-hasil sosialisasi distal karena hasil-hasil tersebut merupakan “karakteristik individu yang dijiwai secara sosial yang diadaptasi dari waktu ke waktu [yang dibawa] dari konteks ke konteks meskipun hal-hal tersebut diekspresikan secara beragam dalam setiap keadaan” ( Gudmunson & Danes, 2011, hal.649). Sebaliknya, perilaku finansial dan kesejahteraan finansial dianggap sebagai hasil sosialisasi yang jauh, karena hal-hal tersebut dapat ditentukan secara lebih obyektif, lebih bergantung pada konteks (khususnya perilaku finansial), dan karena hal-hal tersebut mungkin merupakan properti

bersama (yaitu, kesejahteraan finansial). Model umum ini dapat berguna sebagai alat klasifikasi untuk mempertimbangkan perluasan, dan terkadang membingungkan, variabel-variabel yang muncul dalam penelitian multi-disiplin mengenai sosialisasi keuangan.

Penelitian baru-baru ini telah memanfaatkan data nasional yang melacak interaksi keluarga dan hasil keuangan, dan ditemukan adanya hubungan penting. Misalnya, Tang, Baker, dan Peter (2015), dengan menggunakan data yang mewakili secara nasional, menemukan bahwa pengawasan orang tua berdampak positif terhadap perilaku keuangan yang bertanggung jawab, dan kesenjangan perempuan-laki-laki dalam hal ini dapat dihilangkan ketika pengawasan orang tua diterapkan. Disiplin diri memiliki dampak positif yang lebih besar terhadap perilaku keuangan. Implikasi dari temuan ini adalah bahwa pendidikan keuangan bisa lebih efektif jika melibatkan banyak anggota keluarga secara bersamaan (Van Campenhout, 2015; Wheeler-Brooks & Scanlon, 2009). Konsep penyampaian pendidikan keuangan kepada sistem anggota keluarga juga merupakan prinsip dasar dalam bidang terapi keuangan yang baru lahir (Kim, Gale, Goetz, & Bermudez, 2011). Penelitian sosialisasi keuangan dan kemampuan keuangan baru-baru ini telah memberikan kontribusi besar dalam mengalihkan kekhawatiran tentang ketidakefektifan pendidikan keuangan (Fox et al., 2005), ke arah pertimbangan bagaimana pendidikan keuangan dapat diefektifkan dengan melibatkan sistem keluarga untuk dukungan, di satu sisi (Serido & Deenanath, 2016) dan untuk menggabungkan pendidikan keuangan dengan hubungan langsung dengan layanan keuangan, di sisi lain (Bartholomae & Fox, 2016). Shim dkk. (2015) mempertimbangkan peran mediasi hasil mental (hasil proksimal sosialisasi) dalam menjelaskan dampak orang tua, teman, dan pendidikan dalam mensosialisasikan mahasiswa menuju perilaku keuangan yang sehat. Memiliki sikap mendukung perilaku keuangan tertentu, disertai rasa kendali, dan keyakinan pada kemampuan seseorang untuk menjalankan perilaku keuangan yang sehat merupakan hal yang penting dalam menularkan pengalaman sosialisasi. Penelitian Jorgensen dan Savla (2010) juga merupakan contoh bagus lainnya tentang pentingnya variabel sosialisasi yang terkait erat dengan perilaku tertentu. Mereka meminta peserta survei online untuk menilai perasaan aman, kebutuhan untuk memahami, dan rasa pentingnya terhadap perilaku keuangan yang sangat spesifik. Hasil yang diperoleh dengan indeks sikap yang ditargetkan dalam memprediksi indeks perilaku keuangan yang sama sangat kuat. Selain itu, ukuran sikap keuangan ini sepenuhnya memediasi hubungan antara pengaruh orang tua dan pengetahuan keuangan dalam memprediksi perilaku keuangan. Intinya, penelitian yang menyelidiki hasil proksimal dan menengah mengungkapkan bahwa sosialisasi keuangan yang sehat memberikan berbagai jenis motivasi yang bila dipadukan dengan pengetahuan keuangan (Fox et al., 2005; Gudmunson & Danes, 2011) dan akses terhadap dukungan keuangan (Sherraden, 2010, 2013) menghasilkan perilaku keuangan yang diinginkan.

Kemajuan teoretis lainnya datang dari perluasan sosialisasi keuangan di luar populasi Amerika Utara untuk mempertimbangkan sampel generasi muda dalam kondisi ekonomi berbeda. Penelitian Chowa dan Despard (2014) mengenai remaja yang tinggal di wilayah Ghana menegaskan pentingnya sosialisasi keuangan orang tua, namun juga menemukan bahwa pendapatan yang diperoleh remaja merupakan faktor yang sangat penting dalam

memprediksi perilaku keuangan yang positif. Kesimpulan berdasarkan penelitian terdahulu di AS (lihat Beutler & Dickson, 2008) masih bersifat ambivalen mengenai dampak pekerjaan bagi kaum muda dan pendapatan kaum muda saat mereka mengejar pendidikan. Namun, Chow dan Despard menunjukkan bahwa pendapatan anak-anak di Ghana, negara yang jauh lebih miskin dibandingkan Amerika Serikat dan dimana terdapat lebih sedikit jalur menuju pendidikan tinggi, dapat menjadi bantuan yang lebih besar untuk kemajuan dalam konteks tempat (yaitu, negara-negara Afrika tertentu). Karimli, Ssewamala, Neilands, dan McKay (2015) melaporkan hasil serupa untuk anak-anak di Uganda. Anak-anak di Ghana dan Uganda juga lebih cenderung membagi pendapatan mereka untuk memenuhi kebutuhan, sedangkan uang receh anak-anak di AS biasanya dihabiskan untuk hal-hal yang tidak penting (Alhabeeb, 1996). Penelitian selanjutnya sebaiknya lebih mempertimbangkan makna variabel dalam konteks populasi penelitian, dengan tetap mempertimbangkan konteks waktu dan tempat. Oleh karena itu, kami memuji internasionalisasi penelitian sosialisasi keuangan dan mendesak agar model yang konteksnya spesifik mempertimbangkan realitas budaya dan ekonomi yang membentuk realitas keuangan.

## **5.6 FAKTOR SOSIODEMOGRAFI DALAM PROSES SOSIALISASI KEUANGAN**

Dua faktor sosiodemografi yang paling banyak dipelajari dan dimasukkan dalam studi sosialisasi keuangan adalah gender dan status sosial ekonomi. Beberapa penelitian menemukan bahwa laki-laki dan perempuan cenderung berbeda dalam pengetahuan keuangan dan hasil perilaku mereka (Chowa & Despard, 2014; Tang et al., 2015), namun hanya sedikit penelitian terbaru yang memberikan wawasan tentang kemungkinan perbedaan sosialisasi jalur pria dan wanita. Dalam sebuah penelitian terhadap mahasiswa yang didominasi kulit putih dan berpenghasilan tinggi, Clarke dkk. (2005) menemukan bahwa anak-anak lebih sering menggambarkan ayah sebagai pengelola keuangan rumah tangga dan menyatakan bahwa ayah lebih sering menjadi teladan dalam tugas keuangan. Namun, dalam keluarga yang ibunya memberikan teladan dan mengajarkan tugas-tugas keuangan, siswa dilaporkan merasa lebih siap untuk melakukan tugas-tugas keuangan dan lebih sering melakukan tugas-tugas tersebut saat dewasa muda. Secara keseluruhan, siswa laki-laki merasa lebih siap dibandingkan siswa perempuan dalam sejumlah tugas keuangan ketika mereka dijadikan model di rumah. Dalam penelitian terhadap mahasiswa dari berbagai universitas, Garrison dan Gutter (2010) menemukan perbedaan gender yang signifikan dalam peluang pembelajaran sosial finansial; perempuan memiliki paparan lebih tinggi terhadap peluang pembelajaran sosial finansial dalam empat dimensi (diskusi dengan orang tua, diskusi dengan teman sebaya, pengamatan terhadap perilaku keuangan orang tua, dan pengamatan terhadap perilaku keuangan teman sebaya). Tang dkk. (2015) mengamati bahwa pengaruh orang tua lebih meningkatkan perilaku keuangan remaja putri dibandingkan remaja putra.

Pendapatan dan kekayaan adalah yang paling banyak digunakan penanda status sosial ekonomi dan kelas sosial dalam literatur sosialisasi ekonomi dan keuangan. Ada spekulasi bahwa keluarga yang memiliki lebih banyak kekayaan dan pendapatan lebih tinggi akan

menanamkan pengetahuan yang lebih besar dan keterampilan keuangan yang lebih beragam pada anak-anak mereka (Stacey, 1987). Lebih lanjut, Sherraden (2010, 2013) berpendapat bahwa anak-anak dari keluarga kaya memiliki lebih banyak kesempatan untuk belajar mengenai masalah keuangan karena orang tua mereka lebih sering berinteraksi dengan lembaga dan produk keuangan serta lebih siap untuk mengajari anak-anak mereka tentang keuangan, sedangkan orang tua berpenghasilan rendah berinteraksi dengan keluarga kaya. jenis lembaga dan produk keuangan yang bermanfaat lebih sedikit dan mungkin kurang mampu dan berkeinginan untuk mendidik anak-anak mereka tentang keuangan karena keadaan ekonomi yang sulit. Namun, temuan penelitian terbaru memberikan gambaran yang beragam mengenai status sosial ekonomi keluarga.

Lusardi, Mitchell, dan Curto (2010) menemukan hubungan antara tingkat pendidikan orang tua dan kepemilikan saham dengan skor anak-anak pada serangkaian langkah-langkah literasi keuangan yang mendukung pandangan bahwa keluarga dengan status sosial yang lebih tinggi menyediakan lingkungan yang lebih kondusif untuk sosialisasi keuangan yang bermanfaat. Namun, sebuah penelitian dengan sampel anak muda berusia antara 17 dan 21 tahun yang mewakili secara nasional menemukan bahwa mereka yang memiliki orang tua dengan kekayaan bersih lebih tinggi dilaporkan memiliki lebih sedikit kekhawatiran finansial namun juga dilaporkan merasa kurang terampil dalam pengelolaan uang (Kim & Chatterjee, 2013). Dalam studi kualitatif tentang keyakinan dan praktik komunikasi orang tua terkait dengan pengungkapan dan penyembunyian berbagai jenis informasi keuangan kepada anak-anak mereka, Romo (2011, 2014) menemukan bahwa peserta penelitian yang melaporkan berbagai status sosial ekonomi percaya bahwa berkomunikasi dengan anak-anak mereka tentang topik yang berhubungan dengan uang adalah hal yang tabu. Menggunakan data dari Studi Panel Dinamika Pendapatan (PSID) dan Transisi ke Masa Dewasa (TA), Xiao, Chatterjee, dan Kim (2014) menemukan bahwa persepsi kemandirian finansial orang dewasa muda berhubungan negatif dengan pendapatan orang tua, bantuan keuangan, dan saham kepemilikan.

## **5.7 MASA DEPAN SOSIALISASI KEUANGAN DALAM TEORI, PENELITIAN, DAN PRAKTEK**

*Sosialisasi keuangan* adalah proses seumur hidup yang dipengaruhi oleh berbagai agen sosialisasi seperti keluarga, guru, teman sebaya, dan media. Faktor-faktor seperti gender, kondisi sosial ekonomi keluarga dan masyarakat sekitar, ras, etnis, jenis produk keuangan yang tersedia, kebijakan publik, dan tren makroekonomi kemungkinan besar berpengaruh terhadap hasil sosialisasi keuangan. Penelitian yang mengambil perspektif perjalanan hidup dalam proses sosialisasi keuangan, meskipun telah dilakukan selama beberapa dekade terakhir, namun belum terwujud. Perspektif seperti itu harus mengakui bahwa perubahan penting terjadi dalam perkembangan kognitif, sosioemosional, dan biologis selama masa kanak-kanak, remaja, dan masa dewasa awal, dan oleh karena itu, tahapan kehidupan ini merupakan periode penting bagi perkembangan finansial. sikap, keyakinan, pengetahuan, standar, keterampilan, dan perilaku. Namun, penting untuk diingat bahwa “sosialisasi berlanjut sepanjang masa hidup ketika individu terus mengubah dan

mengembangkan keterampilan, pola perilaku, gagasan, dan nilai-nilai yang diperlukan agar kompeten berfungsi dalam konteks sosial yang terus berubah” (Kuczynski dkk., 2015, P. 135). Konsep mengubah masyarakat dalam konteks sosial yang berubah menjadi penting dalam diskusi sosialisasi keuangan karena transformasi cepat yang telah menjadi ciri perekonomian dan sistem keuangan modern. Kami berpendapat bahwa di mana pun terdapat sumber daya yang terlibat dalam interaksi sosial antar individu pada titik mana pun dalam perjalanan hidup, terdapat implikasi potensial terhadap sosialisasi finansial.

Salah satu fungsi utama keluarga adalah mensosialisasikan anggotanya (Bogenschneider & Corbett, 2004), dan sosialisasi keuangan keluarga adalah proses kompleks yang memerlukan penelitian teoritis dan empiris di masa depan untuk memahami faktor-faktor kunci dan keterkaitan faktor-faktor ini. Hal yang menggembirakan adalah para peneliti melakukan penelitian jangka panjang (Shim et al., 2015) dan mengumpulkan data dari beberapa anggota unit keluarga (Chowa & Despard, 2014). Keterbatasan utama penelitian terdahulu yang memasukkan komponen sosialisasi keuangan adalah ketergantungan yang berlebihan pada desain cross-sectional. Faktanya, salah satu kritik luas yang dilontarkan pada berbagai jenis penelitian keuangan konsumen adalah bahwa badan penelitian terlalu bergantung pada data lintas sektoral (Gudmunson & Danes, 2011). Penelitian cross-sectional menghadirkan tantangan besar untuk memahami proses-proses yang merupakan bagian dari sosialisasi keuangan karena, menurut definisi, sosialisasi adalah sebuah proses yang memerlukan penilaian data secara maksimal dari waktu ke waktu dan kausalitas tidak dapat ditentukan melalui cross-sectional. desain. Selain itu, banyak studi cross-sectional di bidang keuangan konsumen sering menggunakan konsep sosialisasi keuangan sebagai penjelasan teoritis mengapa hubungan langsung tertentu ditemukan, namun studi ini tidak mencakup hubungan tidak langsung yang dapat menyajikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan keuangan. proses sosialisasi.

Yang terakhir, gambaran yang muncul dari sintesis literatur mengenai sosialisasi keuangan adalah bahwa agen-agen sosialisasi yang benar-benar membuat perbedaan, melakukan hal tersebut secara luas dan memiliki dampak yang bertahan lama. Gagasan bahwa seorang anak dipengaruhi oleh pengaruh sosial dan keuangan orang tuanya hanya ketika mereka tinggal bersama, dan bahwa mahasiswa segera mengadopsi prinsip-prinsip yang diajarkan kepada mereka dalam kursus pendidikan keuangan, dan bahwa orang dewasa secara individu dan rasional membuat keputusan keuangan adalah sebuah gagasan yang terlalu disederhanakan. dan pandangan yang tidak akurat. Meskipun sebagian besar pendidik, peneliti, dan praktisi akan mengakui bahwa kenyataannya jauh lebih kompleks dari ini, masih banyak hal yang dapat dilakukan untuk mempertimbangkan pandangan-pandangan sosialisasi keuangan yang muncul dalam membangun kurikulum, merancang studi, dan memberikan konseling keuangan. dan perencanaan yang efektif. Pekerjaan seperti ini memerlukan penyempurnaan dan akurasi dalam pengukuran, investigasi yang lebih longitudinal, integrasi yang lebih besar dalam jaringan sosial klien dan akses terhadap lembaga keuangan dalam rangka pendidikan keuangan, dan pemahaman yang lebih baik mengenai faktor-faktor pendorong psikososial yang muncul dari sosialisasi keuangan.

## **BAB 6**

### **TERAPI KEUANGAN**

#### **6.1 LATAR BELAKANG**

Uang lebih dari sekedar spreadsheet, angka, logika, dan utilitas. Berdasarkan penelitian di bidang pembiayaan konsumen, ekonomi perilaku, perencanaan keuangan, terapi keluarga, dan psikologi, kini jelas bahwa masyarakat sering kali terlibat dalam perilaku keuangan yang tidak logis, tidak bertanggung jawab, tidak konsisten, dan bahkan merusak diri sendiri. Bagi kebanyakan orang, sulit memikirkan atau membicarakan uang tanpa merasakan emosi apa pun. Uang adalah sumber stres nomor satu dalam kehidupan tiga perempat orang Amerika (American Psychological Association, 2014) dan uang adalah salah satu topik konflik yang paling sering terjadi pada pasangan (Britt, Huston, & Durband, 2010; Zagorsky, 2003). Faktanya, masalah keuangan merupakan dorongan utama bagi perempuan untuk mencari terapi untuk kesusahan perkawinan (Cano, Christian-Herman, O'Leary, & Avery-Leaf, 2002). Persepsi terhadap masalah keuangan telah terbukti berdampak pada kualitas hubungan interpersonal. Misalnya, para peneliti telah menemukan hubungan yang kuat antara kepuasan hubungan dan kepuasan finansial (Archuleta, Britt, Tonn, & Grable, 2011; Dean, Carroll, & Yang, 2007; Grable, Britt, & Cantrell, 2007).

Menyadari pentingnya faktor psikologis dan relasional dalam keuangan pribadi, semakin banyak akademisi dan praktisi yang memperluas teori, melakukan penelitian, dan mengembangkan alat untuk membantu meningkatkan kesehatan keuangan klien. Terapi keuangan mengeksplorasi integrasi aspek kognitif, emosional, perilaku, relasional, dan ekonomi dari kesehatan keuangan (tentang Financial Therapy Association, n.d.). Tujuan utama terapi keuangan tidak hanya untuk meningkatkan kesejahteraan finansial, namun pada akhirnya juga meningkatkan kualitas hidup (Archuleta et al., 2012). Terapi keuangan bisa bersifat proaktif, seperti perencanaan keuangan, dan reaktif, seperti konseling keuangan, sambil mempertimbangkan masalah keuangan dan hambatan psikologis dan sistemik untuk mencapai kesejahteraan finansial.

Terapi keuangan berbeda dengan pendidikan keuangan, yang dirancang untuk memberikan fakta kepada konsumen yang kemudian bertanggung jawab untuk menerapkan pengetahuan tersebut ke dalam perilaku mereka. Terapi keuangan berbeda dari konseling keuangan karena konseling keuangan cenderung berfokus pada perilaku keuangan tertentu yang memerlukan perbaikan, seperti kebangkrutan, kebutuhan perumahan, atau kewajiban utang umum. Pada umumnya, perencanaan keuangan tidak berfokus pada bagaimana sikap atau perilaku di masa lalu yang mungkin mempengaruhi perilaku saat ini dan tidak mencakup sebagian besar emosi yang terkait dengan uang. Pelatihan keuangan memiliki beberapa kesamaan dengan terapi keuangan; namun, terapi keuangan mempertimbangkan bagaimana sikap dan perilaku masa lalu mempengaruhi perilaku saat ini, sedangkan pembinaan cenderung hanya berorientasi pada masa depan. Berbagai jenis bantuan keuangan bermanfaat bagi konsumen tergantung pada kebutuhan dan tujuan mereka.



Sebelum penerbitan perdana publikasi ilmiah tinjauan sejawat yang disponsori oleh Asosiasi Terapi Keuangan, *Journal of Financial Therapy (JFT)*, pada tahun 2010, penelitian yang berkaitan dengan terapi keuangan masih jarang. Namun, terdapat kekhawatiran yang semakin besar mengenai masalah ini di kalangan praktisi dan cendekiawan. Sejak dimulainya JFT, lebih banyak penelitian yang secara khusus mendukung teori dan model terapi keuangan telah dilakukan. JFT saat ini sudah memasuki jilid keenam dan telah menerbitkan lebih dari 30 artikel empiris terkait terapi keuangan dan enam artikel terkait perkembangan teoritis dalam terapi keuangan. Seiring dengan upaya ilmiah tersebut, JFT juga menerbitkan resensi buku dan profil para praktisi dan cendekiawan yang bekerja dan mempelajari bidang terapi keuangan. Meskipun JFT didedikasikan untuk penelitian tentang terapi keuangan, jurnal peer-review lainnya juga telah menerbitkan penelitian terkait. Bab ini berfokus pada beberapa topik populer dalam terapi keuangan saat ini dan penelitian pendukungnya.

## **6.2 PENELITIAN DAN KONSEP TERAPI KEUANGAN**

Sumber penelitian terapi keuangan yang paling komprehensif adalah *Terapi Keuangan: Teori, Penelitian, dan Praktik* (2015), yang diedit bersama oleh penulis bab ini, yang menyajikan total 14 model dan penelitian terkait. Buku-buku terkait tentang terapi keuangan termasuk *Facilitating Financial Health: Tools for Financial Planners, Coaches, and Therapist* oleh Klontz, Kahler, dan Klontz (2008). *Baik Perilaku Investor: Psikologi Perencanaan Keuangan dan Investasi* oleh Baker dan Ricciardi (2014) maupun *Buku Panduan Kompetensi Perencanaan Keuangan* oleh Certified Financial Planner Board of Standards (2015) memuat bab tentang terapi keuangan.

Topik terapi keuangan yang paling banyak mendapat perhatian dalam penelitian adalah terkait *money script* dan *money disorder*. *Money script* merupakan asumsi atau keyakinan yang mendasari tentang uang yang sering dikembangkan pada masa kanak-kanak dan dilakukan pada masa dewasa (Klontz, Kahler, & Klontz, 2006; Klontz & Klontz, 2009). Gangguan uang digambarkan sebagai pola perilaku keuangan maladaptif yang menyebabkan tekanan yang signifikan (Canale, Archuleta, & Klontz, 2015; Klontz & Klontz, 2009). Di antara penilaian lainnya, *Klontz Money Script Inventory (KMSI)* (Klontz, Britt, Mentzer, & Klontz, 2011) dan *Klontz Money Behavior Inventory (KMBI)* (Klontz, Britt, Archuleta, & Klontz, 2012) merupakan alat yang dirancang secara empiris untuk mengidentifikasi karakteristik masing-masing jenis uang dan kelainan uang. Skrip uang, kelainan uang, dan dampaknya terhadap perilaku keuangan konsumen dibahas lebih mendalam pada bagian berikut.

### **Skrip Uang**

Skrip uang adalah keyakinan tentang uang yang sering terjadi di luar kesadaran individu, seringkali hanya sebagian yang benar, biasanya berkembang di masa kanak-kanak, diturunkan dari generasi ke generasi dalam keluarga dan budaya, dan mendorong perilaku keuangan sepanjang masa dewasa (Klontz dkk., 2006; Klontz & Klontz, 2009). Skrip uang dihipotesiskan berkembang dari “titik nyala finansial—peristiwa awal kehidupan (atau serangkaian peristiwa) yang terkait dengan uang yang begitu kuat, meninggalkan jejak yang bertahan hingga masa dewasa” (Klontz & Klontz, 2009, hal. 10).

Keyakinan yang kita kembangkan sebagai hasil pengamatan atau tindakan semasa kecil cenderung mengikuti kita hingga dewasa. Hal ini berlaku untuk kepercayaan terhadap uang dan juga untuk isu-isu lainnya. Sayangnya, beberapa dari keyakinan tersebut mungkin mengarah pada perilaku yang kurang diinginkan di masa dewasa. Misalnya, keluarga yang menyimpan rahasia tentang uang lebih cenderung memiliki anak dewasa yang memiliki patologi penimbunan dan/atau pembelian kompulsif (Furnham, von Stumm, & Milner, 2014). Yang juga terkait dengan penimbunan dan pembelian kompulsif adalah kecenderungan untuk menghindari atau memuja uang (Klontz & Britt, 2012). Kemudian, Kim (2014) menemukan bahwa sikap memuja uang dikaitkan dengan perasaan keterasingan yang lebih tinggi (ketidakpastian tentang hidup, perasaan tidak ada yang peduli dengan orang tersebut, dll.) di berbagai budaya, termasuk AS, Korea, dan Swedia, namun hal ini terutama berlaku bagi orang Amerika.

Para peneliti telah mengidentifikasi beberapa pola money script, beberapa di antaranya berhubungan dengan kekayaan bersih yang lebih rendah, pendapatan yang lebih rendah, dan utang kartu kredit yang lebih tinggi (Klontz et al., 2011). Skrip uang yang bermasalah ini mencakup penghindaran uang, status uang, dan pemujaan terhadap uang. Skrip penghindaran uang mencakup keyakinan bahwa uang itu korup, orang kaya itu serakah, dan/atau uang tidak penting. Skrip status uang menghubungkan kekayaan bersih seseorang dengan harga dirinya. Naskah pemujaan uang dikaitkan dengan keyakinan bahwa uang membawa kebahagiaan dan akan menyelesaikan segala permasalahan hidup. Ketiga pola skrip uang ini juga ditemukan dapat memprediksi berbagai kelainan uang, termasuk gangguan perjudian, gangguan penimbunan, gangguan pembelian kompulsif, gila kerja, pemberdayaan finansial, dan ketergantungan finansial (Klontz & Britt, 2012). Perencana keuangan dan ahli terapi keuangan dapat meningkatkan layanan mereka kepada klien dengan menilai skenario keuangan klien mereka (Lawson, Klontz, & Britt, 2015). Hal ini dapat memberikan klien bahasa yang sama untuk mendiskusikan pentingnya keyakinan uang terhadap perilaku keuangan dan memberikan indikasi awal mengenai potensi masalah.

Terkait erat dengan penghindaran uang adalah kecemasan akan uang, yang merupakan masalah yang mempengaruhi banyak orang Amerika, lebih banyak perempuan dibandingkan laki-laki menurut Hayhoe dkk. (2012). Individu yang lebih muda dan mereka yang memiliki tingkat kekayaan bersih yang lebih rendah juga cenderung dikaitkan dengan tingkat kecemasan yang lebih tinggi. Hal ini penting karena tingkat kecemasan yang lebih rendah dikaitkan dengan perilaku keuangan yang lebih baik (Hayhoe et al., 2012).

### **Gangguan Uang**

Mereka yang mengidap kelainan uang memiliki keyakinan yang salah tentang uang sehingga mereka tahu bahwa uang harus diubah, namun sepertinya mereka tidak bisa melakukan hal tersebut (Canale et al., 2015). KMBI yang dikembangkan secara empiris (Klontz dkk., 2012) mengidentifikasi sembilan gangguan uang: gangguan pembelian kompulsif, gangguan perjudian, kecanduan kerja, gangguan penimbunan, penolakan finansial, ketergantungan finansial, keterikatan finansial, pemberdayaan finansial, dan perselingkuhan finansial. Dua gangguan uang—gangguan perjudian dan penimbunan—merupakan diagnosis

kesehatan mental spesifik yang perlu didiagnosis dan ditangani oleh dokter kesehatan mental berlisensi (Canale et al., 2015). Gangguan uang tertentu memiliki ciri-ciri terkait dengan diagnosis kesehatan mental yang didefinisikan dalam Diagnostic and Statistical Manual of Mental Health Disorders edisi ke-5 (DSM-5; American Psychiatric Association, 2013), yaitu gangguan pembelian kompulsif dan gila kerja. Gangguan uang lainnya dapat menjadi penyebab atau terkait dengan masalah hubungan, yang dianggap sebagai diagnosis “lainnya” yang tidak terkait dengan penyakit atau cedera dalam DSM-5. Meskipun beberapa gangguan uang perlu didiagnosis oleh dokter kesehatan mental yang memiliki izin untuk membuat diagnosis kesehatan mental, praktisi harus melakukan skrining terhadap potensi gangguan uang dan membuat rujukan yang tepat serta bekerja sama dengan dokter kesehatan mental untuk menangani gangguan uang. untuk klien mereka (Canale et al., 2015).

Gangguan pembelian kompulsif (CBD), gangguan perjudian (GD), dan kecemasan finansial adalah gangguan uang yang paling banyak diteliti hingga saat ini. CBD digambarkan sebagai keasyikan atau dorongan untuk membeli atau berbelanja (McElroy, Keck, Pope, Smith, & Strakowski, 1994). Faber (2011) melaporkan prevalensi CBD adalah antara 5,5 dan 8 % populasi orang dewasa di negara-negara Barat dan ketika kriteria yang paling ketat diterapkan, 1,4 % populasi diperkirakan menderita CBD. Klontz dan Britt (2012) menemukan bahwa prediktor skenario uang CBD yang signifikan adalah status uang, pemujaan uang, dan penghindaran uang.

Gangguan perjudian dianggap sebagai gangguan kecanduan yang didefinisikan sebagai “perilaku perjudian bermasalah yang terus-menerus dan berulang yang menyebabkan gangguan atau tekanan yang signifikan secara klinis” (American Psychiatric Association, 2013, hal. 585). Hal ini sering terjadi bersamaan dengan gangguan mental lain seperti penyalahgunaan zat, depresi, kecemasan, dan gangguan kepribadian (American Psychiatric Association, 2013). Studi perjudian melaporkan bahwa motivator utama untuk mengidentifikasi perjudian sebagai masalah atau mencari bantuan adalah kesulitan keuangan, konflik hubungan, dan emosi negatif (Suurvali, Hodgins, & Cunningham, 2010). Salah satu kesulitan keuangan paling umum yang terkait dengan GD adalah utang, yang dapat menyebabkan kebangkrutan. Menurut Grant, Schreiber, Odlaug, dan Kim (2010) seiring dengan semakin banyaknya negara bagian di AS yang melegalkan perjudian, kebangkrutan pun meningkat. Selain itu, Studi Dampak dan Perilaku Penjudi menemukan bahwa 19% individu dengan GD telah mengajukan kebangkrutan (Gerstein et al., 1999).

Gangguan lain yang mendapat perhatian dalam penelitian terapi keuangan adalah kecemasan terhadap uang, yang sering disebut sebagai kecemasan finansial. Archuleta, Dale, dan Spann (2013) menyatakan bahwa kecemasan finansial dapat digambarkan sebagai “perasaan cemas atau khawatir terhadap situasi keuangan seseorang” (hal. 58). Mereka menciptakan pengukuran, dengan reliabilitas tinggi (Cronbach's alpha = 0,94), berdasarkan kriteria DSM-IV-TR (American Psychiatric Association, 2010) untuk menilai gejala yang berkaitan dengan sulit tidur dan berkonsentrasi, kelelahan, khawatir, mudah tersinggung, otot ketegangan yang berkaitan dengan situasi keuangan seseorang. Penilaian ini digunakan dalam sebuah penelitian yang menemukan bahwa kepuasan finansial mahasiswa berkaitan

erat dengan kecemasan finansial—saat kepuasan finansial meningkat, kecemasan finansial menurun. Shapiro dan Burchell (2012) juga mengembangkan skala kecemasan finansial lain untuk mengatasi emosi negatif dalam mengelola keuangan pribadi secara efektif. Mereka menemukan bahwa kecemasan finansial, meskipun berkaitan, sangat berbeda dari kecemasan umum dan depresi. Shapiro dan Burchell berpendapat bahwa kecemasan finansial dapat dilihat mirip dengan fobia dimana individu menghadapinya dengan cara menghindar. Dibandingkan menerapkan perilaku manajemen keuangan dan menabung secara teratur, mereka yang memiliki kecemasan finansial lebih tinggi cenderung tidak melakukan perilaku ini (Hayhoe et al., 2012). Selain itu, individu yang lebih muda dan mereka yang memiliki tingkat kekayaan bersih yang lebih rendah cenderung memiliki tingkat kecemasan terhadap uang yang lebih tinggi.

Untuk mengatasi isu-isu seperti batasan uang atau kelainan uang yang menghambat kemajuan klien menuju tujuan keuangan atau untuk bekerja dengan klien untuk membantu mereka dengan aspek interpersonal atau intrapersonal tentang uang dengan “mengintegrasikan kognitif, emosional, perilaku, relasional, dan aspek ekonomi untuk meningkatkan kesehatan keuangan” (Financial Therapy Association, n.d., paragraf 1), terapi keuangan diperlukan. Terapi keuangan mendukung integrasi teori, penelitian, dan praktik dimana teori mendukung desain penelitian dan model praktik, penelitian mendukung pengembangan teori dan apa yang dilakukan praktisi, dan praktik menginformasikan pengembangan teori dan penelitian apa yang perlu dilakukan (Britt, Archuleta, & Klontz, 2015). Di sini, kami fokus pada modalitas praktik dalam terapi keuangan yang berdasarkan teori dan memiliki bukti empiris yang mendukung efektivitasnya. Karena bidang terapi keuangan masih sangat baru, tidak semua pendekatan terapi keuangan telah dilakukan atau diuji secara ekstensif.

### **6.3 MODEL PRAKTEK TERAPI KEUANGAN**

*Experiential Financial Therapy* (EFT) mengintegrasikan terapi pengalaman dengan perencanaan keuangan dalam pengobatan perilaku gangguan uang (Klontz, Bivens, Klontz, Wada, & Kahler, 2008; Klontz & Klontz, 2009). EFT pertama kali diterapkan pada pengobatan perilaku gangguan uang di Onsite's Workshops Healing Money Issues Program di Nashville, Tennessee pada tahun 2003. Selama program pengobatan, terapi pengalaman dan pendidikan keuangan diintegrasikan ke dalam program 6 hari yang dirancang untuk mengobati gangguan uang dan hal-hal terkait lainnya. masalah psikologis (Klontz, Bivens, dkk., 2008).

EFT memandang gangguan uang sebagai akibat dari pola uang yang sudah mendarah daging, yang dikembangkan sebagai respons terhadap pengalaman masa lalu, yang sering kali bermuatan emosional atau traumatis (Klontz, Klontz, & Sharp, 2015). Klontz dan Klontz (2009) menyebut pengalaman masa lalu seputar uang sebagai “titik nyala finansial,” yang mereka gambarkan sebagai peristiwa awal kehidupan “yang terkait dengan uang yang sangat kuat secara emosional, meninggalkan jejak yang bertahan hingga masa dewasa” (hal. 8). Mereka berhipotesis bahwa penyebab utama gangguan keuangan adalah pikiran dan emosi yang

belum terselesaikan terkait dengan pengalaman finansial yang penting. Penelitian mendukung hubungan antara pengalaman traumatis dan perubahan kognitif (Chemtob, Roitblat, Hamada, Carlsoh, & Twentyman, 1988) dan pengalaman traumatis di masa kanak-kanak dan perkembangan gangguan uang di masa dewasa (Blaszczynski & Nower, 2002; Ciarrocchi & Richardson, 1989; Cromer, Schmidt, & Murphy, 2007; Frost & Hartl, 1996; Hartl, Duffany, Allen, Steketee, & Frost, 2005; Petry & Steinberg, 2005; Scherrer dkk., 2007; Tabor, McCormick, & Ramirez, 1987; Tolin, Meunier, Frost, & Steketee, 2010). Sebagai komponen EFT, klien dibantu dalam mengidentifikasi dan mengubah skrip uang yang bermasalah.

Dalam uji klinis, Klontz, Bivens, dkk. (2008) menilai hasil pengobatan pada 33 peserta dalam program Healing Money Issues di Lokasi. Setelah EFT, para peserta menunjukkan penurunan tingkat tekanan psikologis yang signifikan secara statistik dan klinis. Peningkatan ini terlihat stabil pada 3 bulan setelah program. Hal ini mencakup perbaikan yang signifikan dalam bidang-bidang berikut: (a) penurunan rasa gugup, tegang, atau takut; (b) peningkatan motivasi, dan penurunan kesedihan dan perasaan putus asa; (c) berkurangnya pikiran dan dorongan hati yang tidak diinginkan dan menyusahkan; (d) berkurangnya perasaan tidak mampu dan/atau rendah diri; (e) berkurangnya perasaan mudah tersinggung dan marah; (f) berkurangnya rasa curiga, ketakutan akan kehilangan otonomi, atau tingkat kepercayaan diri yang meningkat; dan (g) berkurangnya perasaan keterasingan sosial atau penarikan diri dari orang lain. Peserta juga melaporkan peningkatan yang signifikan secara statistik dan klinis dan bertahan lama dalam sikap dan keyakinan mereka tentang uang. Secara khusus, mereka melaporkan bahwa mereka (a) cenderung tidak memandang uang sebagai simbol kesuksesan; (b) kecil kemungkinannya menggunakan uang untuk mengendalikan atau mengesankan orang lain; dan (c) kecil kemungkinannya untuk menganggap pencarian status, pengakuan eksternal, persaingan, atau akuisisi sebagai hal yang penting. Dampak pengobatan terbesar terlihat pada bidang kesehatan keuangan, dengan peserta melaporkan adanya perbaikan segera dalam hubungannya dengan uang, dan perubahan perilaku keuangan mereka yang signifikan secara statistik dan klinis pasca pengobatan hingga 3 bulan. Meskipun diperlukan lebih banyak penelitian untuk mengevaluasi efektivitas EFT dalam pengobatan gangguan uang, Klontz, Bivens, dkk. (2008) penelitian ini merupakan penelitian paling awal dan paling komprehensif mengenai efektivitas kombinasi psikoterapi dan intervensi perencanaan keuangan hingga saat ini.

#### **6.4 MODEL MENGHENTIKAN BELANJA BERLEBIHAN**

Seperti disebutkan sebelumnya, belanja kompulsif mungkin merupakan salah satu gangguan keuangan yang paling banyak diteliti dan mempengaruhi orang-orang di seluruh dunia. Sejumlah alat penilaian tersedia untuk mengidentifikasi adanya kecenderungan pembelian kompulsif, namun hanya sedikit model perlakuan yang telah diuji secara empiris untuk belanja kompulsif (Benson & Eisenach, 2013). Banyak modalitas pengobatan berkisar pada penggunaan obat-obatan. Pengecualiannya adalah Benson. Benson's (2015) Stopping Overshopping Model secara teoritis didasarkan pada psikoterapi psikodinamik, Terapi Perilaku Kognitif, terapi perilaku dialektis, wawancara motivasi, mindfulness, serta terapi

penerimaan dan komitmen (Benson & Eisenach, 2013). Model Stopping Overshopping adalah program perawatan kelompok selama 12 minggu di mana peserta merefleksikan pengalaman mereka dalam jurnal dan berbagi pengalaman dengan kelompok (atau ahli terapi keuangan jika diterapkan dalam lingkungan individu). Setiap peserta juga memilih “teman belanja” untuk mendukung mereka melalui proses pemulihan di luar lingkungan kelompok. Model Benson telah terbukti efektif dalam mengurangi frekuensi seseorang berbelanja, jumlah yang dihabiskan untuk berbelanja, dan rata-rata episode belanja kompulsif yang dialami seseorang (Benson, 2015). Komponen kunci yang digunakan dalam proses kelompok adalah membaca buku Benson, *To Buy or Not to Buy*, yang dapat digunakan pembaca untuk mempelajari lebih lanjut tentang model dan efektivitasnya.

## **6.5 TERAPI KEUANGAN PERILAKU KOGNITIF**

Terapi Perilaku Kognitif adalah pendekatan berbasis bukti untuk menangani berbagai masalah kesehatan perilaku. Terapi Keuangan Perilaku Kognitif telah diidentifikasi sebagai pendekatan yang efektif dalam pengobatan gangguan uang, termasuk gangguan perjudian, gangguan penimbunan, dan CBD (Nabeshima & Klontz, 2015). Salah satu tujuan Terapi Perilaku Kognitif adalah untuk mengidentifikasi dan memodifikasi keyakinan yang terdistorsi dan mengganggu pola perilaku bermasalah, yang mengarah pada perbaikan suasana hati dan fungsi. Alat penting untuk mengidentifikasi keyakinan yang terdistorsi adalah penggunaan catatan pemikiran otomatis (Beck & Beck, 2011). Dalam terapi keuangan, teknik ini telah diadaptasi untuk digunakan sebagai “catatan naskah uang” dan digunakan untuk mengidentifikasi, menantang, dan mengubah naskah uang yang bermasalah (Klontz dkk., 2006; Klontz, Kahler, dkk., 2008; Klontz, 2011). Seperti disebutkan di atas, pola-pola money script tertentu ditemukan berhubungan dengan hasil keuangan yang buruk dan perilaku keuangan yang merusak diri sendiri (Klontz & Britt, 2012).

Dengan catatan skrip uang, klien diminta untuk mengidentifikasi situasi keuangan di mana mereka merasakan tekanan, mengidentifikasi emosi, dan kemudian bertanya pada diri sendiri: “Pikiran terkait uang apa yang ada di kepala saya saat ini?” (Klontz, Kahler, dkk., 2008, hal. 87). Setelah mencatat situasi dan emosi yang terkait, klien mengidentifikasi naskah uang yang terkait. Terakhir, mereka menciptakan skenario uang alternatif yang lebih bermanfaat dan mengidentifikasi respons perilaku yang bermanfaat. Proses ini dapat mencakup (a) mengidentifikasi keyakinan alternatif yang akan menjadikan sistem keuangan lebih akurat, bermanfaat, dan fungsional; (b) mempertimbangkan keyakinan yang bertentangan, menantang, memperluas, atau mendefinisikan ulang aturan uang; atau (d) berkonsultasi dengan perencana keuangan atau ahli terapi keuangan untuk membantu mengidentifikasi alternatif skenario keuangan yang lebih akurat (Klontz, Kahler, dkk., 2008).

Terapi Perilaku Kognitif telah terbukti menjadi pendekatan yang efektif untuk restrukturisasi kognitif dan meningkatkan kesejahteraan psikologis klien di berbagai masalah kesehatan perilaku. Penerapan teori dan teknik CBT dalam terapi keuangan untuk mengatasi perilaku gangguan uang terbukti efektif dalam pengobatan beberapa gangguan uang, termasuk gangguan perjudian, gangguan penimbunan, dan CBD (Nabeshima & Klontz, 2015).

Terapi Keuangan Perilaku Kognitif adalah pendekatan yang menjanjikan untuk membantu klien menantang dan mengubah pola keuangan yang membatasi diri untuk membantu mereka meningkatkan kesehatan keuangan mereka (Nabeshima & Klontz, 2015).

### **Terapi Keuangan Berfokus pada Solusi**

Berasal dari terapi yang berfokus pada solusi (lihat de Shazer et al., 2007; Nichols, 2008), terapi keuangan yang berfokus pada solusi telah muncul sebagai cara untuk memanfaatkan kekuatan klien untuk mencapai tujuan keuangan mereka (Archuleta, Grable, & Burr, 2015). Dipengaruhi oleh pemikiran teori sistem dan konstruksionisme sosial, terapi yang berfokus pada solusi adalah pendekatan pragmatis dengan intervensi spesifik yang bersifat kolaboratif dan klien dipandang sebagai ahli dalam kehidupan mereka sendiri. Terapi yang berfokus pada solusi berasal dari asumsi-asumsi seperti: (a) “jika tidak berhasil, lakukan sesuatu yang berbeda;” (b) “jika berhasil, lakukan lebih banyak;” (c) “langkah kecil dapat membawa perubahan besar;” dan (d) “tidak ada masalah yang terjadi sepanjang waktu; selalu ada pengecualian yang dapat dimanfaatkan” (de Shazer et al., 2007).

Studi hasil terapi yang berfokus pada solusi telah menunjukkan bahwa pendekatan ini efektif pada klien untuk berbagai masalah yang muncul. Penelitian telah menunjukkan dukungan yang kuat terhadap pendekatan ini dibandingkan tanpa terapi sama sekali, yang sama baiknya dengan jenis terapi lainnya dan menghasilkan klien dalam jangka waktu singkat (Franklin, Trepper, Gingerich, & McCollum, 2011). Karena bukti yang mendukung terapi yang berfokus pada solusi, studi percontohan dilakukan untuk menguji penerapan pendekatan terapi keuangan yang berfokus pada solusi, di mana teknik terapi yang berfokus pada solusi diterapkan pada lingkungan konseling keuangan. Peserta dalam penelitian ini setuju untuk berpartisipasi dalam tiga sampai lima sesi. Klien dan ahli terapi keuangan menyepakati penghentian bersama ketika klien sudah siap dan mencapai tujuan mereka.

Beberapa intervensi terapi spesifik yang berfokus pada solusi yang digunakan selama pengobatan termasuk bergabung, pertanyaan ajaib, pertanyaan penskalaan, dan pujian. Salah satu ciri khas intervensi yang berfokus pada solusi adalah pertanyaan keajaiban, dimana klien diminta untuk membayangkan bahwa keajaiban terjadi pada tengah malam, namun baik klien maupun siapa pun dalam kehidupan klien tidak mengetahui keajaiban ini terjadi. Klien diminta untuk mengidentifikasi cara-cara yang sangat spesifik agar klien dan orang-orang paling penting dalam kehidupan klien dapat mengenali perubahan dalam kehidupan klien. Tujuan dari pertanyaan ajaib adalah untuk membantu klien mengidentifikasi tujuan yang spesifik, dapat dicapai, dan terukur. Untuk mengimplementasikan intervensi ini dengan sukses, pertanyaan keajaiban harus dibingkai dengan baik sehingga terapis tidak mengarahkan klien pada keajaiban, namun klien mengarahkan terapis pada keajaiban.

Intervensi penting lainnya mencakup pertanyaan penskalaan, yang dirancang untuk menilai persepsi klien mengenai relevansi dan kemajuan menuju tujuan tertentu (Thomas & Nelson, 2007). Misalnya, klien mungkin ditanyai, dalam skala 0 hingga 10, di mana 0 mewakili “tidak sama sekali” dan 10 mewakili “sepanjang waktu”, seberapa baik mereka melacak pengeluarannya. Terapis keuangan kemudian dapat meminta klien untuk memvisualisasikan strategi spesifik yang dapat dilakukan klien agar skor pada skala tersebut meningkat.

Memuji adalah strategi penting lainnya dalam pendekatan yang berfokus pada solusi. Pujian yang bermakna membantu klien untuk mengenali kekuatan mereka dan mendorong mereka untuk memanfaatkan kekuatan tersebut untuk melakukan lebih banyak hal yang berhasil. Misalnya, memberi tahu klien, “Sungguh luar biasa bahwa Anda mampu menemukan cara untuk tetap kuliah dan membayar tagihan ketika Anda dihadapkan pada sedikit dukungan keuangan dari keluarga, jadwal kerja yang menuntut, dan mengurus rumah tangga. kedua anakmu.” Praktisi tersebut mungkin melanjutkan dengan berkata, “bagaimana Anda bisa melakukan semua hal ini?” Hal ini membantu klien untuk mengidentifikasi kekuatan mereka dan bagaimana mereka dapat terus menggunakan kekuatan ini untuk mencapai tujuan mereka.

Sebuah studi percontohan mengungkapkan bahwa kesejahteraan psikologis klien, perilaku keuangan, kesulitan keuangan, dan pengetahuan keuangan meningkat secara signifikan setelah terapi keuangan yang berfokus pada solusi (Archuleta et al., 2015). Meskipun intervensi spesifik yang berfokus pada solusi yang menghasilkan perubahan signifikan secara statistik tidak dapat ditentukan, pendekatan ini secara keseluruhan tampaknya memperbaiki berbagai aspek kehidupan klien. Meskipun studi percontohnya kecil, studi ini memberikan kontribusi yang berharga pada bidang terapi keuangan sebagai sebuah pendekatan yang menunjukkan efektivitas yang menjanjikan untuk diterapkan pada klien.

### **Kesimpulan**

Aspek non-kuantitatif dari pembiayaan konsumen dengan cepat menjadi perhatian utama dalam persiapan para profesional keuangan. Secara khusus, terapi keuangan adalah bidang baru yang dirancang untuk mengatasi aspek kualitatif, seperti emosi, perilaku, dan hubungan yang berkaitan dengan keuangan konsumen. Bab ini menyajikan beberapa temuan penelitian utama yang berkaitan dengan aspek-aspek penting ini. Seperti halnya bidang yang berorientasi praktik, studi efektivitas dan kemanjuran harus dilakukan. Studi eksperimental dan kuasi-eksperimen sangat penting untuk pengembangan bidang ini. Bahkan sampel nonparametrik yang kecil pun sangat membantu dalam memahami apa yang mungkin berhasil. Ini adalah pendekatan yang berbeda dari apa yang umumnya diajarkan dalam kursus penelitian keuangan konsumen dan perencanaan keuangan pribadi yang menggunakan sampel yang besar dan representatif. Penggunaan sampel kecil sangat umum dalam bidang yang berhubungan dengan kesehatan mental di mana penelitian efektivitas merupakan landasan dalam modalitas pengujian yang efektif dalam menangani klien yang memiliki gangguan kesehatan mental. Penelitian efektivitas dan kemanjuran membutuhkan lebih banyak waktu dan sumber daya dibandingkan metode penelitian lain seperti survei atau penggunaan data sekunder. Jika bidang terapi keuangan atau bidang praktik terkait hanya mengandalkan sampel yang besar dan representatif ini, maka akan sulit, bahkan tidak mungkin, untuk membuat kemajuan dalam mempelajari apa yang berhasil dan bagaimana cara kerjanya; informasi yang penting untuk membantu meningkatkan praktik.



## **BAB 7**

### **KONSELING KEUANGAN DAN KESEHATAN KEUANGAN**

*Konseling keuangan* adalah sumber daya yang bagus bagi konsumen yang mencari bantuan terkait keuangan mereka. Program konseling keuangan pertama yang dimulai di negara ini dilakukan oleh credit unions, yang sebagian besar ditujukan untuk intervensi krisis dan pendidikan keuangan (Pulvino & Lee, 1979; Williams, 1991). Sebagai sebuah profesi dan bidang studi, konseling keuangan relatif masih muda, baru berusia sekitar 30 tahun. Kebutuhan akan program konseling bersertifikat mengarah pada pembentukan konselor keuangan terakreditasi (AFC) pertama pada tahun 1992 oleh Association for Financial Counseling and Planning Education (AFCPE) yang diluncurkan pada tahun 1984 (lihat Burn, 2008, untuk penjelasan singkatnya). sejarah AFCPE). AFCPE telah mengambil peran dalam pendidikan, pelatihan, dan sertifikasi konselor keuangan, pendidik keuangan, dan konselor perumahan (AFCPE, n.d.).

#### **7.1 KONSEP DAN PROSEDUR KONSELING KEUANGAN**

Sekitar pembentukan AFCPE, Mason dan Poduska (1986) membedakan konseling keuangan dari perencanaan keuangan secara mendasar. Kriteria mereka yang cerdas mencakup (a) jenis klien/masalah yang disajikan, (b) kriteria yang digunakan klien untuk mengevaluasi hasil secara mandiri, dan (c) layanan yang diberikan dan pelatihan yang diperlukan. Baru-baru ini, Archuleta dan Grable (2010) juga mengakui bahwa konseling keuangan dan perencanaan keuangan sudah mapan, dan terdapat berbagai bidang studi dan praktik. Mereka mencatat bahwa praktik di kedua bidang berbeda dalam hal hasil yang diperoleh klien, namun kedua pendekatan tersebut mengandalkan proses yang serupa. Menurut Archuleta dan Grable (2010), konselor keuangan cenderung lebih reaktif. Sebaliknya, perencana keuangan bekerja dengan aset keuangan klien, dengan cara yang lebih berorientasi masa depan dan proaktif, dengan menggunakan produk dan layanan yang memenuhi tujuan keuangan klien mereka. Meskipun praktik-praktik tersebut dapat melayani nasabah yang berbeda-beda, semuanya berupaya memfasilitasi nasabah untuk mencapai kesejahteraan finansial.

Dalam praktiknya, istilah konseling keuangan sering kali digunakan secara bergantian dengan pendidikan keuangan dan perencanaan keuangan (Delgadillo, 2014a). Konseling keuangan umumnya mengacu pada apa yang dilakukan konselor, keterampilan apa yang harus mereka miliki, dan proses apa yang terjadi dalam situasi konseling. Menurut organisasi-organisasi ini, konselor keuangan (FC) membantu individu dan keluarga dalam proses pengambilan keputusan keuangan yang kompleks. Mereka memiliki keterampilan yang mencakup kemampuan untuk (a) mendidik klien mengenai prinsip-prinsip keuangan yang sehat, (b) membantu klien dalam proses mengatasi hutang keuangan mereka, (c) membantu klien mengidentifikasi dan mengubah perilaku pengelolaan uang yang tidak efektif, (d) membimbing klien dalam mengembangkan strategi yang sukses untuk mencapai tujuan

keuangan mereka, (e) mendukung klien saat mereka mengatasi tantangan dan peluang keuangan mereka, dan (f) membantu klien mengembangkan perspektif baru mengenai dinamika uang dalam kaitannya dengan keluarga, teman, dan diri individu -menghargai. Selain itu, konselor harus mahir dalam keterampilan mendengarkan, pemecahan masalah, strategi intervensi, dan proses komunikasi (AFCPE, n.d; FINCERT, n.d.; Foundation for Financial Wellness, n.d.; GreenPath Debt Solutions, 2014; NACCC, n.d.; NTI, n.d.).

Ada kompetensi terkait konten yang harus dikuasai oleh konselor keuangan profesional. AFCPE, NeighborWorks Training Institute (NTI, n.d.), dan baru-baru ini Departemen Perumahan dan Pembangunan Perkotaan (HUD) adalah organisasi yang diakui secara nasional yang mencantumkan kompetensi ini. Menurut lembaga-lembaga tersebut, seorang konselor keuangan harus memiliki pengetahuan tentang topik-topik keuangan seperti:

- Penganggaran, pemberian kredit, mengatasi utang keuangan, dan perilaku pengelolaan uang;
- Dasar-dasar asuransi, pajak, investasi, pensiun, dan perencanaan harta benda; Dan
- Pinjaman mahasiswa; kebangkrutan, penarikan kembali, dan penipuan, antara lain (AFCPE, n.d.).

Bagi mereka yang berspesialisasi dalam konseling perumahan pasti juga mengetahuinya

- Industri real estat, produk pinjaman hipotek, masalah pemilik/penyewa; Dan
- Transaksi real estat, pra-kualifikasi hipotek, keterjangkauan dan keberlanjutan hipotek, hambatan terhadap kepemilikan rumah, masalah pasca pembelian termasuk intervensi penyitaan dan konseling gagal bayar (AFCPE, n.d.; HUD, 2014; NTI, n.d.).

Pulvino dan Pulvino (2010) mendefinisikan konseling keuangan strategis sebagai “proses mendefinisikan tujuan keuangan tertentu, mengembangkan rencana yang bisa diterapkan, dan menggunakan keterampilan yang sesuai dengan cara yang humanistik untuk mencapai tujuan” (p. 2). Untuk melawan konseptualisasi konseling yang dianggap sebagai intervensi keuangan yang bersifat remedial, konseling keuangan dapat mengambil tiga bentuk yang berbeda: remedial, preventif, dan produktif dan bentuk-bentuk ini “tidak eksklusif” (Pulvino & Pulvino, 2010, hal. 3). Konseling keuangan remedial digunakan ketika klien mengalami kesulitan ekonomi dan membutuhkan intervensi segera. Konseling keuangan produktif cocok untuk klien yang stabil secara finansial, tidak perlu mengatasi kesulitan keuangan yang mendesak, namun perlu memanfaatkan sumber daya mereka dengan cara yang paling produktif. Konseling keuangan preventif memiliki fitur konseling remedial dan produktif dan digunakan ketika klien “melihat perlunya penggunaan sumber daya secara produktif untuk mencegah perlunya remediasi” (Pulvino & Pulvino, 2010, hal. 6). Berkenaan dengan proses, konseling remedial, preventif, dan produktif semuanya menggunakan praktik intervensi dan komunikasi yang serupa (yaitu, mengembangkan hubungan kerja, mengumpulkan data klien, menganalisis dan mendiagnosis kebutuhan klien, menetapkan tujuan, dan menetapkan serta menyusun rencana. tindakan). Meskipun demikian, proses

konseling berkembang dan berkembang secara berbeda-beda sesuai dengan jenis konselingnya.

Tahapan perkembangan konseling preventif dan produktif menyerupai proses enam tahap dalam proses perencanaan keuangan yang dijelaskan oleh Lytton, Grable, dan Klock (2006). Proses ini memaksimalkan penggunaan sumber daya oleh klien untuk tujuan jangka menengah dan panjang. Penulis bab ini melihat proses pengembangan konseling preventif dan produktif sebagai berikut: (a) Membangun hubungan, (b) Tahap eksplorasi, (c) Tujuan jangka menengah-panjang, (d) Rencana tindakan, (e) Pemantauan (memungkinkan penyesuaian), dan (f) Proses evaluatif terhadap hasil klien.

Setelah membangun hubungan konseling, Pulvino dan Lee (1979) menjelaskan bahwa langkah kedua dalam proses konseling remedial adalah diagnosis. Diagnosis adalah “usaha sistematis untuk memahami klien dan situasi keuangan mereka” (Pulvino & Pulvino, 2010, hal. 226). Biasanya, diagnosis adalah prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi suatu masalah. Konseling menggunakan diagnosis untuk memandu rencana tindakan. Misalnya, konselor penyitaan menggunakan diagnosis untuk memutuskan jenis upaya apa yang relevan untuk menyelesaikan krisis (misalnya, pinjaman yang gagal bayar). Dalam hal ini, diagnosis situasi klien dikaitkan dengan rencana tindakan yang telah ditentukan sebelumnya oleh protokol mitigasi kerugian. Penulis bab ini melihat tahapan perkembangan dalam sesi konseling remedial sebagai berikut: (a) Membangun hubungan, (b) Tahap diagnostik, (c) Solusi segera jangka pendek, (d) Memilih rencana tindakan yang telah ditentukan sebelumnya. ditentukan oleh protokol, dan (e) Implementasi rencana aksi.

Spesialisasi umum dalam konseling keuangan adalah konseling perumahan, yang mencakup konseling sewa, hipotek terbalik, konseling pra-pembelian, dan konseling pasca-pembelian (HUD, n.d.). Konseling persewaan menjawab kebutuhan dan kekhawatiran, termasuk tunggakan sewa, penggusuran yang tertunda, kesulitan dalam mendapatkan sewa yang terjangkau, undang-undang perumahan yang adil, hak dan tanggung jawab penyewa, dan potensi dampak nilai kredit dalam mengamankan unit sewa.

Konseling hipotek terbalik memberikan informasi, sebagian besar gratis atau dengan biaya sangat rendah, kepada peminjam. Reverse mortgages (RMs) adalah program hipotek yang memungkinkan peminjam menarik sebagian ekuitas rumah mereka tanpa harus melakukan pembayaran kepada pemberi pinjaman. RM yang diasuransikan oleh Federal Housing Administration (FHA) juga dikenal sebagai Home Equity Conversion Mortgage (HECM). Konseling RM adalah wajib bagi semua pelamar HECM. Undang-Undang Reformasi Dodd-Frank Wall Street dan Perlindungan Konsumen tahun 2010 (“Dodd-Frank Act”) telah berdampak besar pada praktik konseling perumahan saat ini. Sebelum menjelaskan perubahan yang terjadi saat ini, berikut ini akan dirangkum sejarah konseling perumahan, khususnya konseling sebelum dan sesudah pembelian.

### **Konseling Perumahan**

Landasan bagi industri konseling perumahan dimulai pada tahun 1960an dengan disahkannya Undang-Undang HUD tahun 1968, yang mana HUD dapat memberi wewenang kepada organisasi publik dan swasta untuk memberikan konseling kepada pemberi hipotek

dalam program Pasal 235 dan 237. Pasal 235 memberikan subsidi uang muka bunga rendah pada pinjaman FHA yang ditawarkan melalui lembaga swasta (Colton, 2003).

Pasal 237 mengizinkan keluarga berpendapatan rendah dan sedang, yang tidak mampu memenuhi standar penjaminan normal program keluarga tunggal FHA lainnya karena riwayat kredit mereka, membiayai pembelian rumah keluarga tunggal yang baru, yang sudah ada, atau yang telah direhabilitasi secara substansial atau kondominium (HUD, n.d.).

Akibat wanprestasi yang terjadi pada peserta program Section 235 pada tahun 1970-an, maka gugatan diajukan terhadap HUD. Peserta di Bagian Program 235 mengalami tingkat penyitaan mendekati 19 %, yang jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat nasional 4 % untuk hipotek yang diasuransikan di bawah program Bagian 203 Administrasi Perumahan Federal (Wachter, 1980). Hasilnya, pada tahun 1971 HUD menetapkan sebuah proses di mana lembaga-lembaga dapat disetujui untuk memberikan konseling perumahan (Baker & Collins, 2005; Hiraad & Zorn, 2001; Mallach, 2001; McCarthy & Quercia, 2000; Quercia & Wachter, 1996).

Pada tahun 1973, National Federation of Housing Counselors (NFHC) dibentuk untuk memberikan pelatihan bagi para anggotanya dan bertindak sebagai lobi. Pada tahun 1974, undang-undang yang dikenal sebagai Bagian 801 dari Undang-Undang Perumahan dan Pembangunan Masyarakat tahun 1974, memberi wewenang kepada HUD untuk memberikan dana kepada lembaga konseling perumahan. Pada tahun 1977 dan 1987, undang-undang HUD memperluas konseling untuk mencakup pemilik rumah keluarga tunggal, kepemilikan rumah darurat, dan konversi ekuitas rumah (Quercia & Wachter, 1996; Wiranowski, 2003). Meskipun konseling telah berkembang sejak tahun 1960an, industri ini masih terfragmentasi karena jenis konseling, struktur penyampaian, dan sumber pendanaan yang berbeda.

Pada awalnya, konseling perumahan berfokus pada konseling pasca pembelian karena tingginya tingkat gagal bayar dan penyitaan hipotek (Delgadillo & Green Pimentel, 2007). Sekitar dua dekade yang lalu, industri ini mengalihkan konsentrasinya dari program pasca pembelian ke program pra pembelian, sebagian besar disebabkan oleh munculnya program pinjaman untuk pasar yang kurang terlayani (Baker & Collins, 2005; McCarthy & Quercia, 2000).

Pendidikan dan konseling pra-pembelian umumnya dilakukan sebagai bagian dari inisiatif yang lebih luas untuk memperluas peluang kepemilikan rumah. Sebagai konsekuensinya, program konseling sebagian besar diarahkan pada pembeli rumah pertama kali dan khususnya terhadap kelompok berpendapatan rendah, minoritas, imigran, penduduk kota, dan kelompok lainnya yang belum memiliki rumah pada tingkat rata-rata nasional (Hiraad & Zorn, 2001). Pendidikan pra-pembelian dan konseling dirancang untuk lebih mempersiapkan keluarga dalam tanggung jawab kepemilikan rumah dengan memetakan proses pembelian rumah, memahami keterjangkauan perumahan (Jewkes & Delgadillo, 2010), mendorong perencanaan keuangan dan pengelolaan uang, dan menjelaskan masalah dan kekhawatiran pemeliharaan dan perbaikan rumah konseling perumahan utama lainnya adalah konseling pasca pembelian. Konseling pasca pembelian berfokus terutama pada konseling tunggakan untuk mencegah gagal bayar hipotek. Konseling tunggakan berupaya

untuk membuat peminjam melunasi hipotek mereka atau mengakhiri masa kepemilikan bila diperlukan melalui cara yang lebih murah atau traumatis dibandingkan penyitaan.

Menurut Wiranowski (2003), konseling kenakalan memiliki beberapa komponen termasuk (a) mengidentifikasi penyebab dan tingkat kenakalan, (b) menilai motivasi dan sumber daya peminjam untuk memulihkan, (c) mengajarkan keterampilan penganggaran dan meninjau posisi keuangan peminjam, (d) bernegosiasi dengan kreditor untuk mengatur rencana pembayaran atau modifikasinya, (e) memberikan rujukan untuk kebutuhan mendasar, dan (f) menjajaki program subsidi dan alternatif penyitaan. Konseling pasca pembelian membantu peminjam dengan mitigasi kerugian, yaitu layanan di mana pihak ketiga membantu pemilik rumah menangani proses negosiasi persyaratan hipotek dengan pemberi pinjaman dengan tujuan mencegah penyitaan.

Setelah resesi dan krisis perumahan di AS pada tahun 2007–2009, beberapa inisiatif dilakukan untuk memitigasi gelombang penyitaan. Inisiatif-inisiatif tersebut antara lain adalah program keamanan FHA, yang membantu peminjam yang terkena dampak krisis keuangan subprime mortgage (HUD, 2007); Program Forward FHA, yang merupakan bagian dari paket stimulus Presiden George W. Bush (HUD, 2008); dan Program Modifikasi Rumah Terjangkau tahun 2010, sebuah rencana yang disponsori pemerintah, dirancang untuk membantu warga Amerika yang berada di ambang penyitaan untuk mengurangi pembayaran hipotek bulanan mereka ke tingkat yang lebih terjangkau (HUD, 2010). Undang-undang penting lainnya adalah Undang-Undang Dodd-Frank tahun 2010.

## **7.2 DAMPAK UNDANG-UNDANG DODD-FRANK TERHADAP KONSELING PERUMAHAN DAN KREDIT**

Untuk memenuhi persyaratan baru berdasarkan Undang-Undang Dodd-Frank, Kantor Konseling Perumahan (OHC) baru di Departemen HUD AS dibentuk pada tahun 2013. OHC berharap untuk menetapkan standar dan menerapkan persyaratan untuk mensertifikasi dan menguji semua konselor perumahan pada tahun 2015 (HUD, n.d.). OHC memperkirakan bahwa saat ini ada 2.650 lembaga konseling perumahan yang disetujui HUD, yang mempekerjakan sekitar 8.000 konselor perumahan baru yang bersertifikat, akan membantu total 2 juta penyewa dan pemilik untuk mendapatkan, memelihara, atau melestarikan rumah mereka. Ketentuan Undang-Undang Dodd-Frank mencakup inisiatif kebijakan baru seperti HAWK (Pemilik Rumah Berbekal Pengetahuan), dan peningkatan premi asuransi hipotek untuk memperbaiki kekurangan pasar dan untuk memperkuat FHA Mutual Mortgage Insurance Fund (MMIF; Golding, Szymanoski, & Lee, 2014; HUD, n.d.).

## **7.3 UNDANG-UNDANG DODD-FRANK MENGUBAH PERUMAHAN**

Statuta Konseling dengan menghapus kebijaksanaan HUD untuk mensertifikasi lembaga konseling atau konselor individu. Statuta Konseling Perumahan sekarang mensyaratkan bahwa semua individu yang memberikan konseling untuk Program HUD harus memiliki sertifikasi HUD dengan cara lulus ujian standar baru. Undang-Undang Dodd-Frank mengamanatkan bahwa konselor perumahan menunjukkan kompetensi untuk memberikan

konseling di setiap bidang berikut: Manajemen keuangan; Pemeliharaan properti; Tanggung jawab kepemilikan dan penyewaan rumah; Undang-undang dan persyaratan perumahan yang adil; Keterjangkauan perumahan; Penghindaran dan tanggapan terhadap tunggakan sewa dan hipotek; dan Menghindari penggusuran dan gagal bayar hipotek (HUD, 2014; Office of Federal Register, 2013).

Selain standar dan kompetensi baru bagi konselor perumahan, pemberi pinjaman kini akan berperan aktif dalam menilai risiko peminjam. Di antara aturan baru yang diusulkan adalah Kemampuan Umum untuk Aturan Pembayaran (ATP), Standar Hipotek Berkualitas (QM), amandemen Hipotek Berbiaya Tinggi, Undang-Undang Kebenaran dalam Peminjaman (Peraturan Z atau TILA), dan Undang-Undang Prosedur Penyelesaian Real Estat (Peraturan X atau RESPA).

Berdasarkan peraturan hipotek federal yang baru, sebelum pemberi pinjaman memulai pinjaman hipotek, pemberi pinjaman harus melihat informasi keuangan peminjam dan membuat keputusan bahwa peminjam dapat membayar kembali pinjamannya, yang juga dikenal sebagai aturan Kemampuan Membayar (ATP). Pemberi pinjaman harus mengumpulkan dan memverifikasi informasi tentang pendapatan atau aset saat ini (kecuali nilai properti yang digadaikan itu sendiri); mereka harus menghitung rasio utang terhadap pendapatan dan memverifikasi jumlah uang yang tersisa setiap bulan untuk membayar biaya non-perumahan lainnya (CFPB, 2014).

Aturan ATP tidak dapat ditentukan dengan menggunakan suku bunga teaser, yang merupakan suku bunga rendah yang diperkenalkan dalam Hipotek Tingkat Bunga yang Dapat Disesuaikan (ARMs). ARM mensyaratkan aturan ini berlaku untuk semua pinjaman hipotek, namun tidak termasuk jenis pinjaman tertentu yang menggunakan rumah sebagai jaminan, termasuk jalur kredit ekuitas rumah, rencana timeshare, atau hipotek terbalik.

Berdasarkan definisi Dodd-Frank tahun 2010, hipotek yang memenuhi syarat harus memenuhi persyaratan tertentu. Misalnya, hipotek yang memenuhi syarat membatasi seberapa besar pendapatan peminjam dapat digunakan untuk utang (misalnya, tidak lebih dari 43% pendapatan sebelum pajak peminjam). Hipotek yang memenuhi syarat tidak dapat memiliki fitur pinjaman berikut:

- Periode bunga saja, dimana peminjam hanya membayar bunga tanpa membayar pokoknya;
- Amortisasi negatif, ketika pokok pinjaman meningkat seiring berjalannya waktu, meskipun peminjam melakukan pembayaran hipotek;
- Pembayaran balon, yang lebih besar dari pembayaran biasanya pada akhir jangka waktu pinjaman (beberapa pengecualian berlaku pada pemberi pinjaman kecil);
- Jangka waktu pinjaman lebih dari 30 tahun; atau
- Hipotek dengan poin dan biaya dimuka yang tinggi (CFPB, 2014).

Pada tahun 2014, Biro Perlindungan Keuangan Konsumen (CFPB) juga mengeluarkan aturan final untuk menerapkan amandemen Undang-Undang Dodd-Frank terhadap Undang-Undang Kebenaran dalam Peminjaman dan Undang-Undang Prosedur Penyelesaian Real

Estat. Aturan terakhir mengubah Peraturan Z (Kebenaran dalam Peminjaman) dengan memperluas jenis pinjaman hipotek yang tunduk pada perlindungan Undang-Undang Perlindungan Kepemilikan Rumah dan Ekuitas tahun 1994 (HOEPA). Perjanjian ini juga merevisi dan memperluas cakupan pengujian berdasarkan HOEPA, dan memberlakukan pembatasan tambahan pada hipotek yang ditanggung oleh HOEPA, termasuk persyaratan konseling pra-pinjaman (CFPB, 2014).

Konselor perumahan yang memberikan konseling pra-pinjaman harus bersertifikat federal atau disetujui HUD. Konselor kepemilikan rumah tidak dapat berafiliasi atau dipekerjakan oleh organisasi asal pinjaman. Penerima hipotek tidak dapat mengarahkan konsumen ke lembaga konseling tertentu. Konselor perumahan pra-pinjaman harus memastikan bahwa konsumen menerima semua pengungkapan hipotek berbiaya tinggi sebelum konselor dapat menerbitkan sertifikasi konseling. Selain itu, aturan tersebut tidak mengharuskan adanya konseling secara langsung. Konseling dapat diberikan melalui telepon, asalkan dilakukan oleh konselor yang disetujui HUD. Program belajar mandiri tidak boleh digunakan untuk memenuhi persyaratan konseling pra-pinjaman (CFPB, 2013).

Aturan terakhir yang juga mengamandemen Undang-Undang Prosedur Penyelesaian Real Estat (RESPA) dikenal sebagai Peraturan X. Aturan tersebut memberlakukan persyaratan tertentu lainnya terkait dengan konseling kepemilikan rumah, termasuk persyaratan bahwa konsumen menerima daftar penyedia konseling kepemilikan rumah (CFPB, 2014). Berbeda dengan persyaratan konseling pra-pinjaman untuk hipotek berbiaya tinggi dan pinjaman amortisasi negatif, aturan akhir RESPA mewajibkan pemberi hipotek untuk menyediakan daftar sumber daya konseling kepada konsumen, namun terserah pada konsumen untuk memutuskan apakah mereka ingin mendapatkan konseling.

Beberapa pengecualian terhadap Undang-Undang Dodd-Frank telah diberikan kepada Badan Pembiayaan Perumahan (HFA) negara bagian. HFA adalah otoritas yang dibentuk oleh negara bagian yang didirikan untuk membantu memenuhi kebutuhan perumahan yang terjangkau bagi penduduk negara bagiannya. CFPB telah mengecualikan semua HFA negara bagian dari sebagian besar Peraturan Hipotek dan Aturan Pelayanan. Secara khusus, pinjaman yang diberikan oleh mitra pemberi pinjaman HFA "sesuai dengan program HFA" dikecualikan dari persyaratan Kemampuan untuk Membayar Kembali dan definisi Hipotek yang Memenuhi Syarat, pelabuhan yang aman, dan ketentuan praduga yang dapat dibantah. Di sisi pelayanan, HFA dikecualikan dari intervensi dini tertentu, kontinuitas kontak, dan prosedur mitigasi kerugian. Masih ada aspek Peraturan Hipotek dan Peraturan Pelayanan yang harus dipatuhi oleh HFA nasional.

Ketentuan konseling tambahan dalam Dodd-Frank Act yang berdampak pada konseling perumahan adalah

- Pasal 1013 Pembentukan Kantor Pendidikan Keuangan di lingkungan CFPB.
- Pasal 1204 Ketersediaan konseling keuangan dalam cara melakukan transaksi dan mengelola rekening.
- Pasal 1414 Persyaratan konseling keuangan bagi pembeli rumah pertama kali yang memperoleh pinjaman dengan hipotek berbiaya tinggi.

- Pasal 1418 Pengungkapan ketersediaan konseling untuk ARM hibrid 6 bulan sebelum pengaturan ulang tarif.
- Pasal 1420 Pengungkapan ketersediaan konseling dalam laporan berkala bulanan untuk hipotek tempat tinggal.
- Pasal 1442 Pembentukan OHC di lingkungan HUD. Bagian ini mensyaratkan bahwa konseling kepemilikan rumah membahas seluruh proses kepemilikan rumah, termasuk keputusan untuk membeli rumah, pemilihan dan pembelian rumah, permasalahan yang timbul selama atau mempengaruhi periode kepemilikan rumah (termasuk pembiayaan kembali, gagal bayar, penyitaan, dan keputusan keuangan lainnya), dan penjualan atau disposisi rumah lainnya.
- Pasal 1445 Undang-Undang Dodd-Frank mengharuskan organisasi yang memberikan konseling, atau individu yang memberikan konseling melalui organisasi tersebut, sebagaimana diberi wewenang oleh bagian 106 untuk memberikan konseling perumahan sehubungan dengan program HUD, disertifikasi oleh HUD sebagai kompeten untuk memberikan konseling tersebut.
- Pasal 1450 Pengungkapan daftar penyedia konseling kepemilikan rumah dengan pengungkapan awal RESPA untuk semua pinjaman yang ditanggung RESPA.
- Pasal 1451 Pengungkapan Konseling Inspeksi Rumah. Bagian ini mewajibkan lembaga konseling perumahan untuk menyediakan materi tentang inspeksi rumah, sebagai bagian dari konseling pembelian rumah (Office of Federal Register, 2013).

Banyak perubahan dalam industri konseling perumahan diimplementasikan atas dasar pemikiran bahwa konseling perumahan berhasil. Meskipun terbatas dalam jumlah dan ruang lingkup, penelitian menunjukkan bahwa konseling kepemilikan rumah memiliki dampak yang kuat terhadap semua keputusan peminjaman karena membuat peminjam lebih sadar akan pilihan yang tersedia.

Upaya untuk mengukur konseling dan pendidikan perumahan masih sulit dilakukan (McCarthy & Quercia, 2000; Quercia & Wachter, 1996; Wiranowski, 2003). Namun, hanya sedikit penelitian empiris yang telah dilakukan untuk menentukan sejauh mana konseling dan pendidikan perumahan (baik upaya sebelum dan sesudah pembelian) mengurangi risiko gagal bayar (Mallach, 2001; Mayer & Temkin, 2013; Quercia & Wachter, 1996). Perbedaan antar program berkontribusi pada sulitnya mengukur konseling perumahan. Beberapa perbedaan tersebut mencakup hasil yang disukai masing-masing lembaga (misalnya, peningkatan kepemilikan rumah atau pengurangan risiko gagal bayar), perbedaan dalam karakteristik konselor, konten, kualitas, durasi dan kedalaman, ketersediaan bantuan keuangan, dan bahkan variasi dalam pemasaran (Hirad & Zorn, 2001; Quercia & Wachter, 1996).

Salah satu artikel penting tentang efektivitas konseling perumahan adalah penelitian yang dilakukan Hirad dan Zorn (2001). Meskipun program konseling yang berbeda memiliki efektivitas yang berbeda-beda; peminjam yang menerima konseling melalui program perorangan mengalami penurunan tingkat kenakalan sebesar 34 %, semua hal sama, sementara peminjam yang menerima konseling di ruang kelas dan belajar di rumah



memperoleh pengurangan masing-masing sebesar 26 % dan 21 %. Konseling tatap muka merupakan metode penyampaian yang paling efektif menurut Hirad dan Zorn (2001). Baru-baru ini, temuan dari studi HUD tentang hasil konseling pra-pembelian yang diterbitkan pada tahun 2012 menunjukkan hasil yang signifikan. Dari 574 individu yang menjadi pemilik rumah selama penelitian dan menerima layanan konseling pra-pembelian, hanya satu pembeli yang terlambat melunasi hipoteknya setidaknya 30 hari, dan tidak ada yang mengalami peristiwa penghinaan besar terhadap hipoteknya. akun pada 12–18 bulan.

Sebuah studi Freddie Mac tahun 2013 menemukan bukti kuat bahwa berpartisipasi dalam konseling kepemilikan rumah sebelum pembelian mengurangi tingkat kenakalan pembeli rumah pertama kali sebesar 29%. Menggunakan data dari hampir 38.000 hipotek dengan suku bunga tetap yang berasal dari program pinjaman terjangkau Freddie Mac antara tahun 2000–2009, Avila, Nguyen, dan Zorn (2013) menemukan bahwa perkiraan manfaat nilai dolar dari pengurangan tunggakan konseling tarif menjadi sekitar \$1000. Mekanisme penyampaian yang berbeda termasuk konseling di ruang kelas, belajar di rumah, dan melalui telepon semuanya efektif (Avila dkk., 2013). Yang terakhir, waktu intervensi konseling adalah hal yang sangat penting. Collins dan Schmeiser (2010) menemukan bahwa peminjam yang menerima konseling pada tahap awal gagal bayar jauh lebih mungkin menerima modifikasi pinjaman dan/atau mempertahankan rumah mereka dibandingkan mereka yang menerima konseling ketika mereka mengalami tunggakan serius.

#### **7.4 KONSELING KEUANGAN UNTUK KESEHATAN KEUANGAN**

Konselor keuangan memainkan peran penting dalam penyampaian dan fasilitasi alat pembelajaran bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Selain itu, konselor keuangan tahu kapan harus berkolaborasi dan merujuk klien ke profesional keuangan pribadi lainnya atau sumber daya lain di masyarakat. Mereka dapat membantu klien dalam memperoleh kesehatan finansial istilah yang digunakan untuk menggambarkan keadaan kesejahteraan finansial pribadi yang holistik dan integral (Delgadillo, 2014b). Klontz, Kahler, dan Klontz (2008) mengakui bahwa keuangan pribadi mencakup penggabungan aspek numerik uang (keuangan eksternal) dan aspek intra-emosional dan antar-relasional (keuangan internal). Bersamaan dengan itu, komponen numerik dan emosional/relasional memberikan platform yang mendukung kesehatan keuangan individu.

Kesehatan finansial, bukan sekadar pendidikan atau konseling keuangan, juga menyadari bahwa setiap orang berada pada tingkat perubahan yang berbeda-beda. Beberapa orang berada pada tahap pra-kontemplasi; yang lain sedang merenung; yang lainnya sedang dalam tahap persiapan, dan yang lainnya sedang dalam tahap tindakan atau pemeliharaan (Prochaska, 1995; Xiao et al., 2004). Konselor keuangan dapat membuka jalan menuju kepemimpinan baru dalam penelitian dan prinsip serta praktik berbasis bukti yang akan merangkul kompleksitas realitas keuangan saat ini. Mereka dapat melakukannya dengan (a) memahami berbagai aspek uang; (b) mendorong model perubahan perilaku yang holistik (integratif); dan (c) mengembangkan pendekatan berbasis kekuatan khususnya di bidang keuangan.

Meskipun terdapat otonomi di antara praktik-praktik keuangan yang independen misalnya, pendidikan keuangan, konseling, pembinaan, perencanaan, terapi juga terdapat saling ketergantungan. Dalam bab ini, disarankan bahwa mereka semua berada pada spektrum kesehatan keuangan. Konseling keuangan akan ditempatkan kira-kira di titik tengah kontinum, sementara pendidikan dan literasi keuangan akan berada di posisi paling kiri, dan perencanaan serta terapi di paling kanan.

Perubahan baru dalam konseling perumahan telah membawa perubahan paradigma. Kini terdapat hubungan yang lebih jelas dan tanggung jawab bersama antara individu-individu yang bergerak menuju kemandirian ekonomi dan lembaga-lembaga sosial dan pasar yang memberikan keadilan dan kesetaraan. Konseling perumahan dan, secara tidak langsung, konseling keuangan kini menjadi agenda sosial yang lebih besar. Paradigma baru ini menghubungkan perumahan dan konseling keuangan dengan peluang yang berarti bagi peminjam dengan memastikan akses yang adil terhadap informasi dan sistem keuangan. Namun, agar efektif, konseling perumahan dan kredit harus dianggap sebagai pelengkap undang-undang perlindungan konsumen, bukan pengganti. Dengan peluang-peluang baru tersebut, muncul pula pertanyaan-pertanyaan baru yang perlu dijawab melalui penelitian. Salah satu bidang penelitian yang perlu dikembangkan adalah efektivitas program konseling keuangan dan perumahan yang ada, definisi standar konseling perumahan, kejelasan protokol, dan peran OHC dan CFPB HUD dalam penyediaan konseling perumahan. Selain itu, terdapat kebutuhan untuk membangun kemampuan pelaporan dan umpan balik yang lebih kuat untuk meningkatkan akuntabilitas dan kinerja serta membantu memastikan dampak dan nilai konseling perumahan bagi keluarga Amerika.

## **BAB 8**

### **PELATIHAN KEUANGAN:**

### **MENDEFINISIKAN BIDANG YANG SEDANG BERKEMBANG**

Pembinaan keuangan adalah penerapan teknik yang muncul dari penelitian di bidang psikologi positif sebuah cabang bidang psikologi yang relatif baru yang berfokus pada peningkatan pengalaman hidup. Teknik pembinaan telah digunakan di berbagai bidang seperti atletik, kesehatan, manajemen personalia, dan bidang lainnya selama beberapa dekade, dan sering kali diterapkan dalam pendampingan, konseling, wawancara motivasi, atau pendekatan lainnya (Collins & O'Rourke, 2012). Baru-baru ini, pembinaan sedang mengembangkan identitas unik terkait keuangan pribadi, khususnya di Amerika Serikat.

Fokus dari setiap pendekatan pembinaan adalah pada peningkatan kinerja yang didorong oleh tujuan klien (atau "pelatih," meskipun kita akan menggunakan istilah klien dalam bab ini untuk penyederhanaan). Selain fokus pada tujuan yang juga ditemukan dalam konseling dan perencanaan, pembinaan lebih lanjut berupaya membantu klien dengan sengaja meningkatkan kesadaran diri dan pengaturan diri sambil mencapai tujuan mereka. Tujuan jangka panjang dari pembinaan adalah membantu orang mengembangkan keterampilan dan perilaku yang dapat mereka tingkatkan secara mandiri dan, pada akhirnya, mengarah pada kesejahteraan finansial.

Pembinaan keuangan secara sederhana dapat didefinisikan sebagai penerapan teknik pembinaan pada bidang keuangan (Collins & O'Rourke, 2012). Tujuannya adalah untuk membangun kemampuan klien untuk mengelola keuangan mereka sendiri sesuai dengan tujuan yang mereka tetapkan sendiri. Pelatih membantu klien untuk menetapkan tujuan, membentuk niat spesifik untuk melaksanakan tugas menuju tujuan tersebut, dan kemudian mendukung klien dalam memantau pembelajaran dan kinerja diri (Knutsen & Cameron, 2012). Namun dalam praktiknya, banyak program yang menggunakan deskripsi pembinaan keuangan, termasuk program yang lebih bersifat preskriptif dan kurang berpusat pada klien dibandingkan dengan yang diharapkan dalam pendekatan pembinaan. Hal ini sebagian disebabkan oleh sifat teknis dari beberapa masalah keuangan pribadi, yang mungkin memerlukan pelatih untuk juga menjadi ahli yang dapat memberi instruksi dan memberi nasihat kepada klien dalam mengambil keputusan. Keseimbangan ini—antara membiarkan hubungan pembinaan berkembang secara organik dan lebih mengarahkan tindakan klien adalah inti dari format pembinaan keuangan yang masih terus berkembang.

#### **8.1 MEKANISME PEMBINAAN**

Sejak didirikan pada tahun 1995, International Coach Federation (ICF) telah berkembang menjadi lebih dari 20.000 anggota di lebih dari 100 negara (Theeboom, Beersma, & van Vianen, 2014). Sebagian besar pelatih ICF bekerja dengan klien dalam bidang pekerjaan dan kehidupan, namun ada juga yang mengkhususkan diri pada bidang tertentu, seperti kesehatan atau manajemen eksekutif. Pelatih menerapkan keterampilan komunikasi khusus,

seperti mendengarkan secara aktif, disertai dengan empati, berbagi akuntabilitas dengan aliansi pelatih/klien, menyusun kembali masalah sebagai tujuan, menetapkan tolok ukur untuk pengukuran, dan tetap fokus pada solusi daripada kegagalan di masa lalu (Grant & Hartley, 2013). Pelatih memberikan dukungan untuk meningkatkan keterampilan, sumber daya, dan kreativitas yang sudah dimiliki klien untuk mencapai tujuan hidup.

Penerapan pembinaan pada keuangan baru dimulai pada pertengahan tahun 2000an (Collins & Baker, 2007). Pergeseran ke arah pendekatan pembinaan terlihat jelas di sektor nirlaba dan publik (Collins & O'Rourke, 2012), serta di sektor swasta (Dubofsky & Sussman, 2009). Artikel Dubofsky dan Sussman (2009) adalah salah satu dari sedikit artikel yang meneliti perencana keuangan profesional terkait dengan pembinaan, menunjukkan bahwa peran profesional keuangan dengan kredensial Certified Financial Planner (CFP) berubah dari fokus pada produk keuangan menjadi permasalahan kehidupan yang lebih luas. Berdasarkan survei terhadap perencana keuangan di AS pada tahun 2006, penulis memperkirakan bahwa para profesional CFP mungkin menghabiskan 25% waktunya untuk kegiatan seperti pembinaan meskipun mereka tidak memiliki persiapan formal untuk peran tersebut. Perubahan peran perencana juga terlihat jelas di negara-negara lain. Knutsen dan Cameron (2012) mengulas peran pembinaan dalam perencanaan keuangan di Australia.

Penggunaan penjualan berbasis komisi oleh perencana keuangan telah mengakibatkan klien merasa terdorong untuk mengambil keputusan dan mengakibatkan semakin besarnya ketidakpercayaan terhadap profesional keuangan. Para penulis berpendapat bahwa kombinasi pengawasan peraturan yang lebih ketat dan kebutuhan untuk membangun hubungan yang lebih kuat dengan klien memotivasi perpindahan ke model pembinaan. Namun, memberikan nasihat yang sesuai dengan peraturan tidak berlaku untuk sebagian besar model pembinaan. Di sektor nirlaba, istilah "pelatihan" tampaknya lebih mencakup pertimbangan non-finansial, seperti perubahan karier atau relokasi, dalam membuat rekomendasi mengenai produk keuangan.

Collins dan O'Rourke (2012) fokus pada pembinaan di sektor nirlaba. Di sini terjadi pergeseran layanan dari model konseling dan intervensi krisis ke model pembinaan berkelanjutan yang lebih kolaboratif. Seringkali, pembinaan keuangan merupakan pendekatan yang diintegrasikan ke dalam program lain. Namun, ketika program memiliki tujuan yang telah ditentukan sebelumnya, pembinaan mungkin bukan model terbaik, meskipun suatu program mungkin menggunakan teknik komunikasi pembinaan. Pembina kehidupan tradisional berpendapat bahwa pembinaan tidak sesuai untuk klien yang mengalami krisis kesehatan mental saat ini dan bukan merupakan pengganti intervensi terapeutik. Pelatih harus menilai kesiapan klien untuk mengambil bagian dalam hubungan pembinaan, yang mungkin mencakup percakapan langsung tentang kesehatan mental dan layanan lain yang mungkin diterima oleh klien secara individu. Dalam bidang keuangan pribadi, misalnya, tidak pantas bagi penjudi kompulsif untuk terlibat dengan seorang pelatih tanpa juga mengatasi masalah kesehatan mental mereka. Dengan cara ini, pembinaan keuangan berbeda dari terapi keuangan (Klontz, Britt, Archuleta, & Klontz, 2012). Pembinaan

keuangan perlu didefinisikan dengan baik dan secara akurat menargetkan klien yang siap dan mampu melakukan pengelolaan keuangan mereka sendiri.

Pendekatan pembinaan yang diterapkan pada keuangan pribadi tidak didokumentasikan atau dievaluasi dengan baik, namun landasan pendekatan ini didukung oleh studi yang lebih umum di bidang psikologi dan perilaku manusia. Pelatih dapat membantu klien mengatasi kegagalan perilaku mereka sendiri, terutama masalah pengendalian diri, keyakinan yang membatasi diri, penundaan, dan pemusatan perhatian (Cohn & Fredrickson, 2010). Dengan keterampilan yang diperoleh melalui proses pembinaan, klien dapat memperoleh teknik yang diperlukan untuk mencapai kesejahteraan finansial jangka panjang.

## **8.2 MODEL PEMBINAAN UMUM**

Ada berbagai teori dan pendekatan yang digunakan dalam pembinaan. Bagian ini memberikan gambaran umum tentang tiga model yang banyak digunakan dengan fokus pada pembelajaran untuk pembinaan keuangan.

### **Model Pembinaan Umum**

Ada berbagai teori dan pendekatan yang digunakan dalam pembinaan. Bagian ini memberikan gambaran umum tentang tiga model yang banyak digunakan dengan fokus pada pembelajaran untuk pembinaan keuangan.

## **8.3 GROW (Tujuan, Realitas, Pilihan, Kehendak)**

Dipengaruhi oleh psikolog Maslow dan Rogers dan bidang terapi singkat, model pembinaan yang berfokus pada solusi umumnya berbagi filosofi bahwa klien memiliki kapasitas untuk membangun keterampilan untuk memecahkan masalah mereka sendiri melalui pembelajaran mandiri (Stober, 2006; Whitmore, 1999). Salah satu model terkemuka yang berfokus pada solusi, GROW, mewakili: Sasaran—baik jangka panjang maupun jangka pendek; Realitas—eksplorasi keadaan saat ini; Pilihan—rangkaiannya tindakan; dan Will—tindakan apa yang akan dilakukan dan kapan (Van Nieuwerburgh, 2014; Wilson, 2011). Model ini berfokus pada sasaran kinerja yang sangat spesifik yang realistis namun menantang, positif, dan berada dalam kendali klien. Tingkat kekhususan tujuan yang tinggi, sebagaimana didefinisikan dalam tujuan SMART (Spesifik, Terukur, Dapat Dicapai, Realistis, Terikat Waktu), telah mendapat beberapa kritik mengingat temuan yang menunjukkan bahwa, dalam beberapa situasi, tujuan yang terlalu spesifik dan sangat menantang dapat menyebabkan kefokus yang menyempit, peningkatan pengambilan risiko, dan penurunan kinerja (Clutterbuck, 2008; David, Clutterbuck, & Megginson, 2014). Whitmore (1999) menekankan bahwa motivasi dan tindakan muncul dari peningkatan kesadaran diri dan tanggung jawab klien, dibandingkan dengan akuntabilitas eksternal. Whitmore juga memperingatkan agar tidak memandang Pembina sebagai ahli materi pelajaran, dengan menyatakan bahwa semakin sering Pembina memberikan masukan ahli, semakin berkurang tanggung jawab klien. Penerapan model GROW pada pembinaan keuangan menimbulkan permasalahan mengenai

tingkat kompetensi keuangan yang dibutuhkan oleh seorang Pembina, dan sejauh mana Pembina keuangan memberikan rekomendasi ahli.

#### **8.4 PELATIHAN YANG BERFOKUS PADA TUJUAN**

Model kedua yang berfokus pada solusi, Coaching yang Berfokus pada Sasaran, diambil dari penelitian yang masih ada mengenai penetapan tujuan, penentuan nasib sendiri, dan pengaturan diri dalam mengejar tingkat kesadaran diri yang optimal yang mengarah pada hasil yang diinginkan klien. Pembina memfasilitasi proses pengaturan diri di mana klien menetapkan tujuan, mengembangkan rencana tindakan, memantau hasil, dan kemudian mengevaluasi dan menyesuaikan tindakan di masa depan (Grant, 2012). Dalam Pembinaan Berfokus pada Tujuan, terdapat perbedaan yang jelas antara berbagai jenis tujuan, dengan hati-hati bahwa waktu dan keterkaitan berbagai tujuan dapat berdampak besar pada pencapaian tujuan akhir klien. Dalam Pembinaan Berfokus pada Tujuan, keahlian Pembina terletak pada kemampuan untuk memodifikasi proses penetapan tujuan sesuai dengan kebutuhan klien akan tujuan yang samar atau eksplisit, dan untuk menentukan kapan dan bagaimana cara terbaik untuk mencapai jenis tujuan tersebut, misalnya. misalnya, tujuan distal, kinerja, atau pembelajaran. Pembinaan yang Berfokus pada Tujuan mengakui bahwa hubungan antara klien dan Pembina itu penting, namun bukan bersifat terapeutik. Dampak keberhasilan pencapaian tujuan berasal dari keterampilan para Pembina dalam pembentukan tujuan, melampaui tingkat tujuan SMART yang sering dirujuk dalam pendidikan keuangan.

##### **Pelatihan Kognitif**

Berakar pada terapi kognitif-perilaku dan rasional-emotif, pendekatan Pelatihan Kognitif mengatasi distorsi dalam pikiran, keyakinan, dan sikap yang memengaruhi kinerja optimal. Sedangkan berorientasi pada tujuan, penekanannya adalah pada perubahan pola pikir untuk mengubah perilaku. Memahami bahwa klien memiliki model mental kompleks yang mempengaruhi perilaku saat ini, pelatih berbasis kognitif mengidentifikasi Adan menantang keyakinan yang membatasi kin. Strategi pembinaan mencakup peningkatan kesadaran seputar penggunaan bahasa oleh klien, khususnya kata-kata seperti “seharusnya” atau “selalu”, dan memisahkan fakta dari opini. Meminjam ketidakmampuan belajar organisasi Senge, Auerbach (2006) memberikan beberapa contoh di mana keyakinan dapat mempengaruhi kinerja, misalnya, “khayalan belajar dari pengalaman” di mana umpan balik dari upaya saat ini mungkin tidak terwujud selama bertahun-tahun atau puluhan tahun (hal. .112). Seorang praktisi pembinaan keuangan mungkin menerapkan konsep ini pada kesulitan yang terkait dengan perilaku keuangan jangka panjang, seperti menabung untuk masa pensiun. Tantangannya masih dalam memperluas visi klien mengenai situasi tersebut, memanfaatkan motivator saat ini, dan memecah tujuan jangka panjang menjadi tugas-tugas yang dapat dikelola.

#### **8.5 MODEL PEMBINAAN KEUANGAN: A | 4**

Diambil dari ketiga model ini, model pembinaan keuangan yang digunakan oleh para peneliti di Universitas Wisconsin-Madison memiliki empat elemen penting (“4A”): Aliansi,

Agenda, Kesadaran, dan Tindakan. Kami mengusulkan model ini bukan untuk mengasumsikan kemandirian pendekatan pembinaan lainnya, melainkan untuk menggambarkan pendekatan standar dalam pembinaan keuangan.

### **Persekutuan**

Hubungan kolaboratif berdasarkan parameter yang disepakati bersama akan menjadi landasan bagi pembinaan. Sebagaimana dituangkan dalam kesepakatan pembinaan pada pertemuan awal, pembentukan aliansi mencakup pembahasan mengenai harapan, akuntabilitas, dan parameter pembinaan. Membangun aliansi terus menjadi proses berkelanjutan yang terjadi selama sesi pembinaan berikutnya dan melalui check-in di antara sesi ketika Pembina mengembangkan pemahaman tentang sumber daya pribadi klien. Pembina hadir sebagai ahli dalam proses, sedangkan klien adalah otoritas atas aspirasi mereka. Fredrickson dan Cohn (2009) menunjukkan bahwa emosi positif dapat meningkatkan rasa percaya dan berkontribusi pada ikatan, saling ketergantungan, dan pembangunan hubungan. Pembinaan A|4 merayakan pencapaian dan wawasan dalam menerapkan teori “perluasan dan bangun” Fredrickson untuk membantu klien dalam mengembangkan sumber daya internal, memulihkan pengalaman negatif, dan memecahkan masalah secara kreatif. Berdasarkan penelitian Hall, Zhao, dan Shafir (2014) yang menyatakan bahwa afirmasi diri penting untuk keterbukaan terhadap informasi dan mengurangi sikap defensif individu yang berada dalam kemiskinan, pendekatan A|4 mendorong hubungan yang mendukung antara klien dan pelatih dalam rangka mengejar pencapaian tujuan.

### **Genda**

Pendekatan A|4 mengakui bahwa klien tidak dapat fokus pada semua informasi yang tersedia. Perhatian adalah sumber daya yang langka; otak hanya dapat memproses sebagian informasi dalam jangka pendek (DellaVigna, 2009). Berdasarkan penelitian Tam dan Dholakia (2014), model A|4 menekankan perilaku siklus dengan fokus pada masa kini. Dalam fase Agenda, tujuan jangka panjang klien dipecah menjadi langkah-langkah penting yang segera dilakukan. Untuk mengoptimalkan perhatian di awal setiap sesi, Pembina memunculkan dan memperjelas satu komponen spesifik dari tujuan klien yang lebih besar tanpa menjadi terlalu menentukan. David dkk. (2014) menemukan bahwa menetapkan tujuan memusatkan perhatian dan meningkatkan kinerja, selama tujuan tersebut menantang namun dapat dicapai. Namun, fokus yang berlebihan pada kinerja jangka pendek dapat menyebabkan Pembina bersikap direktif dan klien mengalami peningkatan pengambilan risiko, penyempitan fokus, motivasi eksternal, terhambatnya pembelajaran, dan tingkat stres yang lebih tinggi. Grant dan Cavanagh (2007) menyatakan bahwa hal ini merupakan keseimbangan yang penting untuk dicapai, dan mungkin bergantung pada kemampuan pelatih untuk mengarahkan proses penetapan tujuan dan tingkat kecerdasan emosional pelatih, terutama ketika membantu klien menyelaraskan tujuan dengan nilai-nilai pribadi.

### **Kesadaran**

Berdasarkan agenda sesi pembinaan yang ditentukan sendiri oleh klien, Pembina kemudian memfasilitasi diskusi untuk meningkatkan kesadaran diri klien seputar hasil yang diinginkan dan harapan pribadi, nilai-nilai, hambatan, dan dukungan terkait dengan upaya

mencapai hasil tersebut. Menyoroti perbedaan yang signifikan antara konseling keuangan dan pembinaan, Pembina menolak membentuk solusi segera dan langkah-langkah tindakan untuk terlebih dahulu meningkatkan kesadaran diri klien melalui penggunaan berbagai keterampilan komunikasi, seperti pertanyaan yang kuat, mendengarkan secara aktif, dan memvalidasi. Dengan mengeksplorasi kepuasan dan ambivalensi, langkah ini berkontribusi pada kepercayaan diri dan motivasi klien untuk terlibat dalam perubahan. Hal ini didasarkan pada model pilihan berbasis biologi Gifford (2002) yang menekankan mengalihkan perhatian ke dalam diri dan menghambat perilaku sebagai hal yang lebih penting daripada pengetahuan dalam memungkinkan pengendalian diri. Selain itu, Fredrickson dan Cohn (2009) berhipotesis bahwa, meskipun emosi positif dapat meningkatkan fungsi, emosi negatif membantu mempersiapkan seseorang untuk mengambil tindakan.

Ketika meningkatkan kesadaran, Pembina dapat merujuk diri ideal klien sebagai teknik untuk meningkatkan kepositifan dan ketahanan, serta diri masa depan sebagai perangkat komitmen untuk meningkatkan orientasi masa depan (Hershfield et al., 2011). Psikologi positif menyarankan intervensi tambahan yang berguna mulai dari refleksi diri hingga perilaku yang diarahkan pada orang lain, namun semuanya mengarah pada peningkatan emosi positif dan sumber daya pribadi yang mendukung perubahan perilaku jangka panjang (Cohn & Fredrickson, 2010). Sebagaimana diterapkan pada pendekatan A|4, serangkaian mekanisme peningkatan kesadaran memperluas penerimaan berbagai pilihan tindakan berdasarkan preferensi, bias, dan motivasi klien.

### **Tindakan**

Meskipun tujuan memberikan arah dan kesadaran diri meningkatkan motivasi, tindakan memberikan tolok ukur kemajuan; dengan demikian, seorang Pembina pada langkah ini memfasilitasi transisi dari perencanaan dan refleksi ke dalam tindakan yang dapat diobservasi. Dalam meta-analisis niat dan pencapaian tujuan, Gollitzer dan Sheeran (2006) menemukan bahwa hanya separuh individu mampu mengubah niat tujuan mereka menjadi tindakan. Para penulis berpendapat bahwa tujuan SMART tradisional tidak memiliki konteks untuk perubahan perilaku. Pendekatan A|4 dalam menentukan langkah-langkah tindakan mendorong eksplorasi tentang cara terbaik bagi klien untuk mencapai tujuan mereka, termasuk jika/kemudian berencana untuk mengantisipasi peluang dan potensi hambatan, terutama bagi klien yang mengalami kesulitan dalam mengatur perilaku mereka. Karena pembentukan kebiasaan melibatkan perencanaan dan persepsi isyarat lingkungan sebagai pemicu otomatis respons perilaku, pelatih pada langkah ini dapat mendorong penggunaan petunjuk atau struktur eksternal untuk mendukung tindakan. Pelatih mendukung klien dalam menentukan tindakan mereka sendiri untuk mencapai tujuan. Dalam pendekatan A|4, langkah-langkah tindakan biasanya dihasilkan oleh klien berdasarkan wawasan yang diperoleh selama fase kesadaran, meskipun Pembina mungkin menyarankan aktivitas, alat, dan sumber daya keuangan tambahan untuk dieksplorasi oleh klien.

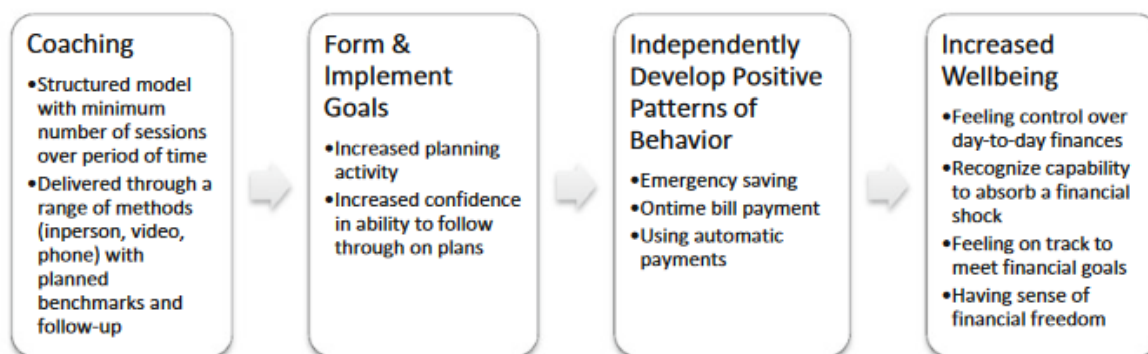
Pekerjaan rumah dan langkah-langkah tindakan yang sebenarnya di antara sesi pelatihan mungkin kurang penting dibandingkan proses keseluruhan upaya klien dan hasil pemantauan diri. Oaten dan Cheng (2007) menemukan bahwa individu yang terlibat dalam



program pemantauan keuangan selama 4 bulan menunjukkan kemajuan yang signifikan dalam mengatur perilaku mereka, menunjukkan bahwa pengendalian diri adalah otot yang dapat diperkuat melalui latihan berulang-ulang. Berdasarkan temuan ini, Sultan, Joireman, dan Sinta (2011) lebih lanjut menunjukkan bahwa pengendalian diri yang diperkuat melalui latihan kognitif atau fisik dapat berkontribusi pada pengurangan pembelian impulsif dan peningkatan kontrol atas perilaku pembelian. Namun, seperti halnya otot lainnya, penggunaan berlebihan dapat mengakibatkan berkurangnya kapasitas untuk sementara waktu, misalnya penipisan ego, untuk pengendalian diri dan kinerja optimal. Karena sifat pembinaan keuangan yang berkelanjutan, Pembina yang menggunakan A|4 memberikan umpan balik, dorongan, dan validasi selama periode berkelanjutan seiring dengan peningkatan kapasitas klien dalam pengendalian diri dan pengaturan diri.

## **8.6 MODEL LOGIKA UNTUK MENGEVALUASI PEMBINAAN**

Karena pembinaan keuangan berpusat pada klien dan diarahkan pada tujuan, dan tidak bersifat preskriptif, maka sulit untuk mengidentifikasi hasil terpadu untuk semua klien pelatihan keuangan. Teknik pembinaan, bagaimanapun, berbagi proses umum yang melibatkan klien dalam pembentukan tujuan, maksud implementasi, dan pengembangan pola perilaku yang berkelanjutan dari waktu ke waktu. Gambar 8.1 menampilkan model logika yang dapat digunakan untuk mengevaluasi hasil dari berbagai program pembinaan keuangan. Sasaran model ini adalah kesejahteraan finansial, sebagaimana didefinisikan dalam laporan Biro Perlindungan Keuangan Konsumen (CFPB, 2015). Dalam model ini, pembinaan keuangan akan membuat masyarakat merasa memiliki kendali atas keuangan sehari-hari, menyadari kemampuan mereka dalam menghadapi guncangan keuangan, merasa berada pada jalur yang tepat untuk mencapai tujuan keuangan, dan memiliki rasa kebebasan finansial. Orang-orang yang terlibat dalam pembinaan akan mencapai hasil kesejahteraan ini dengan mengambil bagian dalam program yang dirancang dengan baik yang memfasilitasi aktivitas perencanaan keuangan, termasuk rencana pengeluaran atau tabungan, meninjau dokumentasi keuangan atau laporan kredit, dan mengembangkan langkah-langkah tindakan untuk mengelola produk keuangan dengan lebih baik. dan akun. Dengan latihan, klien akan mengembangkan ketekunan yang lebih besar, mengerahkan pengendalian diri yang lebih kuat, dan mengurangi penundaan, bahkan ketika menghadapi tantangan. Klien akan memusatkan perhatian pada perilaku keuangan dan melakukan kebiasaan rutin, seperti menabung untuk keadaan darurat atau menggunakan transfer otomatis. Hal ini pada akhirnya akan meningkatkan rasa kendali nasabah, kemampuan untuk menyerap guncangan keuangan, meningkatkan kapasitas pengambilan keputusan keuangan, dan menimbulkan rasa otonomi yang lebih besar.



**Gambar 8.1 Model logika pembinaan keuangan**

## 8.7 POTENSI DAMPAK

Ada sejumlah ulasan bermanfaat tentang pembinaan di berbagai bidang dalam beberapa tahun terakhir. Semua orang sampai pada kesimpulan yang sama: bukti dampak pembinaan masih dalam tahap awal. Tinjauan Grant (2009) berfokus pada makalah di bidang eksekutif dan pembinaan kehidupan. Dari lebih dari 400 penelitian, hanya ada 12 penelitian antar subjek dan hanya delapan di antaranya merupakan eksperimen acak.

Namun penelitian tersebut menunjukkan dampak positif pada pembentukan dan pencapaian tujuan, efikasi diri, dan tingkat stres, bahkan dengan eksperimen berukuran sampel yang lebih kecil. Theeboom dkk. (2014) melakukan meta-analisis terhadap 18 studi pembinaan berbasis tempat kerja. Para penulis mengumpulkan ukuran sampel yang disesuaikan dengan ukuran efek dalam unit sigma (efek sebagai rasio deviasi standar) sebesar 0,43 untuk mengatasi dan ketahanan, 0,46 untuk kesejahteraan subjektif, 0,54 untuk sikap, 0,6 untuk kinerja, dan 0,74 untuk diarahkan pada tujuan. regulasi diri. Semuanya memiliki ukuran efek yang relatif besar. Para penulis juga menunjukkan bahwa jumlah sesi yang lebih banyak mempunyai dampak tambahan yang kecil, dan faktanya, berhubungan dengan hasil yang lebih buruk dalam hal sikap dan keterampilan. Hal ini mungkin terjadi karena klien dengan masalah yang paling bermasalah memerlukan lebih banyak sesi pelatihan, sementara klien yang lebih mampu menjadi lebih mandiri dengan lebih cepat.

Mungkin literatur yang paling informatif mengenai pembinaan keuangan adalah pembinaan kesehatan. Profesional medis cenderung ahli yang memberikan informasi atau bahkan membuat pilihan atas nama pasien. Seperti halnya layanan kesehatan, topik keuangan bisa jadi rumit dan bersifat teknis, dan pada titik tertentu, diperlukan tenaga ahli. Pendekatan pembinaan di kedua bidang tersebut cenderung diimbangi dengan nasihat dan konseling (Huffman, 2010). Wolever dkk. (2011) menjelaskan serangkaian prinsip dasar pembinaan kesehatan, seperti pasien memutuskan tujuan pengobatan berdasarkan nilai-nilai mereka sendiri dan informasi diberikan sebagaimana mestinya bagi pasien untuk membuat pilihan, di antara pedoman lainnya. Prinsip-prinsip ini juga konsisten dengan apa yang mendasari pendekatan pembinaan keuangan.

Salah satu bentuk pembinaan kesehatan adalah pembinaan kesehatan, sebuah pendekatan berbasis tanggung jawab pribadi untuk klien yang tidak memiliki masalah kesehatan mental yang signifikan secara klinis. Bentuk lain dari pembinaan kesehatan

mencakup teknik yang lebih direktif. Wolever dkk. (2011) menawarkan refleksi kritis yang sangat baik mengenai pengembangan model pembinaan kesehatan, dengan mempertimbangkan peran pelatih-ahli dan mengusulkan agar pelatih kesehatan mempertahankan perspektif klinis sehingga pasien yang menghadapi masalah serius dapat segera mendapat perhatian. Pendekatan ini menempatkan pelatih pada posisi ahli sekaligus pelatih. Hal ini mungkin memberikan analogi langsung untuk pembinaan keuangan.

Hayes dan Kalmakis (2007) memperingatkan bahwa penelitian pembinaan masih dalam tahap awal dan belum terdefinisi dengan baik, dengan terlalu sedikit penelitian mengenai efek jangka panjang. Namun, terdapat semakin banyak eksperimen yang dirancang dengan hati-hati untuk menguji pembinaan kesehatan, yang dapat memberikan informasi bagi bidang pembinaan keuangan. Misalnya, Basak Cinar dan Schou (2014) menunjukkan bahwa program pelatihan berbasis telepon yang sangat terstruktur memiliki dampak yang lebih besar terhadap pengelolaan masalah kesehatan mulut dan glikemik pasien dibandingkan dengan pendidikan kesehatan saja. Dampak terbesar terjadi pada populasi berisiko tinggi dan juga mengakibatkan penurunan tingkat stres dan peningkatan efikasi diri. Wong-Rieger dan Rieger (2013) menegaskan bahwa pembinaan kesehatan membantu pasien mengelola perawatan mereka sendiri dan mematuhi rekomendasi profesional medis. Licht, Davis, Scripps, dan Cone (2007) mengevaluasi pelatihan kesehatan berbasis telepon, menemukan bahwa pasien dengan kondisi kronis (misalnya diabetes atau asma) terlibat dalam tingkat manajemen kesehatan mandiri yang lebih tinggi. Jefferson dkk. (2011) juga menemukan efek positif dari pembinaan. Penelitian lain lebih beragam. Sebuah studi oleh Blackberry dkk. (2013) tidak menunjukkan adanya dampak terhadap kesehatan dari pelatihan melalui telepon, sebagian disebabkan oleh tantangan yang terkait dengan upaya mengajak masyarakat untuk bekerja sama dalam program pelatihan, sementara Leveille dkk. (2009) gagal menemukan dampak dari program pelatihan kesehatan berbasis internet. Sama seperti pembinaan keuangan, bidang pembinaan lainnya masih terus berkembang dan bereksperimen dengan berbagai model dan pendekatan.

## **8.8 IMPLIKASI UNTUK PENELITIAN**

Jelas diperlukan lebih banyak penelitian tentang pembinaan keuangan. Studi tentang pembinaan keuangan perlu dirancang secara hati-hati untuk menguji secara eksperimental mekanisme di balik pendekatan pembinaan. Namun, sebelum studi semacam itu dapat dilakukan, model pembinaan perlu didefinisikan dengan baik. Menemukan program pelatihan keuangan dengan model yang konsisten dan dapat diandalkan yang diterapkan dengan setia akan terbukti menjadi aspek yang paling menantang dalam mengevaluasi pelatihan keuangan, seperti yang ditunjukkan, misalnya, dalam sebuah studi pelatihan kesehatan yang dilakukan oleh Ervin, Jeffery, dan Koschel (2012) menemukan bahwa hanya setengah dari pelatih yang ditugaskan benar-benar menggunakan pendekatan ini, dan Grossmeier (2013) menemukan bahwa tingkat penerimaan klien sangat rendah. Selain itu, kelompok pembanding harus diidentifikasi, yang biasanya berarti penugasan acak di antara klien yang menunjukkan minat pada pelatihan keuangan. Melacak sampel yang cukup besar dari waktu

ke waktu untuk menunjukkan dampak pada berbagai hasil yang diukur akan menambah hambatan.

Tantangan lainnya terkait dengan penentuan hasil apa yang akan diukur. Berbeda dengan konseling, mungkin tidak ada perilaku atau hasil yang ideal atau telah ditentukan sebelumnya. Fernandes, Lynch, dan Netemeyer (2014) telah menyelesaikan tinjauan ekstensif mengenai ukuran kemampuan keuangan. Namun, langkah-langkah utama dalam pembinaan adalah terkait dengan tujuan, kepercayaan diri, dan memiliki tabungan darurat, serta perencanaan keuangan dasar—lebih dari sekadar literasi atau pengetahuan keuangan. Collins dan O'Rourke (2013) menyarankan serangkaian enam pertanyaan yang dapat digunakan sebagai ukuran longitudinal perencanaan keuangan, keyakinan terhadap tujuan, dana darurat, tabungan, pengeluaran, dan pembayaran tepat waktu. Hasil pembinaan lainnya mungkin mencakup efikasi diri, ketahanan, dan otonomi yang dilaporkan sendiri, serta stres, kecemasan, dan kesejahteraan subjektif.

Masalah lain untuk penelitian masa depan terkait dengan efek heterogen dari pembinaan berdasarkan kualitas Pembina dan klien. Studi dalam konseling dan psikoterapi menunjukkan bahwa kesuksesan lebih terkait dengan karakteristik klien dan hubungan terapeutik dibandingkan teknik, metodologi, atau pendekatan spesifik apa pun (Del Re, Flückiger, Horvath, Symonds, & Wampold, 2012; McKenna & Davis, 2009). Demikian pula, tingkat kecerdasan emosional pelatih juga dapat memprediksi hasil yang kuat dari klien (Stober, 2006). Secara keseluruhan, faktor-faktor ini menunjukkan sejumlah tantangan untuk memperluas penelitian tentang pembinaan.

### **Kesimpulan**

Pelatih keuangan mempunyai potensi untuk memfasilitasi kapasitas klien untuk mengembangkan dan menerapkan solusi mereka sendiri terhadap masalah keuangan saat ini dan masa depan. Penerapan teknik pembinaan terhadap layanan kemampuan keuangan telah meningkat di antara program-program sektor publik dan nirlaba dalam beberapa tahun terakhir, termasuk program pendanaan dari Biro Perlindungan Keuangan Konsumen federal. Sebagian praktisi telah beralih ke strategi pembinaan sebagai respons terhadap hasil yang mengecewakan dalam memfasilitasi perubahan perilaku melalui program pendidikan keuangan atau akses keuangan, namun janji pembinaan perlu ditegaskan melalui studi yang lebih kuat. Pembinaan keuangan sedang berkembang sebagai sebuah model, namun hal ini masih belum terdefinisi dengan baik, meskipun pembelajaran dari pelatihan kesehatan dan bidang terkait dapat memberikan pelajaran untuk studi tentang pembinaan keuangan. Dengan menggunakan model-model yang dijelaskan dalam bab ini, penelitian-penelitian di masa depan diharapkan dapat memberikan wawasan untuk memandu standarisasi, implementasi, dan evaluasi pembinaan keuangan lebih lanjut.

## **BAB 9**

### **MELAKUKAN PENELITIAN DI BIDANG PERENCANAAN KEUANGAN**

Tujuan seorang ilmuwan di bidang perencanaan keuangan adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana individu menggunakan sumber daya mereka yang langka untuk mendapatkan hasil maksimal dalam hidup. Hal ini melibatkan penyelidikan bagaimana individu saat ini menggunakan sumber daya yang ada, memprediksi bagaimana mereka akan merespons perubahan keadaan, dan menggunakan teori untuk memandu rekomendasi. Kabar baik bagi para pakar perencanaan keuangan adalah bahwa penelitian keuangan rumah tangga terbuka lebar untuk dieksplorasi. Masih banyak pertanyaan yang perlu dijawab mengenai apa yang sebenarnya dilakukan orang-orang dengan uang mereka, dan para praktisi terus mencari strategi terbaik untuk direkomendasikan kepada klien mereka.

Bidang terbuka yang luas untuk eksplorasi memang mengasyikkan. Namun kurangnya jalur penelitian yang sudah ada dapat membuat pemilihan metode empiris yang tepat (dan bahkan topik) menjadi tantangan bagi peneliti baru. Bab ini memberikan pengenalan yang sangat luas tentang penelitian perencanaan keuangan bagi para sarjana baru.

Ada dua jenis penelitian perencanaan keuangan yang mendasar. Sebagaimana dicatat oleh Campbell (2006) dan Hanna, Fan, dan Chang (1995), tipe pertama menjawab apa yang harus dilakukan orang dengan uang mereka. Ini dikenal sebagai penelitian normatif. Praktisi sering kali paling tertarik pada penelitian normatif karena mereka ingin mengetahui strategi perencanaan mana yang terbaik untuk direkomendasikan kepada klien.

Tipe kedua menjawab apa yang sebenarnya dilakukan orang dengan uangnya. Ini dikenal sebagai penelitian positif. Penelitian positif adalah jenis penelitian yang paling umum di jurnal akademik. Penelitian perencanaan keuangan positif merupakan ilmu sosial karena peneliti mengamati bagaimana manusia mengambil keputusan.

Hal ini juga membuat penelitian positif menjadi menyenangkan karena manusia banyak melakukan hal-hal menarik yang tidak sejalan dengan prediksi yang dibuat dalam penelitian normatif. Fakta bahwa manusia membuat kesalahan yang dapat diprediksi juga menarik bagi para praktisi yang ingin mengetahui bagaimana klien mereka akan berperilaku ketika diberi nasihat.

#### **9.1 PENELITIAN NORMATIF**

Semua profesi dibangun di atas landasan pengetahuan yang mendefinisikan praktik terbaik. Perencanaan keuangan mengacu pada teori-teori yang dikembangkan terutama dari bidang ekonomi dan keuangan, seperti teori utilitas, teori siklus hidup, dan teori portofolio modern (MPT), untuk mengembangkan serangkaian rekomendasi konsisten yang memberikan manfaat terbaik bagi perusahaan. seorang klien. Tujuan penelitian normatif adalah menerapkan teori-teori yang ada untuk menjawab suatu pertanyaan penelitian.

Bengen (1994) menulis sebuah artikel yang sangat berguna dan populer yang mengeksplorasi seberapa banyak seorang pensiunan dapat menarik dana pensiun dengan

aman dari rekening pensiunnya selama setiap tahun masa pensiunnya. Artikel ini menciptakan aturan populer 4% yang dipraktikkan oleh banyak perencana keuangan. Artikel tersebut merupakan contoh jenis penelitian normatif yang muncul dalam literatur perencanaan keuangan.

Semua penelitian normatif dimulai dengan fungsi tujuan. Dalam artikel Bengen, dia prihatin dengan memperkirakan jumlah maksimum yang dapat ditarik oleh seorang pensiunan dari rekening pensiun setiap tahun tanpa kehabisan uang selama jangka waktu 30 tahun. Tujuannya dalam hal ini adalah agar tidak kehabisan uang. Tujuan membelanjakan jumlah yang sama setelah inflasi setiap tahun pada masa pensiun berkaitan dengan teori siklus hidup dalam perekonomian. Teori ekonomi menggunakan fungsi utilitas yang menangkap hubungan antara uang dan kepuasan. Fungsi utilitas tradisional yang menghindari risiko (cekung) sangat masuk akal. Ketika mempertimbangkan periode dua tahun, dikatakan bahwa individu memperoleh lebih banyak kebahagiaan dengan membelanjakan \$60.000 per tahun dibandingkan dengan membelanjakan \$20.000 dalam satu tahun dan \$100.000 berikutnya. Hal ini merupakan landasan konsep toleransi risiko yang menjelaskan kapan pengambilan risiko masuk akal dan seberapa besar risiko yang harus diambil individu secara optimal serta alasan orang berinvestasi dan membeli asuransi. Bahkan dimungkinkan untuk memperhitungkan preferensi perilaku dengan menyesuaikan fungsi utilitas. Untuk menerbitkan artikel normatif di jurnal akademis, peneliti mungkin harus memperkirakan model yang memaksimalkan utilitas sebagai fungsi tujuan. Jurnal praktisi lebih mudah menerima fungsi obyektif yang lebih intuitif bagi perencana keuangan.

Seorang sarjana baru yang tidak terbiasa bekerja dengan fungsi utilitas mungkin akan terintimidasi oleh proses tersebut, namun sebenarnya tidak terlalu sulit. Seorang pelajar bahkan dapat menggunakan spreadsheet untuk membuat model maksimalisasi utilitas yang sangat kompleks yang memperkirakan berapa banyak rumah tangga yang harus dibelanjakan setiap tahunnya pada masa pensiun atau berapa banyak yang harus ditabung oleh seorang pekerja. Setelah menyatakan fungsi tujuan, asumsi-asumsi perlu ditentukan untuk memodelkan analisis normatif. Asumsi-asumsi ini sering kali mencakup fungsi utilitas rumah tangga, jangka waktu hidup, tingkat pengembalian aset keuangan, karakteristik produk keuangan, tarif pajak, dan biaya pengelolaan aset. Penting untuk dipahami bahwa strategi keuangan optimal yang diperkirakan selama analisis akan sangat sensitif terhadap asumsi-asumsi yang dimasukkan dalam model.

Jika suatu penelitian mengasumsikan return saham historis dalam analisisnya, apa yang terjadi jika return saham di masa depan lebih rendah? Akankah rekomendasi tersebut berantakan? Inilah salah satu alasan para peneliti keuangan berhati-hati dalam mempertimbangkan kekuatan rekomendasi mereka. Analisis normatif yang menyeluruh akan mempertimbangkan serangkaian asumsi realistis dan kemudian menguji bagaimana perubahan asumsi tersebut akan mempengaruhi hasilnya.

Selalu gunakan asumsi yang paling sesuai dengan pertanyaan penelitian yang ingin dijawab. Misalnya, banyak perencana keuangan bekerja dengan klien yang termasuk dalam kelompok pajak teratas dan menginvestasikan sebagian besar portofolio mereka pada rekening kena pajak. Namun, sebagian besar individu belum kehabisan peluang tabungan

yang dilindungi pajak dan akan memiliki sebagian besar aset investasi mereka dalam 401(k) atau IRA. Orang yang lebih kaya umumnya lebih toleran terhadap risiko, sementara pekerja rata-rata lebih enggan mengambil risiko. Sebagian besar reksa dana di rekening pensiun memiliki pengeluaran yang signifikan dan rekening itu sendiri mungkin dikenakan biaya. Gunakan asumsi-asumsi yang paling mungkin menghasilkan rekomendasi yang bermanfaat bagi audiens.

Penting untuk diingat bahwa banyak pekerjaan normatif telah dilakukan oleh para ekonom. Menulis makalah normatif yang menambah literatur yang sudah ada berarti menghabiskan waktu mencari artikel melalui literatur sebelumnya yang mencoba menjawab pertanyaan penelitian serupa. Ada lusinan artikel yang memperkirakan portofolio rumah tangga yang optimal, investasi hemat pajak, strategi tabungan dan pengeluaran pensiun, annuitisasi, strategi perencanaan untuk klien dengan preferensi perilaku, implikasi pengambilan keputusan bersama dalam pernikahan, perencanaan harta benda yang optimal, dll. Artikel-artikel ini perlu dibaca dan dipahami untuk melakukan penelitian perencanaan keuangan yang baik. Banyak penelitian normatif yang ada di bidang ekonomi dan keuangan sangat bersifat teoritis. Sangat penting untuk memahami teori ini untuk melakukan penelitian normatif yang baik. Cara yang baik untuk melakukan hal ini adalah meluangkan waktu untuk membaca dengan cermat bagian teoretis dari makalah normatif dan kemudian mereplikasi analisisnya. Setelah dipahami, ada banyak peluang untuk memperluas analisis yang ada untuk mengevaluasi praktik terbaik dalam kondisi klien tertentu ketika menerbitkan artikel di jurnal yang melayani praktisi. Misalnya, artikel pemenang penghargaan di *Journal of Financial Planning* (Blanchett, 2014) menggunakan data dan metodologi yang sama dengan Hurst (2008) untuk menjawab pertanyaan praktis tentang apakah praktisi dapat mengantisipasi perubahan pengeluaran seiring bertambahnya usia pensiunan.

## 9.2 PENELITIAN POSITIF

Jenis penelitian perencanaan keuangan yang paling umum menggunakan data rumah tangga untuk mengeksplorasi pertanyaan penelitian tentang bagaimana masyarakat berperilaku. Tujuan penelitian positif adalah untuk menguji teori yang digunakan untuk membuat rekomendasi perencanaan keuangan. Dengan cara ini, penelitian empiris positif memberikan dukungan pada teori yang digunakan untuk mendapatkan rekomendasi normatif kepada para praktisi.

Tujuan sains adalah untuk mengajukan teori tentang bagaimana dunia bekerja dan kemudian menguji teori tersebut melalui observasi sistematis. Seorang akademisi yang melakukan penelitian perencanaan keuangan menggunakan teori untuk membuat rekomendasi atau menggunakan data observasi untuk menguji penerapan teori tersebut pada perilaku manusia.

Ada sejumlah teori yang dapat digunakan untuk menjelaskan dan memprediksi perilaku keuangan rumah tangga. Salah satu yang paling penting adalah teori utilitas. Asumsi utama teori utilitas adalah bahwa orang membuat keputusan keuangan yang akan memaksimalkan kepuasan mereka. Sepanjang masa hidup, ini berarti bahwa orang akan membuat keputusan yang memaksimalkan diskon utilitas yang diharapkan dari konsumsi

dalam setiap periode masa depan selama mereka hidup. Karena perencanaan menurut definisi berarti mempertimbangkan masa depan, hipotesis siklus hidup (Ando & Modigliani, 1963), yang menerapkan teori utilitas dalam pengambilan keputusan antarwaktu, harus dianggap sebagai landasan penelitian positif. Teori siklus hidup memperkirakan bahwa individu akan mendasarkan keputusan menabung dan membelanjakan pada dampaknya terhadap konsumsi dari waktu ke waktu, dan fungsi utilitas yang cekung akan memotivasi orang untuk memilih konsumsi yang hampir sama setiap tahunnya.

Hampir setiap pertanyaan penelitian dalam perencanaan keuangan berkaitan dengan teori siklus hidup. Orang-orang menabung untuk masa pensiun karena mereka tidak ingin pengeluaran mereka turun tajam setelah mereka berhenti bekerja. Orang-orang membeli anuitas karena mereka khawatir tentang konsekuensi utilitas dari kehabisan uang di hari tua. Masyarakat lebih menyukai investasi yang tidak terlalu berisiko karena mereka khawatir akan kemungkinan pengeluaran yang lebih sedikit di masa depan setelah pasar sedang lesu. Langkah pertama yang sangat berguna dalam penelitian positif adalah mencari artikel yang menjelaskan teori siklus hidup. Contoh yang baik adalah Attanasio dan Weber (2010) dalam *Journal of Economic Literature*, yang selain *Journal of Economic Perspectives* juga dapat menjadi sumber yang bagus untuk tinjauan literatur mengenai teori keuangan rumah tangga.

Ada sejumlah teori penting lainnya yang digunakan oleh para peneliti di bidang perencanaan keuangan. MPT (Markowitz, 1952) digunakan untuk membantu kita memahami perilaku investasi. Teori perilaku seperti teori prospek (Kahneman & Tversky, 1979) atau diskon hiperbolik (Laibson, 1997) ternyata sangat berguna dalam memprediksi bagaimana sebenarnya perilaku rumah tangga. Teori modal manusia (Becker, 1965) menjelaskan mengapa orang berinvestasi dalam pendidikan atau menjadi melek finansial. Model tawar-menawar rumah tangga (Gray, 1998) membantu menjelaskan mengapa istri yang berpenghasilan lebih dari suami merupakan pengambil keputusan keuangan utama dalam rumah tangga yang lebih muda. Saat memulai analisis positif, pastikan untuk mengetahui semua teori yang terkait dengan pertanyaan penelitian.

Setelah ada pemahaman tentang bagaimana teori menginformasikan pertanyaan penelitian, proses penulisan tinjauan literatur empiris yang ada dapat dimulai. Jika pertanyaan penelitian berkaitan dengan pengeluaran untuk layanan kesehatan di masa pensiun, maka perlu dikumpulkan penelitian yang memperkirakan permintaan layanan kesehatan secara umum, dan secara khusus terhadap belanja layanan kesehatan yang meningkat di usia tua. Hal ini akan membantu mengembangkan pemahaman tentang bagaimana asuransi mempengaruhi pengeluaran layanan kesehatan, dan siapa yang lebih mungkin memiliki asuransi kesehatan. Strategi yang baik ketika mengembangkan analisis empiris adalah dengan membayangkan seluruh topik umum yang terkait dengan pertanyaan penelitian.

Misalnya, asuransi kesehatan, pengeluaran kesehatan berdasarkan kelompok demografi dan usia, program asuransi kesehatan masyarakat, dan sebagainya. Buat file untuk setiap topik dan simpan artikel terkait selama pencarian literatur. Semakin banyak pencarian yang dilakukan di awal, semakin mudah untuk mengidentifikasi kontribusi unik terhadap literatur dan menjelaskan mengapa penelitian tersebut penting. Jangan berhemat pada



tinjauan literatur banyak hari-hari peneliti baru yang terbuang sia-sia karena mereka langsung terjun ke dalam analisis pertanyaan penelitian yang telah dijawab oleh orang lain.

Biasanya seorang peneliti sudah memikirkan sumber datanya sebelum memulai tinjauan literatur (tentu saja ada baiknya mengetahui apakah pertanyaan penelitian dapat dijawab dengan data yang ada sebelum meluangkan waktu untuk melakukan tinjauan literatur). Ada beberapa sumber data nasional menarik di AS yang memberikan informasi rinci di tingkat rumah tangga, yang dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan penting tentang perencanaan keuangan. Investasi waktu yang baik lainnya yang dapat dilakukan oleh seorang peneliti baru adalah dengan memindai buku kode dari kumpulan data populer yang mewakili secara nasional yang berisi informasi keuangan rumah tangga, dan khususnya modul-modul baru yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang belum dieksplorasi oleh peneliti lain. Jika memikirkan ide penelitian menjadi hal yang menyusahkan, meluangkan waktu satu jam untuk membaca pertanyaan survei kemungkinan besar akan berhasil.

### **9.3 GAMBARAN UMUM BIDANG PENELITIAN PERENCANAAN KEUANGAN**

Karena perencanaan keuangan merupakan bidang penelitian baru, hanya sedikit jurnal akademik yang secara khusus membahas isu-isu yang berkaitan langsung dengan profesi perencanaan keuangan selain Jurnal Perencanaan Keuangan. Namun jurnal lain menerbitkan penelitian keuangan pribadi seperti Jurnal Konseling dan Perencanaan Keuangan, Tinjauan Jasa Keuangan, dan Jurnal Keuangan Pribadi. Penelitian keuangan pribadi dapat dimasukkan ke dalam jurnal ekonomi dan keuangan dengan semua tingkat kualitas. Saat mendekati topik penelitian perencanaan keuangan, Anda perlu menjelajahi semua jurnal ini untuk menemukan penelitian terkini mengenai suatu topik. Dan jangan hanya mengandalkan tinjauan literatur orang lain karena ulasan tersebut sering kali dibuat singkat dan cenderung mengutip artikel-artikel penting mengenai suatu topik daripada daftar lengkap literatur terkait.

#### **Penghematan**

Baik penelitian normatif maupun positif dalam menabung menggunakan hipotesis siklus hidup untuk membantu memahami kapan individu paling mungkin menabung, dan untuk membangun model yang memperkirakan perilaku menabung optimal berdasarkan perkiraan pendapatan seumur hidup dan preferensi konsumsi. Dua artikel yang memberikan pengenalan yang sangat baik terhadap teori siklus hidup adalah Hanna dkk. (1995) dan Yuh dan Hanna (2010).

Hanna dkk. (1995) menunjukkan bagaimana ekspektasi pertumbuhan pendapatan, toleransi risiko, dan suku bunga riil berdampak pada tabungan optimal pada berbagai usia. Dalam model normatif yang sederhana, artikel ini menjelaskan bagaimana teori siklus hidup tidak serta merta menyiratkan jalur konsumsi yang mulus. Tingkat bunga riil yang tinggi, misalnya, mendorong rumah tangga untuk membelanjakan lebih sedikit di masa kini dan lebih banyak di masa depan (dan dapat menjelaskan mengapa rumah tangga muda di lingkungan dengan tingkat suku bunga rendah memiliki tabungan yang lebih sedikit). Yuh dan Hanna (2010) memberikan penjelasan gamblang bagaimana membangun model empiris berdasarkan teori siklus hidup. Artikel ini sangat berguna dalam memandu ekspektasi arah

dampak dalam model empiris (misalnya, mereka yang berpendidikan tinggi mengharapkan pendapatan masa depan yang lebih tinggi dan harus menabung lebih sedikit di awal kehidupan), dan juga mengilustrasikan cara teori siklus hidup normatif tidak melakukan hal tersebut. Hal ini tidak sesuai dengan perilaku menabung yang diamati (misalnya, pemilik rumah seharusnya menabung lebih sedikit untuk masa pensiun, namun kenyataannya mereka menabung lebih banyak). Tinjauan dasar lain yang sangat baik tentang teori siklus hidup diberikan oleh Bodie, Treussard, dan Willen (2007). Bodie dkk. memasukkan pengembalian aset yang tidak pasti dan guncangan yang tidak pasti terhadap pendapatan, kekayaan, atau konsumsi ke dalam model siklus hidup dasar. Para penulis menjelaskan bagaimana instrumen lindung nilai seperti asuransi atau produk keuangan lainnya memungkinkan rumah tangga memperlancar konsumsi dengan mengumpulkan risiko dari kejadian yang tidak pasti.

### **Peminjaman**

Meminjam merupakan tabungan negatif, sehingga model siklus hidup memberikan kerangka kerja yang berguna untuk menjelaskan kapan waktu yang rasional untuk menarik sumber daya keuangan dari masa depan ke masa kini. Umumnya, hal ini terjadi ketika pendapatan sementara turun di bawah pendapatan permanen atau pada awal siklus hidup ketika sebuah rumah tangga berinvestasi pada sumber daya manusia dan barang tahan lama. Penelitian normatif dapat mencakup pembiayaan kembali hipotek yang optimal (Agarwal, Driscoll, & Laibson, 2013) atau berapa banyak siswa harus meminjam untuk pendidikan perguruan tinggi (Avery & Turner, 2012).

Penelitian positif mengenai peminjaman dapat memberikan wawasan tentang faktor-faktor yang meningkatkan utang konsumen dan masalah pengendalian diri yang menyebabkan peminjaman berlebihan. Di antara teori paling menarik yang menjelaskan masalah pengendalian diri adalah model konsumsi hiperbolik (Angeletos, Laibson, Repetto, Tobacman, & Weiberg, 2001). Konsumen yang sangat berorientasi pada masa kini secara rasional akan meminjam dalam jumlah besar, sehingga siklus hidup konsumsinya menurun. Namun sebagian besar dari kita lebih menyukai jalur konsumsi yang mulus atau menanjak namun sulit menahan godaan untuk meminjam. Penerapan tingkat diskonto yang tinggi dalam jangka pendek (miopia) dan tingkat diskonto yang tinggi dalam jangka panjang menyebabkan kesalahan peminjaman seperti secara bersamaan memutar saldo kartu kredit positif sambil memegang dana darurat yang besar dan menabung untuk masa pensiun. Penelitian lain menyelidiki kesalahan kredit yang jelas merupakan akibat dari kurangnya kecanggihan keuangan, seperti kegagalan untuk membiayai kembali hipotek ketika suku bunga saat ini turun jauh di bawah suku bunga hipotek konsumen saat ini (Campbell, 2006). Memahami bagaimana rendahnya literasi keuangan dan bias perilaku umum mempengaruhi perilaku kredit sangat penting ketika mengembangkan teknik konseling dan perencanaan konsumen yang diharapkan dapat meningkatkan hasil kredit.

## **9.4 PORTOFOLIO RUMAH TANGGA**

Sejumlah studi normatif baru-baru ini telah dipublikasikan mengenai portofolio rumah tangga optimal. Hal ini mencakup alokasi aset yang optimal dengan rentang waktu dan toleransi risiko (Campbell & Viceira, 2002), dan bagaimana portofolio rumah tangga harus

disesuaikan ketika pendapatan tidak menentu, ketika ada kendala dalam meminjam, dan ketika sebagian besar kekayaan rumah tangga berada di perumahan (Cocco, 2005; Guiso, Jappelli, & Terlizzese, 1996). Penelitian yang lebih berorientasi pada praktisi mungkin berfokus pada isu-isu terapan seperti dampak tarif pajak terhadap alokasi aset optimal di dalam dan di luar rekening tabungan yang dilindungi (Reichenstein, 2001). Penelitian positif mengenai portofolio rumah tangga berfokus pada faktor-faktor yang memprediksi pilihan investasi di kalangan rumah tangga.

Misalnya, Yilmazer dan Lyons (2010) menyelidiki dampak daya tawar pasangan terhadap persentase aset berisiko dalam portofolio pria dan wanita. Banyaknya perbedaan dalam keputusan alokasi aset di antara kelompok demografis dapat ditelusuri ke variasi yang luas dalam sikap terhadap risiko di antara individu yang memiliki pengetahuan finansial (Grable, 2000). Campbell (2006) juga menemukan bahwa alokasi ekuitas di antara rumah tangga jauh lebih rendah dibandingkan perkiraan teori normatif, dan menunjukkan kerugian kesejahteraan yang signifikan khususnya di kalangan rumah tangga kaya yang memilih untuk tidak berinvestasi. Kesenjangan antara alokasi portofolio rumah tangga yang normatif dan positif dapat dijelaskan oleh kuatnya hubungan antara literasi keuangan dan partisipasi pasar saham (van Rooij, Lusardi, & Alessie, 2011).

## 9.5 MANAJEMEN RISIKO

Kunreuther dan Pauly (2005) memberikan gambaran teori asuransi yang menjelaskan kapan waktu optimal bagi rumah tangga untuk membeli instrumen keuangan untuk menyatukan risiko kehilangan kekayaan. Bagi sebagian besar rumah tangga muda, aset mereka yang paling berharga adalah sumber daya manusia. Produk-produk seperti asuransi kecacatan dan jiwa melindungi terhadap hilangnya nilai pendapatan rumah tangga di masa depan secara tiba-tiba dan tidak terduga. Seiring bertambahnya usia rumah tangga, mereka mengakumulasi aset finansial dan non-finansial lainnya serta paparan terhadap risiko liabilitas. Risiko-risiko ini dapat dilindungi melalui asuransi properti dan tanggung jawab. Rumah tangga yang berusia lanjut rentan terhadap risiko kesehatan dan risiko aset yang tidak dapat digunakan lagi. Contoh penelitian normatif mencakup Brown dan Finkelstein (2011), yang memperkirakan pembelian asuransi perawatan jangka panjang yang optimal bagi pria dan wanita dengan mempertimbangkan biaya perlindungan yang bervariasi, dan Ibbotson, Milevsky, Chen, dan Zhu (2007), yang memperkirakan biaya perlindungan optimal. annuitisasi untuk rumah tangga dengan motif warisan dan tingkat toleransi risiko yang berbeda-beda.

Studi positif memperkirakan permintaan rumah tangga terhadap produk asuransi. Seperti dalam topik perencanaan keuangan lainnya, kesenjangan antara permintaan asuransi normatif dan aktual seringkali disebabkan oleh pengetahuan dan preferensi risiko. Di antara faktor-faktor penentu perilaku yang paling penting dalam permintaan asuransi adalah teori prospek (Kahneman & Tversky, 1979), yang memperkirakan bahwa rumah tangga akan melakukan asuransi berlebih terhadap risiko-risiko kecil dan kekurangan asuransi terhadap risiko-risiko besar. Konsumen akan membayar lebih untuk asuransi terhadap kerugian kecil seperti kemungkinan perbaikan telepon senilai \$60 (Cicchetti & Dubin, 1994) dan menghindari asuransi yang melindungi terhadap kerugian yang jauh lebih besar seperti biaya

perawatan kesehatan jangka panjang (Brown & Finkelstein , 2011). Konsisten dengan hipotesis bahwa pengetahuan berdampak pada permintaan akan asuransi, Finke, Huston, dan Waller (2009) menemukan bahwa rumah tangga yang mengandalkan keahlian perencana keuangan komprehensif memiliki kemungkinan lebih besar untuk memiliki jumlah asuransi jiwa yang memadai.

Bidang perencanaan keuangan lainnya mencakup penyelidikan terhadap nilai nasihat keuangan, literasi keuangan (dan kaitannya dengan bidang topik yang dijelaskan di atas), pensiun (salah satu komponen tabungan), kepemilikan bisnis, pemberian amal, dan warisan. Beragamnya topik memberikan banyak peluang bagi para pakar perencanaan keuangan untuk meneliti bidang keahlian yang belum banyak diteliti seiring dengan semakin berkembangnya pengetahuan dalam profesi ini. Bagian berikut memberikan ikhtisar langkah-langkah yang mungkin diambil oleh seorang ahli perencanaan keuangan ketika memulai proyek penelitian positif yang menggabungkan unsur-unsur teori neoklasik dan perilaku.

### **Melakukan Penelitian Positif: Sebuah Contoh Pertanyaan**

Sekarang setelah langkah-langkah pendekatan proyek penelitian dalam perencanaan keuangan telah disajikan, mari kita bahas bagaimana langkah-langkah tersebut diterapkan untuk menjawab pertanyaan penelitian tertentu. MPT memperkirakan bahwa investor yang lebih toleran terhadap risiko akan lebih memilih portofolio yang memiliki alokasi lebih tinggi dibandingkan investasi berisiko karena mereka bersedia menerima variasi konsumsi yang lebih besar ketika membelanjakan keuntungannya (Markowitz, 1952). Namun, studi perilaku menunjukkan bahwa banyak orang kehilangan keberanian ketika mulai kehilangan uang. Teori yang memperkirakan penurunan utilitas yang besar setelah kerugian dikenal sebagai teori prospek. Teori prospek memperkirakan bahwa kerugian dolar akan memiliki dampak yang jauh lebih besar terhadap utilitas dibandingkan keuntungan dolar, sebuah konsep yang dikenal sebagai keengganan terhadap kerugian (Kahneman & Tversky, 1979). Sebuah studi baru menunjukkan bahwa mengalami pasar bearish dapat mempengaruhi kesediaan investor untuk mengambil risiko (Malmendier & Nagel, 2011). Memahami bagaimana pengalaman kehilangan uang di masa lalu memprediksi sensitivitas investor terhadap kerugian di masa depan adalah penting untuk mengembangkan teori pembentukan preferensi perilaku dan dapat membantu praktisi mengantisipasi bagaimana klien akan berperilaku setelah mereka mengalami kerugian baru-baru ini.

Pertanyaan penelitian perencanaan keuangan yang baik bersifat langsung dan dapat dijawab dengan data yang tersedia. Artikel akademis yang ditulis terbaik sering kali memiliki pertanyaan penelitian yang sangat sederhana. Dalam contoh ini, kita ingin mengetahui apakah pengalaman pasar yang negatif mempengaruhi keengganan individu terhadap kerugian pada periode berikutnya.

## **9.6 HIPOTESIS**

Langkah selanjutnya dalam kemajuan menuju pengujian adalah menetapkan hipotesis. Untuk melakukan hal ini secara efektif, peneliti harus terlebih dahulu melakukan tinjauan literatur secara menyeluruh. Contoh bagaimana tinjauan literatur menginformasikan hipotesis diberikan di bawah ini. Hipotesis menjawab pertanyaan penelitian dan memberikan

kerangka untuk interpretasi hasil empiris. Tujuan kami adalah menguji apakah pengalaman pasar yang negatif berdampak pada tingkat keengganan terhadap kerugian di masa depan. Karena hal ini belum ditetapkan dalam literatur, pertama-tama kami membentuk hipotesis nol bahwa perlakuan tersebut, dalam hal ini paparan terhadap kerugian pasar yang signifikan, tidak berdampak pada hasil (penghindaran kerugian berikutnya). Ini adalah hipotesis nol yang tepat karena kita dapat menguji adanya hubungan antara eksposur portofolio terhadap kerugian yang memasuki resesi besar dan preferensi menghindari kerugian pada periode berikutnya.

Bagaimana teori berperan dalam mengembangkan hipotesis nol dalam contoh kita? MPT memandu ekspektasi kita terhadap preferensi risiko individu (Markowitz, 1952). Menurut asumsi MPT, alokasi portofolio yang memasuki resesi besar adalah hasil dari preferensi risiko individu, yang diasumsikan stabil dan merupakan produk dari pemahaman sempurna mereka terhadap variasi hasil yang ada dalam portofolio mereka. Dengan kata lain, kami berharap bahwa individu telah mempertimbangkan pergerakan pasar yang besar dan menilai tingkat kenyamanan mereka terhadap peristiwa tersebut ketika membuat keputusan alokasi portofolio. Berdasarkan asumsi ini kita tidak mengharapkan suatu kejadian yang selalu mempunyai kemungkinan menyebabkan perubahan preferensi risiko setelah kejadian tersebut dialami. Setelah menetapkan hipotesis nol, kita dapat fokus pada hipotesis alternatif. Hipotesis alternatif sering kali menjadi motivasi di balik penelitian positif dan mewakili kemungkinan bahwa individu mungkin berperilaku berbeda dari yang diharapkan berdasarkan kerangka normatif.

### **Menggunakan Tinjauan Pustaka untuk Menginformasikan Hipotesis**

Tujuan dari tinjauan literatur adalah untuk menemukan artikel yang sebelumnya telah menguji apakah pengalaman peristiwa sebelumnya mempengaruhi preferensi individu, khususnya peristiwa negatif. Hal ini dapat mencakup kajian ekonomi mengenai preferensi risiko dan kajian di luar ilmu ekonomi yang dapat membantu kita memahami mengapa manusia mungkin mengubah kemauannya untuk mengambil risiko ketika mereka benar-benar merasakan penderitaan karena kehilangan. Meskipun penelitian perencanaan keuangan sering dikaitkan dengan studi di bidang ekonomi dan keuangan, pertimbangan studi di luar ekonomi dan keuangan mungkin sangat berguna dalam membantu peneliti memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang keilmuan yang mendasari pertanyaan penelitian mereka.

Model ekonomi normatif berasumsi bahwa individu tidak membiarkan hasil sebelumnya mempengaruhi pilihan berisiko berikutnya. Namun, penelitian menemukan keuntungan dan kerugian di masa lalu memang mempengaruhi pilihan berisiko di masa depan (Barberis, Huang, & Santos, 2001; Thaler & Johnson, 1990). Malmendier dan Nagel (2011) menemukan bahwa pengambilan risiko sangat terkait dengan pengalaman return saham kelompok, dan return yang lebih baru memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap pengambilan risiko dibandingkan dengan pengalaman di awal kehidupan. Hoffmann, Post, dan Pennings (2012) menemukan bahwa, selama krisis keuangan tahun 2008-2009, persepsi risiko investor meningkat sementara ekspektasi keuntungan mereka menurun.

Menurut teori prospek, orang mengartikan hasil bukan sebagai nilai absolut, melainkan sebagai untung dan rugi, dan mereka enggan mengalami kerugian jika dibandingkan dengan titik acuan yang ditetapkan. Teori prospek menggambarkan perilaku yang dikenal sebagai efek refleksi, atau kecenderungan individu untuk memperlakukan keuntungan dan kerugian secara berbeda (Kahneman & Tversky, 1979). Terdapat bukti bahwa orang-orang berpegang teguh pada suatu titik referensi, dan mengambil risiko yang lebih kecil ketika mengalami kerugian dibandingkan dengan keuntungan sebelumnya (Barberis dkk., 2001). Reaksi terhadap kerugian sebelumnya mungkin mewakili perubahan persepsi risiko yang mempengaruhi preferensi selanjutnya (Loewenstein, Weber, Hsee, & Welch, 2001).

Bukti dari literatur yang dirujuk di atas tidak konsisten dengan MPT. Teori perilaku, teori prospek, diperkenalkan untuk menjelaskan bagaimana keuntungan terkini (serta keuntungan dan kerugian yang dihasilkan) dapat menjadi prediktor signifikan terhadap preferensi risiko selanjutnya. Berdasarkan temuan yang disajikan dalam literatur sebelumnya dan pemahaman yang kuat tentang teori prospek, hipotesis alternatif kami adalah bahwa terdapat hubungan (kemungkinan positif) antara paparan portofolio terhadap kerugian saat memasuki resesi besar dan tingkat keengganan individu terhadap kerugian pada periode berikutnya.

### **Membangun dan Menguji Model**

Data Langkah selanjutnya dalam proses penelitian adalah menentukan uji empiris atas pertanyaan dan hipotesis. Meskipun pemilihan data mungkin tampak seperti langkah pertama dalam spesifikasi dan operasionalisasi model, ada baiknya untuk mengidentifikasi data sebelum memantapkan pertanyaan. Seperti yang dinyatakan sebelumnya, penting untuk mengetahui apakah suatu pertanyaan dapat diuji dengan data yang tersedia sebelum menginvestasikan banyak waktu untuk melakukan penelitian.

Untuk menentukan data yang paling tepat untuk suatu pertanyaan penelitian, pertimbangkan sifat pertanyaannya. Apakah penelitian ini bersifat longitudinal atau cross-sectional? Kalau longitudinal, apakah datanya perlu data panel? Berapa populasi yang menjadi perhatian, rumah tangga muda atau rumah tangga tua? Apakah datanya harus representatif secara nasional?

Dalam contoh kita, kita tertarik pada bagaimana pengalaman pada waktu A mempengaruhi hasil pada waktu B pada tingkat individu. Artinya, kita memerlukan data yang bersifat longitudinal (memungkinkan kita menangkap pengaruh pengobatan di waktu A terhadap hasil di waktu B) dan panel (memungkinkan kita mengikuti individu yang sama di setiap periode waktu).

Selain bersifat longitudinal dan panel, kita harus bisa menggunakan data tersebut untuk mengukur variabel yang kita minati. Dua variabel utama yang menjadi perhatian dalam contoh kita adalah penghindaran kerugian (variabel terikat atau DV) dan paparan terhadap kerugian pasar (variabel bebas bunga atau IVI). Setelah persyaratan khusus untuk data telah diidentifikasi, kami memilih Studi Kesehatan dan Pensiun (HRS) sebagai sumber data yang paling tepat.

Sebelum melanjutkan ke konstruksi variabel yang digunakan untuk menguji pertanyaan penelitian, penting untuk memahami sifat data keuangan. Banyak variabel yang

biasa digunakan dalam studi perencanaan keuangan dibangun dengan memanipulasi banyak informasi. Misalnya, pertanyaan penelitian mengharuskan variabel yang mengukur aset keuangan individu dimasukkan dalam model. Banyak survei yang melaporkan nilai aset individual (seperti saham, obligasi, reksa dana, dll.), total aset, atau kekayaan bersih. Meskipun variabel-variabel ini sangat berguna, variabel-variabel ini mungkin tidak mewakili variabel yang diinginkan. Dalam hal ini, peneliti harus mengambil apa yang tersedia dan mengolahnya kembali untuk mengembangkan variabel yang diminati. Selain dapat membuat variabel dari informasi yang ada, penting juga untuk memahami karakteristik sebaran data keuangan. Banyak variabel keuangan yang condong (biasanya ke kanan) dan memerlukan beberapa bentuk transformasi sebelum dimasukkan ke dalam analisis statistik.

*Variabel Dependen (DV)* Saat mengoperasionalkan DV, penting untuk memahami bagaimana variabel diukur dalam penelitian sebelumnya. Memahami metode yang digunakan dalam penelitian sebelumnya, baik normatif maupun positif, dapat membantu memandu pembuatan DV (jika mengikuti prosedur yang digunakan dalam penelitian sebelumnya) atau membantu menentukan relevansi dan validitas suatu ukuran baru. Apa pun pilihannya, penting untuk memastikan bahwa pengukuran DV secara teoritis masuk akal dan merupakan representasi valid dari variabel yang diinginkan.

Untuk mengukur keengganan terhadap kerugian dalam contoh kami, kami menggunakan modul khusus tentang teori prospek yang tersedia pada gelombang HRS tahun 2012. Berdasarkan teori dan pengukuran keengganan terhadap kerugian pada penelitian sebelumnya, kita memerlukan, (1) prospek yang berisiko dan (2) kemampuan untuk mengevaluasi bagaimana individu bereaksi terhadap kerugian dibandingkan dengan keuntungan dalam prospek tersebut. Kedua kriteria ini dipenuhi oleh data, sehingga memberi kami keyakinan bahwa kami dapat menyusun DV yang secara teoritis masuk akal dan konsisten dengan apa yang kami coba ukur.

*Variabel Independen (IV)* Hingga saat ini segudang artikel telah dibaca dan digunakan untuk memberikan wawasan tentang variabel-variabel yang dapat dimasukkan ke dalam model untuk memprediksi variabel dependen. Tujuannya adalah untuk memperkirakan dampak dari variabel perlakuan terhadap variabel hasil, jadi kita harus melakukan yang terbaik untuk mengisolasi dampak dari variabel ini dengan mengendalikan banyak karakteristik individu lainnya yang mungkin berdampak pada DV.

Pertanyaan penelitian kami adalah apakah pengalaman pasar yang negatif mempengaruhi keengganan individu terhadap kerugian pada periode berikutnya. Artinya IVI dalam model kami adalah pengalaman pasar yang negatif. Untuk mengukur pengalaman pasar yang negatif, kami memilih variabel yang tersedia yang dapat mewakili paparan kerugian investasi sebelumnya. Alokasi individu pada saham yang memasuki masa resesi besar merupakan proksi yang tepat karena hampir semua individu tersebut kehilangan uang akibat jatuhnya pasar.

Variabel independen lainnya dalam model mengendalikan faktor-faktor tambahan yang dapat memprediksi DV. Variabel independen yang dimasukkan dalam model harus didasarkan pada teori dan bukti dari literatur sebelumnya. Di sini kami menyertakan toleransi risiko responden dan variabel demografi yang kami yakini terkait dengan preferensi risiko.

Demografi yang termasuk di sini adalah usia, kekayaan, pendapatan, pendidikan, kemampuan kognitif, jenis kelamin, dan ras.

Statistik Deskriptif Statistik deskriptif memberikan kesempatan untuk mengeksplorasi data yang digunakan dalam analisis empiris dan memberikan uji awal terhadap hipotesis. Jangan lupa bahwa tujuannya adalah untuk menjawab pertanyaan penelitian awal dalam analisis statistik. Statistik deskriptif tidak hanya memberikan gambaran umum data tetapi juga memberikan informasi yang memungkinkan peneliti mengevaluasi hubungan antara DV dan IVI. Di bawah ini kami memberikan dua contoh bagaimana menunjukkan hubungan antara DV dan IVI menggunakan statistik deskriptif. Pada contoh pertama, kami membagi penghindaran kerugian menjadi tiga tingkat dan melaporkan alokasi ekuitas rata-rata untuk masing-masing tingkat. Untuk melakukan hal ini, pertama-tama kami menghitung alokasi ekuitas awal masing-masing responden, atau persentase aset keuangan yang diinvestasikan dalam saham pada tahun 2006. Kami kemudian memisahkan responden menjadi tiga kelompok berdasarkan tingkat keengganan mereka untuk merugi pada tahun 2012 dan menghitung rata-rata alokasi ekuitas untuk masing-masing kelompok.

Hasil pada Tabel 9.1 menunjukkan bahwa responden dengan tingkat keengganan terhadap kerugian tertinggi pada tahun 2012 memiliki alokasi tertinggi pada ekuitas pada tahun 2006. Konsisten dengan hipotesis alternatif kami, bukti ini menunjukkan bahwa eksposur terhadap kerugian yang lebih besar menyebabkan tingkat keengganan terhadap kerugian yang lebih tinggi pada periode-periode berikutnya.

Pada contoh kedua, kami membagi responden ke dalam tiga kategori berdasarkan alokasi ekuitas mereka pada tahun 2006 dan menjalankan tabulasi silang untuk menentukan persentase responden di setiap kategori yang enggan merugi mengingat alokasi ekuitas mereka memasuki masa resesi besar (Tabel 9.2).

**Tabel 9.1 Hubungan antara keengganan terhadap kerugian dan paparan terhadap pengalaman negatif memasuki resesi besar**

	Keengganan terhadap kerugian terendah	Keengganan terhadap kerugian sedang	Keengganan terhadap kerugian tertinggi
Berarti alokasi ekuitas	23.16	30.24	41.72

Tabel ini dihitung oleh penulis menggunakan data HRS gelombang 2012

**Tabel 9.2 Crosstabs pada keengganan terhadap kerugian akibat paparan terhadap pengalaman negatif saat memasuki resesi besar**

	Persentase responden pada setiap kategori		
Variabel	Keengganan terhadap kerugian terendah	Keengganan terhadap kerugian sedang	Keengganan terhadap kerugian tertinggi



Alokasi ekuitas terendah	58.16	27.50	14.34
Alokasi ekuitas yang moderat	48.44	33.08	18.48
Alokasi ekuitas tertinggi	28.67	39.55	31.78

Tabel ini dihitung oleh penulis menggunakan data HRS gelombang 2012

Untuk responden dengan alokasi ekuitas awal terendah, kami melihat bahwa mayoritas (58,16 %) kemudian masuk dalam kategori penghindaran kerugian terendah. Untuk responden dengan alokasi ekuitas awal tertinggi, kami melihat bahwa mayoritas (31,78 %) kemudian masuk dalam kategori penghindaran kerugian tertinggi. Mirip dengan Tabel 9.1, kami memberikan bukti hubungan positif antara DV dan IVI, yang konsisten dengan hipotesis alternatif kami.

Selain melaporkan statistik deskriptif mengenai DV dan IVI, penting juga untuk melaporkan karakteristik sampel. Hal ini membantu pembaca memverifikasi konsistensi karakteristik antara populasi dan sampel. Jika sampel mempunyai karakteristik yang berbeda dengan populasi, penting untuk menjelaskan perbedaannya dan bagaimana perbedaan tersebut berhubungan dengan pertanyaan penelitian. Misalnya, jika menguji suatu pertanyaan yang sampelnya terbatas pada pemegang saham, pendapatan, kekayaan, dan pendidikan sampel mungkin lebih tinggi daripada populasi.

Analisis Regresi Langkah pertama dalam melaporkan hasil regresi adalah memastikan bahwa teknik statistik yang tepat digunakan. Metode statistik yang tepat akan ditentukan oleh pertanyaan penelitian dan struktur data. Pilih metode yang paling berhasil dalam menguji hipotesis. Jangan memilih metode yang paling rumit atau paling familiar—evaluasi metode statistik berdasarkan apakah metode tersebut menguji dan menjawab pertanyaan penelitian secara efisien.

Jika IVI berdampak pada perubahan linier pada DV, peneliti kemungkinan akan memilih model linier, seperti regresi kuadrat terkecil biasa (OLS). Jika tujuannya adalah untuk mengukur kemungkinan bahwa IVI akan berdampak pada DV dikotomis, penggunaan analisis regresi logistik atau probit lebih tepat.

Dalam contoh kita, kita ingin mengetahui hubungan linier antara paparan kerugian pasar dan keengganan terhadap kerugian berikutnya. Hal ini akan membuat OLS menjadi metode yang tepat. Namun, distribusi DV kami tidak normal. Ini berarti kita perlu mengubah atau mengkategorikan DV. Kami dapat melakukan log-transformasi DV untuk menormalkan distribusi dan menggunakan regresi OLS, namun hasil kami akan sulit untuk diinterpretasikan dan kurang bermakna. Sebagai alternatif, kita dapat mengkategorikan DV dan mengevaluasi kesesuaian DV dikotomi versus DV kategorikal. Jika kita ingin mengevaluasi apakah paparan

terhadap kerugian pasar saat memasuki resesi besar membuat seseorang enggan mengalami kerugian pada periode berikutnya (ya atau tidak), maka variabel dikotomis akan lebih tepat.

Kami ingin mengetahui bagaimana tingkat penghindaran kerugian dipengaruhi oleh paparan kerugian pasar yang memasuki resesi besar karena kami ingin memahami hubungan yang teratur antara DV dan IVI, kami memerlukan DV kategoris. Dengan memahami pertanyaan dan sifat data, kami memutuskan untuk menggunakan regresi logistik terurut (OLR) untuk menguji pertanyaan kami. OLR cocok karena memungkinkan kita mengukur dampak setiap variabel prediktor terhadap kemungkinan berada dalam setiap kategori respons berturut-turut. Di sini kita menempatkan nilai DV dalam urutan menurun (tinggi ke rendah) sehingga ketika koefisien OLR diperkirakan, koefisien positif berhubungan dengan hubungan positif (yaitu, peningkatan nilai dari masing-masing variabel menghasilkan tingkat DV yang lebih tinggi) dan koefisien negatif berkorelasi dengan hubungan negatif (yaitu, peningkatan nilai masing-masing variabel menghasilkan tingkat DV yang lebih rendah).

### **Hasil, Kesimpulan, dan Implikasi**

Setelah mengembangkan model yang paling menguji hipotesis, peneliti harus memberikan beberapa konteks untuk menyampaikan hasil penelitiannya. Pertama, hasil penelitian harus dilaporkan tanpa interpretasi pada bagian hasil makalah. Interpretasi hanya boleh dilakukan ketika kesimpulan dan implikasi penelitian ditulis. Meskipun mungkin tergoda bagi pakar perencanaan keuangan untuk langsung menerapkannya secara profesional, pertama-tama penting untuk menyajikan hasilnya secara obyektif dan kemudian menempatkan hasilnya ke dalam konteks literatur dan teori terkini (serta praktik praktis) dalam kesimpulan.

Banyak studi perencanaan keuangan mempunyai implikasi kebijakan yang signifikan. Beshears, Choi, Laibson, dan Madrian (2009), misalnya, menyajikan teori normatif, mendiskusikan penyimpangan perilaku dari teori tersebut, dan menguraikan bagaimana perilaku yang diamati dapat diperbaiki melalui penerapan kebijakan. Pekerjaan mereka mengenai pentingnya inersia dalam keputusan tabungan pensiun menyebabkan perubahan kebijakan dalam Undang-Undang Perlindungan Pensiun tahun 2006 yang meningkatkan hasil tabungan pensiun bagi jutaan orang Amerika. Kajian positif seperti ini sering kali mempunyai implikasi penting terhadap kebijakan dan praktik perencanaan keuangan.

Terlepas dari apakah studi perencanaan keuangan mempunyai implikasi profesional atau kebijakan (atau keduanya), penting bagi peneliti untuk mengingat bahwa tujuan ilmuwan adalah menambah pengetahuan. Kabar baik bagi para peneliti perencanaan keuangan adalah bahwa bidang ini memiliki banyak peluang penelitian menarik yang masih belum dieksplorasi. Kami berharap bab ini dapat memberikan informasi dan berfungsi sebagai panduan pengantar bagi mereka yang tertarik untuk melakukan penelitian perencanaan keuangan yang sukses di tahun-tahun mendatang.

## **BAB 10**

### **PEKERJAAN SOSIAL KEUANGAN**

#### **Apa Itu Pekerjaan Sosial Finansial?**

Pekerjaan sosial keuangan (FSW) meningkatkan kesejahteraan finansial individu, keluarga, dan masyarakat dengan meningkatkan akses terhadap layanan keuangan yang sehat, peluang pengembangan aset, serta pendidikan dan bimbingan keuangan. Pekerja sosial terlibat dalam WPS melalui praktik, penelitian, dan kebijakan dengan menggunakan teori ilmu sosial dan “prinsip keadilan sosial, hak asasi manusia, tanggung jawab kolektif, dan penghormatan terhadap keberagaman” (Federasi Internasional Pekerja Sosial, 2015). WPS membantu memenuhi tanggung jawab etis pekerja sosial untuk mengatasi penindasan dan penderitaan manusia, termasuk penderitaan ekonomi (National Association of Social Workers [NASW], 2008).

Praktik WPS berfokus pada populasi dan komunitas yang rentan secara finansial, seperti mereka yang berpendapatan dan kekayaan rendah, etnis dan ras minoritas, anak-anak dan remaja, orang lanjut usia, dan penyandang disabilitas (Birkenmaier, Sherraden, & Curley, 2013; Frey, Sander, Svoboda, & Elkinson, 2011; Morrow-Howell & Sherraden, 2015). Meskipun hampir semua pekerja sosial menangani beberapa permasalahan keuangan, sebagian besar menangani permasalahan lainnya. Bab ini diawali dengan sejarah singkat WPS. Selanjutnya adalah panduan konsep, praktik, kebijakan, penelitian, dan pendidikan, yang diakhiri dengan diskusi tentang arah masa depan.

#### **10.1 TINJAUAN SEJARAH**

Selama Era Progresif, kesejahteraan finansial merupakan isu inti dalam profesi baru pekerjaan sosial. Pekerja sosial memelopori intervensi dengan keluarga untuk meningkatkan penganggaran dan berkolaborasi dengan ekonom rumah tangga untuk meningkatkan fungsi keuangan dalam rumah tangga imigran baru dan migran pedesaan (Stuart, 2013; Zelizer, 1994). Banyak pekerja sosial berfokus pada peningkatan perilaku keuangan dan mengajarkan kebiasaan menabung dan berhemat (Stuart, 2013). Beberapa pihak yang menyadari pentingnya layanan keuangan yang tepat mendirikan bank tabungan, asosiasi pinjaman hemat, dan credit unions (Cruce, 2001).

Pada pertengahan abad ke-20, fokus pekerjaan sosial pada keuangan rumah tangga sudah dikesampingkan. Beberapa pihak mempertanyakan “moralisme yang sudah ketinggalan zaman” dalam mengajarkan kebiasaan berhemat dan menabung kepada masyarakat miskin dan mendesak agar kita fokus pada makna psikologis uang sebagai peluang untuk intervensi kerja kasus (Stuart, 2015, hal. 11). Beralih dari bidang ekonomi, perhatian pekerjaan sosial beralih ke intervensi psikologis (Specht & Courtney, 1995); fokus pada kesehatan mental melalui praktik klinis berlanjut hingga saat ini (CSWE, 2012).

Pada akhir abad kedua puluh, pekerjaan sosial memperbaiki perhatiannya pada kesejahteraan finansial. Meningkatnya finansialisasi, atau semakin pentingnya sektor keuangan dalam perekonomian (Epstein, 2006), seiring dengan meningkatnya kesenjangan

pendapatan dan aset (Oliver & Shapiro, 2006; Piketty, 2014; Saez & Zucman, 2014) menyebabkan kebangkitan kembali tertarik pada keuangan rumah tangga. Pergeseran ini memiliki urgensi yang lebih besar karena Resesi Hebat menyebabkan kerugian finansial yang besar pada rumah tangga, terutama bagi mereka yang berada pada kelompok lapisan bawah (Bricker et al., 2014). Saat ini, perubahan yang berlangsung cepat dan meningkatnya kompleksitas produk dan layanan keuangan, termasuk munculnya produk seluler, internet, dan produk keuangan alternatif, menawarkan peluang sekaligus bahaya bagi konsumen yang rentan secara finansial (Schiller, 2003). Dalam bab ini, kita membahas bagaimana respons profesi pekerjaan sosial.

## 10.2 KONSEP PANDUAN

*Kesejahteraan finansial* adalah kondisi stabilitas dan keamanan finansial, yang mana masyarakat: (a) memiliki kendali atas keuangan mereka, (b) memiliki kapasitas untuk menyerap guncangan finansial, (c) berada pada jalur yang tepat untuk mencapai tujuan finansial mereka, dan (d) mampu mengambil pilihan yang memungkinkan mereka menikmati hidup (CFPB, 2015a). Tiga tujuan utama memberikan panduan bagi pekerja sosial keuangan: kecukupan pendapatan, pembangunan aset, dan kemampuan finansial.

### Kecukupan Pendapatan

Gagasan mengenai pendapatan dan konsumsi mendominasi kebijakan dan program kesejahteraan sosial abad ke-20 untuk kelompok masyarakat yang rentan secara finansial (Sherraden, 1991), dan terus tercermin dalam pendekatan konseptual terhadap kesejahteraan finansial. Berasal dari New Deal, berbagai jenis dukungan lapangan kerja dan pendapatan mendasari sebagian besar kebijakan sosial AS saat ini dan para ahli memuji hal tersebut karena mampu mengurangi tingkat kemiskinan di abad ke-20 (Danziger, Sandefur, & Weinberg, 1994).

Tugas mendukung pendapatan rumah tangga didasarkan pada gagasan bahwa kesejahteraan finansial merupakan cerminan dari total konsumsi rumah tangga. Negara kesejahteraan AS, yang berakar pada program bantuan sosial dan asuransi sosial Eropa pada abad kesembilan belas, mendistribusikan kembali sumber daya kepada rumah tangga miskin (Trattner, 2007). Pekerja sosial memainkan peran penting dalam penciptaan, penerapan, dan pembelaan kebijakan kecukupan pendapatan sepanjang abad ke-20, termasuk Jaminan Sosial, upah minimum, pekerjaan publik, bantuan publik, Medicare, Medicaid, dan Pajak Penghasilan yang Diperoleh. Kredit (EITC) (Beverly, 2002; Katz, 1986). Pekerja sosial di organisasi publik, nirlaba, dan nirlaba membantu masyarakat mendapatkan asuransi sosial, bantuan publik, dan tunjangan berbasis pekerjaan.

### Pembangunan Aset

Saat ini, pendapatan tenaga kerja dan dukungan pendapatan kurang aman dan stabil, sementara kekayaan menjadi faktor penting dalam menentukan kesejahteraan finansial rumah tangga (Cynamon & Fazzari, 2014). Dengan berkurangnya pendapatan dari sumber daya manusia dan lebih banyak pendapatan dari modal finansial, pembangunan aset menjadi semakin penting dalam pekerjaan sosial. Aset—atau sumber daya dengan nilai ekonomi yang diakumulasi manusia dari waktu ke waktu—sangat penting bagi pembangunan manusia

(Sherraden, 1991). Aset menghasilkan keuntungan yang meningkatkan konsumsi seumur hidup, namun juga memberikan bantalan finansial dan membuka peluang pembangunan sepanjang masa dan lintas generasi (Sherraden, 1991).

Kebijakan seperti manfaat pajak untuk tabungan pensiun dan kepemilikan rumah mendukung pembangunan aset. Sayangnya, masyarakat berpendapatan rendah jarang mendapatkan manfaat dari kebijakan ini karena penghasilan kena pajak mereka terlalu rendah untuk memenuhi syarat (Howard, 1999). Faktanya, peraturan program mungkin memberikan sanksi kepada rumah tangga berpendapatan rendah ketika mereka mengumpulkan aset; mereka mendiskualifikasi mereka karena keterbatasan aset dalam program bantuan publik yang teruji kemampuannya (Nam, 2008; Neuberger, Greenberg, & Orszag, 2006; Sherraden, 1991; Sprague & Black, 2012). Selain itu, aturan pembatasan aset berdampak secara tidak proporsional terhadap komunitas minoritas (Shapiro, Meschede, & Osoro, 2013).

Meskipun struktur kebijakannya regresif, terdapat kemajuan dalam beberapa tahun terakhir. Kredit pajak seperti Kredit Pajak Penitipan Anak dan EITC tidak hanya mendukung pendapatan, namun juga menawarkan peluang untuk akumulasi aset (Halpern-Meekin, Edin, Tach, & Sykes, 2015; Tucker, Key, & Grinstein-Weiss, 2014). Atas desakan pekerja sosial, pemerintah federal telah mengadopsi beberapa kebijakan pembangunan aset, dan beberapa negara bagian telah menciptakan akses progresif dan universal terhadap tabungan bersubsidi (Poore & Quint, 2014; Sherraden, 2014).

### **Kemampuan Finansial**

Konsep ketiga yang menjadi masukan bagi WPS adalah kemampuan finansial, sebuah istilah yang diadopsi secara luas dalam beberapa tahun terakhir (Kempson, Perotti, & Scott, 2013; Departemen Keuangan AS, 2006) dan mengacu pada kondisi yang menggabungkan kemampuan masyarakat untuk bertindak dan peluang mereka untuk bertindak demi kepentingan finansial terbaik mereka (Johnson & Sherraden, 2007). Kemampuan seseorang (pengetahuan dan keterampilan) digabungkan dengan akses terhadap produk dan layanan keuangan yang bermanfaat untuk menciptakan fungsi yang memungkinkan kemampuan keuangan (Sherraden, 2013). Menciptakan kemampuan finansial tidak hanya sekedar mengubah perilaku individu, namun juga memerlukan perubahan institusi yang berperan dalam membentuk peluang finansial (Sherraden & Barr, 2005). Dengan menggabungkan konsep kemampuan dan peluang, yang diturunkan dari Sen (1999) dan Nussbaum (2000), pandangan tentang kemampuan finansial ini membantah asumsi bahwa kerentanan finansial adalah akibat dari perilaku individu saja dan malah menunjuk pada interaksi antara keduanya. Individu dan lembaga sosial yang membentuk kesejahteraan finansial (Sherraden, 2011). Pemahaman ini berbeda dengan definisi kemampuan finansial yang berfokus pada perubahan perilaku individu (Taylor, 2011; Wolfsohn & Michaeli, 2014; Xiao, 2015).

## **10.3 PRAKTEK DAN PENELITIAN PEKERJAAN SOSIAL**

Definisi kemampuan finansial pekerjaan sosial didasarkan pada kerangka “orang-dalam-lingkungan”, yang menegaskan bahwa kesejahteraan manusia dibentuk oleh perilaku

manusia dan oleh kondisi sosio-ekonomi dan fisik (Kondrat, 2002). Akibatnya, praktik WPS terjadi baik di tingkat mikro (bekerja dengan individu, keluarga, dan kelompok kecil) maupun di tingkat makro (bekerja dengan organisasi, komunitas, dan kebijakan).

### **Praktik WPS Mikro**

Praktik tingkat mikro membantu individu, keluarga, dan kelompok kecil untuk menemukan manfaat finansial dan barang, memecahkan masalah dan krisis keuangan, meningkatkan pengambilan keputusan dan manajemen keuangan rumah tangga, dan mengatasi masalah keuangan dalam hubungan. Dengan menggunakan perspektif berbasis kekuatan (Saleeby, 2012), pekerja sosial bermitra dengan klien untuk menetapkan tujuan, sekaligus membangun ketahanan dan potensi untuk meningkatkan kesejahteraan finansial.

Praktik WPS mikro terjadi di berbagai lingkungan, termasuk lembaga kesejahteraan anak, fasilitas kesehatan dan kesehatan mental, tempat kerja, sekolah, lingkungan militer, dan tempat penampungan kekerasan dalam rumah tangga. Fokus WPS berbeda-beda, bergantung pada misi organisasi dan populasi sasaran. WPS di lingkungan kesehatan mental, misalnya, mungkin fokus membantu klien membentuk perwakilan penerima manfaat finansial, atau konseling untuk masalah perjudian (Lazar, Black, McMahon, O'Shea, & Rosen, 2014). Di lembaga pemukiman kembali pengungsi, WPS dapat mencakup pemberian pendidikan keuangan atau pelatihan keuangan untuk membuka rekening tabungan atau memberikan kredit di negara baru (Watson Grote & Duh, 2011; Zhan, Anderson, & Scott, 2006).

Umumnya, intervensi WPS memerlukan pelatihan lanjutan dan pendidikan profesional (Collins & Birkenmaier, 2013). Pekerjaan sosial baru saja mulai mendefinisikan, mensistematisasikan, dan membangun landasan bukti bagi praktik WPS. Pekerja sosial biasanya terlibat dalam WPS sambil memberikan layanan sosial lainnya karena intervensi mikro WPS mencakup pendidikan keuangan, pembinaan, manajemen kasus, konseling, dan terapi.

Pendidikan keuangan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan keuangan klien dalam perencanaan, pengelolaan risiko keuangan, serta tabungan dan investasi (CFPB, 2013; Lusardi, Clark, Fox, Grable, & Taylor, 2010). Hal ini mengacu pada berbagai teori pedagogi, seperti teori pembelajaran transformatif (Mezirow, 1991), dan sering kali menggabungkan pembelajaran berdasarkan pengalaman (Johnson & Sherraden, 2007; Lusardi et al., 2010). Pendidikan keuangan bagi individu dan kelompok di berbagai lingkungan semakin umum dilakukan (Despard & Chowa, 2010; GoldbergBelle & Chenven, 2013; Postmus, Heltling, & Hoge, 2015).

Pembinaan keuangan membantu orang mencapai tujuan keuangan jangka pendek mereka (Collins, 2016; Klontz, Bivens, Klontz, Wada, & Kahler, 2014). Teori perilaku dan efikasi diri yang diarahkan pada tujuan menginformasikan bidang pembinaan keuangan (Bandura, 1969). Pembinaan juga mengacu pada model perubahan transteoretis (Passmore & Whybrow, 2007; Xiao et al., 2004), yang membantu orang melalui tahapan perubahan perilaku (Collins & O'Rourke, 2012). Coaching adalah pendekatan berbasis klien yang berbeda dari manajemen kasus tradisional, dimana para profesional memberikan instruksi dan tindakan spesifik (Collins, Baker, & Gorey, 2007).

Konseling keuangan bertujuan untuk menyelesaikan masalah dan krisis keuangan yang serius (Collins, 2016). Ketika pekerja sosial dilibatkan, permasalahan ini biasanya muncul dalam konteks permasalahan lain, seperti tunawisma atau penyakit (Kulys & Davis, 1986; Washington, 2002). Pekerja sosial menasihati klien secara individu dan dalam kelompok kecil, yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan, termasuk penyelesaian krisis keuangan (Despard, Chowa, & Hart, 2011; Engelbrecht, 2008). Pekerja sosial dapat menggabungkan konseling keuangan dengan manajemen kasus keuangan, yang membantu klien menavigasi dan mendapatkan manfaat dari layanan yang tepat dari waktu ke waktu (Engelbrecht, 2008; National Association of Social Workers [NASW], 2013). Pekerja sosial juga dapat terlibat dalam advokasi keuangan atas nama atau bersama klien dalam situasi eksploitasi keuangan atau kekerasan dalam rumah tangga (Choi, Kulick, & Mayer, 1999; Herbert & Mould, 1992; Sanders & Schnabel, 2006; Sanders, 2013).

Terapi keuangan mengatasi masalah keuangan, serta permasalahan mendasar yang mempengaruhi keuangan dan kesejahteraan seseorang secara keseluruhan. Terapi keuangan mengintegrasikan “aspek kognitif, emosional, perilaku, relasional, dan ekonomi yang meningkatkan kesehatan keuangan” (Financial Therapy Association, n.d.; lihat juga, Keller, 2011). Terapis keuangan menggunakan psikoterapi untuk mengatasi masalah dan gangguan emosional yang terkait dengan kesehatan keuangan klien (Klontz, Britt, & Archuleta, 2015).

Konselor dan terapis keuangan menggunakan berbagai pendekatan terapeutik, termasuk terapi penerimaan dan komitmen (ACT), terapi perilaku kognitif, terapi pengalaman, wawancara motivasi, terapi narasi, terapi psikodinamik, dan intervensi yang berfokus pada solusi (Klontz dkk., 2015; Scanlon & Sanders, 2015; Shanks, Johnson, & Nicoll, 2008). Namun, hanya sedikit penelitian yang meneliti keefektifan pendekatan-pendekatan ini, dan diperlukan landasan bukti yang lebih kuat (Scanlon & Sanders, 2015). Ciri khas WPS adalah penggunaan kerangka person-in-environment (Kondrat, 2002), yang menggarisbawahi pentingnya mempertimbangkan—dan seringkali melakukan intervensi langsung terhadap—lingkungan sosial, politik, ekonomi, dan fisik klien. (Abramovitz & Sherraden, 2015; Kondrat, 2002).

#### **10.4 PRAKTEK MAKRO WPS**

Praktisi makro WPS melakukan intervensi di tingkat organisasi, komunitas, dan kebijakan untuk meningkatkan kesejahteraan finansial bagi kelompok yang rentan secara finansial. Metode intervensi makro mencakup manajemen organisasi, perencanaan, pengorganisasian masyarakat, rancangan kebijakan dan program, advokasi, lobi, dan pembangunan koalisi.

Dua perspektif teoritis yang paling banyak digunakan dalam makro WPS adalah teori ekonomi perilaku dan teori kelembagaan. Pertama, ekonomi perilaku menyatukan aspek ekonomi dan psikologi untuk memahami dan mempengaruhi perilaku ekonomi (Tversky & Kahneman, 1986).

Misalnya, formulir dan proses keuangan yang sederhana serta pendaftaran otomatis meningkatkan penggunaan rekening keuangan, serta dorongan yang membantu orang menindaklanjuti niat finansialnya (Hernandez, 2011; Thaler & Sunstein, 2008). Prinsip-prinsip

ekonomi perilaku dapat menginformasikan rancangan program, produk, dan layanan untuk mendorong kesejahteraan finansial (Richburg-Hayes et al., 2014). Kedua, teori institusional menyatakan bahwa membentuk perilaku saja tidak cukup; masyarakat juga harus memiliki akses terhadap struktur yang menjadikannya lebih diinginkan, realistis, dan cenderung mengakumulasi aset (Beverly et al., 2008; Sherraden & Barr, 2005). Misalnya, kebijakan yang mendukung dan mensubsidi akumulasi aset pada rumah tangga non-miskin juga dapat ditawarkan kepada rumah tangga yang rentan secara finansial (Sherraden, 1991).

Di tingkat organisasi, pekerja sosial mengintegrasikan pendidikan keuangan, bantuan, produk, dan layanan ke dalam layanan pekerjaan sosial arus utama (Corporation for Enterprise Development (CFED), 2014; CFPB, 2013; National Federation of Community Development Credit Unions, 2014). Misalnya, pekerja sosial membuat program untuk mempersiapkan transisi remaja asuh ke peran keuangan orang dewasa (Peters, Sherraden, & Kuchinski, akan terbit); mereka merancang program untuk membangun landasan finansial bagi para penyintas kekerasan pasangan intim (Greco & Dawgert, 2007; Sanders & Schnabel, 2006); dan melakukan intervensi untuk membantu orang lanjut usia menghindari penipuan keuangan (Nerenberg, 2008).

Di tingkat masyarakat, pekerja sosial mengorganisir inisiatif dan mengembangkan koalisi untuk menyediakan akses terhadap produk dan layanan keuangan yang terjangkau, pendidikan keuangan, dan bimbingan. Misalnya, mereka bekerja sama dengan Cities for Financial Empowerment untuk menawarkan pelatihan keuangan dalam layanan sosial (Mintz, 2014); dengan inisiatif Bank On untuk meningkatkan akses ke rekening bank (Birkenmaier, 2012); dengan situs Bantuan Pajak Penghasilan Sukarela (VITA) dan Konseling Pajak untuk Lansia (TCE) untuk menyediakan pengajuan pajak gratis dan klaim manfaat (Romich, Keenan, Miesel, & Hall, 2013); dengan organisasi pengembangan masyarakat untuk memberikan konseling penyitaan dan rekening tabungan (Green & Haines, 2015; Soifer, McNeely, Costa, & Pickering-Bernheim, 2014); dan dengan program untuk mendaftarkan mereka yang tidak diasuransikan berdasarkan Affordable Care Act (Andrews, Darnell, McBride, & Gehlert, 2013).

Pada tingkat kebijakan, pekerja sosial tidak hanya membela program jaring pengaman sosial, tetapi juga berada di garis depan dalam membangun kemampuan finansial dan aset rumah tangga rentan. Inisiatif ini mencakup perluasan akses terhadap tabungan perguruan tinggi dan pengurangan utang mahasiswa (Clancy, Orszag, & Sherraden, 2004; Elliott, Destin, & Friedline, 2011; Elliott & Nam, 2013); menguji kebijakan Akun Perkembangan Anak yang bersifat universal (Huang, Sherraden, Clancy, & Purnell, 2014; Huang, Sherraden, Kim, & Clancy, 2014); menerapkan intervensi perilaku untuk meningkatkan tabungan wajib pajak berpenghasilan rendah dan sedang (Grinstein-Weiss, Russell, Tucker, & Comer, 2014); dan mengorganisir koalisi pembangunan aset negara untuk mendorong kebijakan pendapatan dan pembangunan aset (Edwards, Gunn, Downs, & Heffern, 2008; Otabor & Gordon Nembhard, 2012).

Secara internasional, pekerja sosial juga terlibat dalam WPS makro. Contohnya adalah memberikan informasi kepada rancangan kebijakan dari UK Child Trust Fund (Dana Perwalian Anak Inggris), yang memberikan rekening tabungan kepada setiap bayi baru lahir, hingga dana tersebut dicabut akibat krisis keuangan global yang terjadi baru-baru ini (Sherraden, 2011);



menguji dampak tabungan kaum muda di beberapa negara di Dunia Selatan (Ansong, Chowa, & Sherraden, 2015); dan mendirikan organisasi internasional yang bertujuan untuk memperluas pendidikan keuangan dan kewarganegaraan ekonomi bagi anak-anak dan remaja (Schwartz, 2012; lihat juga Sherraden & Ansong, akan terbit).

Meskipun pekerja sosial keuangan berkonsentrasi pada penyelesaian permasalahan keuangan dasar dalam konteks kesejahteraan secara keseluruhan, mereka juga berkolaborasi dengan profesional lainnya (Despard et al., 2011). Ketika klien membutuhkan nasihat khusus mengenai masalah utang, kebangkrutan, investasi finansial, atau perencanaan harta benda, pekerja sosial sering merujuk mereka pada profesional yang memiliki keahlian di bidang tersebut. Pekerja sosial mengatur dan bergabung dalam upaya kolaboratif multidisiplin, menyatukan keahlian pekerjaan sosial dengan profesional keuangan konsumen, penyedia layanan keuangan, pengacara, ekonom, pengorganisir komunitas, pejabat publik, dan lain-lain. Setiap profesi mempunyai kredensial, sertifikasi, dan lisensi unik di bidangnya untuk mengatasi masalah keuangan yang berubah dengan cepat dan semakin kompleks yang dihadapi individu, keluarga, dan komunitas (Collins & Birkenmaier, 2013).

## **10.5 PENDIDIKAN DAN PELATIHAN PROFESI PADA WPS**

Secara keseluruhan, pelatihan dan pendidikan profesional di WPS masih tertinggal dibandingkan praktik dan penelitian. Standar kurikulum, misalnya, menyebutkan peningkatan “keadilan ekonomi” dan “kesejahteraan ekonomi,” namun tidak menyebutkan kata “finansial” kecuali dalam konteks anggaran organisasi (CSWE, 2008). Oleh karena itu, tidak mengherankan bahwa meskipun pekerja sosial memiliki pengetahuan umum tentang kesenjangan ekonomi dan program kesejahteraan sosial, banyak dari mereka yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk menangani keuangan rumah tangga dan praktik keuangan (Fenge, 2012; Gillen & Loeffler, 2012; Kindle, 2010; Loke & Hageman, 2013; Loke, Watts, & Kakoti, 2013; Sherraden, Laux, & Kaufman, 2007). Biasanya, mereka belajar sambil bekerja dan melalui pendidikan berkelanjutan (Collins & Birkenmaier, 2013; Frey et al., 2015).

Meskipun demikian, hal ini sedang berubah. Studi terbaru menemukan bahwa dosen dan mahasiswa pekerjaan sosial tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang kesejahteraan finansial pribadi dan rumah tangga (Despard & Chowa, 2010; Loke, Birkenmaier, & Hageman, 2015; Sherraden, Birkenmaier, Rochelle, & McClendon, 2015). Fakultas pekerjaan sosial sedang mengembangkan kurikulum dan pelatihan, dan mengorganisasi fakultas yang tertarik dengan WPS (Birkenmaier, Kennedy, Kunz, Sander, & Horwitz, 2013; Columbia School of Social Work, 2014; Frey et al., 2011; Sherraden et al., 2007). Saat ini, 65 akademisi dari 52 sekolah pekerjaan sosial berpartisipasi dalam konsorsium Financial Capability and Asset Building (FCAB), dan 14 sekolah pekerjaan sosial sedang menguji kurikulum FCAB (Sherraden, Birkenmaier, dkk. 2015). Organisasi publik dan nirlaba sedang mengembangkan sumber daya pelatihan baru untuk penyedia layanan sosial, termasuk perangkat “Uang Anda, Tujuan Anda” (CFPB, 2015b), perangkat lokakarya keuangan, termasuk “Cetak Biru Pendidikan Keuangan Berbasis Komunitas” (Nasional Endowment for Financial Education (NEFE), 2013), dan panduan perencanaan untuk

“Membangun Kemampuan Finansial” (Administrasi untuk Anak dan Keluarga dan CFED, 2015). Selain itu, sumber akademis dan komersial menyediakan pendidikan berkelanjutan dan sertifikasi (Collins & Birkenmaier, 2013). Upaya ini dan upaya lainnya akan membuat konten WPS tersedia lebih luas dan meningkatkan kompetensi pekerja sosial di WPS.

## 10.6 MASA DEPAN WPS

Melihat ke depan, ada banyak pekerjaan yang harus dilakukan. Praktisi, pendidik, dan peneliti WPS harus mengatasi tantangan ekonomi pada tingkat mikro dan makro, terutama tantangan yang berdampak besar pada rumah tangga dan masyarakat yang rentan secara finansial. Tantangan-tantangan ini mencakup pengelolaan keuangan rumah tangga dalam konteks meningkatnya ketimpangan pendapatan dan kekayaan, tekanan terhadap anggaran kesejahteraan sosial masyarakat, produk dan layanan keuangan yang tidak sesuai dan terkadang merugikan, serta kurangnya perlindungan konsumen yang efektif.

Praktisi pekerjaan sosial di tingkat mikro harus mengembangkan intervensi berbasis bukti yang meningkatkan kemampuan finansial menjadi bagian yang penting dan terintegrasi dalam penilaian, penetapan tujuan, dan konseling dengan beragam populasi (Scanlon & Sanders, 2015). Pada tingkat makro, pekerja sosial harus berkontribusi dalam mengintegrasikan layanan dan manfaat keuangan dengan layanan sosial tradisional, menciptakan produk dan layanan keuangan berkualitas bagi kelompok masyarakat yang kurang terlayani, menyediakan akses terhadap pendidikan keuangan dan sistem nasihat dan bimbingan keuangan yang dapat diandalkan, dan mendorong akumulasi aset di negara-negara dengan tingkat pendapatan rendah. -kekayaan rumah tangga. Pekerja sosial di bidang keuangan harus mencari cara untuk memanfaatkan potensi teknologi baru yang berbiaya rendah, seperti perbankan melalui telepon seluler, yang kini menjangkau jutaan orang di negara-negara kurang berkembang (Dewan Gubernur Federal Reserve, 2013; Burhouse, Homer, Osaki, & Bachman, 2014; Wike & Oates, 2014). Kunci bagi pengembangan program yang efektif adalah menghasilkan model praktik yang kompeten dan sesuai secara budaya untuk melibatkan berbagai kelompok dalam rancangan program dan kebijakan. Yang terakhir, bidang ini harus terus memilah peran praktik yang sesuai dan peluang untuk berkolaborasi dengan profesional keuangan dan pemangku kepentingan lainnya.

Pada saat yang sama, para pendidik pekerjaan sosial harus mengintensifkan upaya untuk mendorong integrasi konten keuangan dalam pendidikan profesional dan pendidikan berkelanjutan. Penelitian dan evaluasi harus menjadi masukan bagi upaya pendidikan ini dan menganalisis bagaimana pelatihan dan pendidikan menghasilkan perubahan dalam praktik dan peningkatan kesejahteraan finansial bagi klien.

Mengenai penelitian, para peneliti harus terus membangun pemahaman tentang kerentanan finansial dan cara untuk meningkatkan kesejahteraan finansial. Metodologi penelitian yang menjanjikan, seperti buku harian keuangan, dapat melengkapi metode penelitian konvensional untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang realitas hidup dalam keterbatasan finansial dalam masyarakat AS (Morduch & Schneider, n.d.). Eksperimen lapangan harus menguji secara ketat inovasi sosial dan finansial yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan finansial di rumah tangga rentan dan

komunitas miskin. Selain itu, penelitian harus mengkaji teknologi keuangan baru, termasuk menilai dampaknya terhadap keterjangkauan, keamanan, dan keandalan di rumah tangga berpendapatan rendah (Barr, 2009).

Dengan kata lain, meskipun ada momentum yang berkembang, kepemimpinan, penelitian, dan advokasi sangat penting untuk membawa WPS ke dalam profesi ini sebagai bidang pengetahuan dan keterampilan inti yang dimiliki oleh semua pekerja sosial, termasuk mereka yang bekerja di bidang praktik dominan seperti kesehatan, mental, dan sosial. kesehatan, dan kesejahteraan anak. Untuk memenuhi kebutuhan finansial keluarga dan komunitas rentan, profesi pekerjaan sosial memerlukan upaya skala besar untuk membangun pengetahuan dan keterampilan praktisi di bidang WPS mikro dan makro.

### **Kesimpulan**

Setelah beberapa dekade, WPS kembali muncul sebagai isu inti dalam pekerjaan sosial (Sherraden, Huang, et al., 2015). Para profesional pekerjaan sosial menciptakan dan menerapkan inovasi keuangan di organisasi mereka, serta bergabung dengan pihak lain untuk mempromosikan pendekatan mikro dan makro guna meningkatkan kesejahteraan finansial. Meskipun pekerjaan ini baru saja dimulai, waktunya telah tiba bagi profesi pekerjaan sosial untuk melanjutkan peran kepemimpinannya dalam meningkatkan stabilitas keuangan dan keamanan bagi masyarakat yang rentan secara keuangan.

**Bagian II**  
**Pembiayaan Konsumen Masyarakat Khusus**

**BAB 11**  
**LITERASI DAN EDUKASI KEUANGAN DI SEKOLAH MENENGAH ATAS**

Peningkatan dramatis dalam minat terhadap literasi keuangan telah terjadi selama 20 tahun terakhir (Braunstein & Welch, 2002; Hilgert, Hogart, & Beverly, 2003; Lusardi & Mitchell, 2014). Salah satu alasannya adalah bahwa orang dewasa kini diminta dalam siklus hidup mereka untuk memikul tanggung jawab yang lebih besar dalam pengelolaan keuangan pribadi seperti hidup dengan anggaran terbatas, memilih perumahan yang terjangkau, menggunakan kredit, melindungi aset dan identitas, dan menabung untuk masa pensiun. (Agarwal, Driscoll, Gabaix, & Laibson, 2009; Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013). Minat lebih lanjut terhadap literasi keuangan muncul dari permasalahan dalam perekonomian nasional, seperti yang terjadi pada krisis keuangan tahun 2008 dan setelahnya, dan dari fokus nasional yang terus-menerus terhadap permasalahan keuangan pribadi sebagaimana terlihat dari kekhawatiran terhadap beban pinjaman mahasiswa, meningkatnya utang kartu kredit dan kebangkrutan pribadi, serta tidak memadainya tabungan untuk masa pensiun (Gale, Harris, & Levine, 2012; Lusardi & Mitchell, 2014).

Mengingat perubahan dalam lanskap keuangan, bab ini berfokus pada pendidikan keuangan di sekolah menengah karena pendidikan keuangan dapat meningkatkan literasi keuangan di kalangan remaja, yang pada gilirannya dapat berguna bagi masyarakat di masa dewasanya. Untuk menjelaskan lebih lanjut hal ini, bab ini dimulai dengan diskusi singkat tentang mengapa literasi keuangan bagi kaum muda itu penting dan bagaimana hal itu bermanfaat bagi masyarakat. Kami kemudian beralih ke penyediaan pendidikan keuangan di sekolah melalui mandat negara untuk kursus dan variasi dalam penyampaian kursus pendidikan keuangan. Bagian bab ini juga menjelaskan pengembangan standar isi dan penggunaan materi dan program kurikulum. Beberapa perhatian juga dicurahkan untuk menguji dan menilai literasi keuangan di kalangan siswa sekolah menengah. Bagian terakhir dari bab ini mengulas temuan-temuan utama dari literatur penelitian mengenai efektivitas pendidikan keuangan bagi kaum muda, baik melalui mandat negara yang luas atau melalui program pengajaran khusus.

### **11.1 ALASAN**

Literasi keuangan didefinisikan dengan berbagai cara dalam literatur akademis, namun yang sering kali umum bagi mereka adalah fokus pada pengetahuan konseptual dan pengambilan keputusan, seperti yang ditunjukkan oleh definisi komprehensif dari Remund (2010):

Literasi keuangan adalah ukuran sejauh mana seseorang memahami konsep-konsep keuangan utama dan memiliki kemampuan serta kepercayaan diri untuk mengelola keuangan pribadi melalui pengambilan keputusan yang tepat, jangka pendek, dan perencanaan keuangan jangka panjang yang baik, dengan tetap memperhatikan kejadian-kejadian nyata dan perubahan-perubahan. kondisi ekonomi (hal. 284).

Tantangan bagi orang dewasa, tentu saja, adalah memperoleh pendidikan keuangan yang mengembangkan literasi keuangan untuk menghadapi dunia ekonomi yang tidak pasti dan terus berubah (Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013). Jika pendidikan finansial bermanfaat bagi orang dewasa agar lebih terinformasi dan menangani masalah keuangan mereka dengan lebih baik, maka perluasan logis akan berlaku bagi generasi muda karena mereka akan menjadi orang dewasa yang ditugasi membuat keputusan keuangan penting dan memerlukan persiapan untuk dunia keuangan yang akan mereka hadapi. pengalaman sebagai orang dewasa (Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010).

Selama beberapa dekade terakhir, terdapat peningkatan kesadaran akan perlunya pendidikan keuangan di sekolah sebagai cara untuk mengembangkan literasi keuangan dan meningkatkan perilaku keuangan (National Association of State School Boards of Education, 2006). Bagi siswa yang tidak melanjutkan kuliah, pendidikan keuangan di sekolah menengah mungkin merupakan satu-satunya pendidikan keuangan yang mereka terima, sehingga pendidikan keuangan di sekolah menengah hendaknya memberikan konsep dan keterampilan dasar yang dapat berguna di kemudian hari. Bahkan siswa yang melanjutkan ke pendidikan pasca sekolah menengah mungkin tidak pernah mengambil kursus keuangan pribadi di perguruan tinggi, sehingga pendidikan keuangan di sekolah menengah mungkin merupakan satu-satunya paparan mereka terhadap konsep keuangan pribadi dan pengambilan keputusan.

Beberapa bukti yang mendukung nilai pendidikan keuangan dini berasal dari model dan simulasi ekonomi yang dijelaskan oleh Lusardi dan Mitchell (2014). Hasilnya menunjukkan bahwa memberikan pengetahuan keuangan kepada mereka yang berpendidikan paling rendah sebelum mereka memasuki pasar kerja akan meningkatkan kesejahteraan mereka sekitar 82 % dari kekayaan awal mereka. Bagi lulusan perguruan tinggi, pemberian pengetahuan keuangan menghasilkan perubahan sekitar 56% dari kekayaan awalnya. Model ekonomi ini mengasumsikan bahwa individu hanya berinvestasi pada pendidikan keuangan sejak dini, misalnya di sekolah menengah atas dan tidak mencari pengetahuan keuangan setelahnya. Oleh karena itu, meskipun beberapa individu mungkin memilih untuk tidak berinvestasi dalam literasi keuangan di kemudian hari, meningkatkan literasi keuangan sejak dini, seperti di sekolah menengah atas, adalah hal yang optimal secara sosial hal ini membuat semua orang menjadi lebih baik.

## **11.2 KURSUS**

Pengakuan akan nilai dan pentingnya literasi keuangan bagi kaum muda tentunya telah mempengaruhi kurikulum dan pengajaran di sekolah-sekolah di seluruh Amerika. Perubahan ini paling terlihat pada data survei tingkat inklusi pendidikan keuangan dalam

kurikulum sekolah (Council for Economic Education, 2016). Dari tahun 1998 hingga 2016, jumlah negara bagian yang memiliki standar konten untuk pendidikan keuangan pribadi di sekolah meningkat dari 21 menjadi 45. Jumlah negara bagian yang mewajibkan penerapan standar tersebut meningkat dari 14 menjadi 37. Jumlah negara bagian yang mewajibkan penerapan standar keuangan pribadi kursus atau kursus ekonomi dengan konten keuangan pribadi yang diambil sebelum lulus sekolah menengah bertambah dari 1 menjadi 17. Terakhir, jumlah negara bagian yang mewajibkan pengujian siswa dalam keuangan pribadi meningkat dari 1 menjadi 7.

Meskipun data negara menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam penetrasi keuangan pribadi ke dalam kurikulum sekolah, perubahan tersebut perlu dipahami dalam perspektif yang lebih realistis. Keuangan pribadi dapat diajarkan sebagai mata pelajaran yang terpisah atau berdiri sendiri dalam kurikulum sekolah dengan banyak konten keuangan, namun apakah hal tersebut benar-benar diajarkan seperti itu masih dipertanyakan. Bukti yang mendukung skeptisisme ini berasal dari Studi Transkrip Sekolah Menengah Atas yang dilakukan secara berkala oleh Pusat Statistik Pendidikan Nasional (NCES) di Departemen Pendidikan AS. Dua kategori yang paling mendekati kursus keuangan pribadi dalam skema klasifikasi NCES ini adalah kursus “pendidikan konsumen” atau “ekonomi konsumen.” Namun kursus-kursus ini hanya diambil oleh 7,9% siswa sekolah menengah pada tahun 2009, tahun terakhir ketersediaan data transkrip (Walstad & Rebeck, 2012). Kemungkinan besar lebih banyak siswa yang menerima pendidikan keuangan di sekolah menengah atas daripada yang ditunjukkan oleh persentase kecil ini, yang menunjukkan bahwa keuangan pribadi juga diajarkan dalam mata pelajaran lain dalam kurikulum sekolah menengah atas. Target yang paling mungkin untuk memasukkan konten keuangan pribadi ini adalah kursus ekonomi, bisnis, dan pendidikan karir atau kejuruan.

Hal lain yang perlu diingat adalah bahwa kursus sekolah menengah atas mengenai keuangan pribadi bukanlah kursus yang distandardisasi seperti halnya kursus matematika dalam aljabar dan geometri atau kursus sains dalam biologi dan kimia. Kursus matematika atau sains dalam kurikulum sekolah menengah sering kali memiliki konten yang serupa dan tidak menunjukkan banyak perubahan dari sekolah menengah ke sekolah menengah atas. Namun, kita hanya mengetahui sedikit hal yang mengejutkan tentang konten apa yang tercakup dalam kursus atau unit keuangan pribadi di sekolah menengah atas karena konten tersebut mungkin sangat bervariasi menurut negara bagian, distrik sekolah, atau bahkan sekolah menengah atas dalam distrik sekolah (Loibl & Fischer, 2013). Yang memperparah masalah standardisasi adalah pengaruh guru. Dalam kursus atau unit pengajaran keuangan pribadi, guru kadang-kadang memiliki keleluasaan lebih besar terhadap apa yang mereka ajarkan dibandingkan konten yang mereka ajarkan dalam mata pelajaran inti dan terdefinisi dengan baik seperti matematika atau sains. Juga tidak diketahui bagaimana cakupan konten dan penekanan berubah dari guru ke guru ketika suatu mata pelajaran atau unit diajarkan.

### 11.3 STANDAR ISI DAN KURIKULUM

Selama bertahun-tahun beberapa organisasi nirlaba menerbitkan panduan konten untuk taman kanak-kanak hingga kelas dua belas (K – 12). Tujuan utama dari panduan ini adalah untuk menjelaskan kepada guru sekolah, administrator distrik, dan pengembang materi pendidikan tentang pengetahuan inti dan keterampilan penting terkait keuangan pribadi yang harus dimiliki siswa sekolah menengah pada saat lulus sekolah menengah. Koalisi JumpStart untuk Literasi Keuangan Pribadi (JumpStart) adalah organisasi pertama yang menerbitkan kerangka konten dengan Standar Nasional dalam Pendidikan Keuangan Pribadi K-12 yang muncul pada tahun 1998. Panduan tersebut, yang kini memasuki edisi keempat, membagi konten menjadi enam bagian: (1) pengeluaran dan tabungan; (2) kredit dan utang; (3) lapangan kerja dan pendapatan; (4) investasi; (5) risiko dan asuransi; dan (6) pengambilan keputusan keuangan (JumpStart, 2015). Setiap bagian dimulai dengan pernyataan pengetahuan yang menjelaskan secara singkat apa yang harus diketahui siswa pada empat tingkat pengajaran kelas K–12: penyelesaian taman kanak-kanak, pada kelas empat, pada kelas delapan, dan pada kelas dua belas. Kumpulan pernyataan pengetahuan diikuti oleh pernyataan standar. Selain itu, di bawah setiap pernyataan standar terdapat tolok ukur yang secara singkat menyatakan keterampilan yang menunjukkan kemampuan siswa dalam menerapkan pengetahuan keuangan dalam pengambilan keputusan dan tindakan untuk standar tersebut.

Tujuan yang dinyatakan dalam dokumen ini adalah untuk: menggambarkan pengetahuan dan kemampuan keuangan pribadi yang harus diperoleh generasi muda sejak taman kanak-kanak hingga kelas 12 sekolah (K–12) untuk menjadi konsumen dewasa yang mandiri, siap sepenuhnya untuk membuat keputusan keuangan yang bijaksana untuk kesejahteraan ekonomi seumur hidup. (JumpStart, 2015, hal.1).

Meskipun tujuan dan pengorganisasian dokumen ini masuk akal, jumlah materinya sangat banyak, sebagaimana ditunjukkan oleh jumlah total dalam berbagai kategori. Keenam bagian tersebut memiliki total 93 pernyataan pengetahuan. Lalu, terdapat 26 pernyataan standar yang tersebar di enam bagian. Selain itu, untuk setiap standar terdapat banyak tolok ukur, totalnya sekitar 350. Mengingat cakupan dan detailnya, diragukan bahwa kurikulum yang dirancang dengan baik untuk sekolah K-12 dapat mencakup semua konten keuangan pribadi, pengembangan keterampilan, dan pengambilan keputusan untuk mencapai apa yang dimaksudkan oleh panduan ini. Namun demikian, sebagian dari dokumen ini mungkin berguna untuk mengajarkan bagian-bagian kursus keuangan pribadi dan membantu pendidik memikirkan kurikulum keuangan pribadi K-12.

Pendekatan yang lebih ringkasterhadap penulisan standar diterbitkan oleh Council for Economic Education (CEE), sebuah organisasi nirlaba yang mendukung pelatihan guru dalam pendidikan ekonomi dan keuangan pribadi serta mengembangkan materi kurikulum untuk guru dan sekolah. Standar Nasional untuk Literasi Keuangan (CEE, 2013) membagi konten keuangan pribadi menjadi enam standar atau bagian: (1) memperoleh pendapatan; (2) membeli barang dan jasa; (3) menabung; (4) menggunakan kredit; (5) investasi keuangan; dan (6) melindungi dan mengasuransikan. Untuk setiap standar, terdapat pernyataan menyeluruh

yang menjadi dasar tolok ukur pengetahuan. 144 tolok ukur (sekitar 24 per standar) menjelaskan apa yang harus diketahui siswa tentang konten standar tersebut pada kelas empat, delapan, dan dua belas. Terkait dengan masing-masing tolok ukur adalah contoh-contoh tentang apa yang mungkin dilakukan guru agar siswa mendemonstrasikan pemahaman konten mereka. Kerangka pengambilan keputusan yang terdiri dari tiga bagian yang berfokus pada perencanaan dan penetapan tujuan, pengambilan keputusan, dan penilaian hasil dimasukkan ke dalam diskusi konten untuk setiap standar.

Apa yang membedakan standar CEE dari standar Jump\$Start adalah beberapa fitur di luar organisasi dan kekikiran (Bosshardt & Walstad, 2014). Pertama, hal ini memberikan landasan ekonomi bagi enam standar karena konsep ekonomi merupakan bagian penting dari pendidikan keuangan. Misalnya, kebijakan ini mengakui bahwa pilihan mengenai pembelanjaan atau investasi mempunyai biaya peluang. Sebagian besar guru keuangan pribadi mempunyai pelatihan di bidang ekonomi, sehingga penerapan ekonomi dapat membantu mereka mengajarkan materi dengan lebih baik. Kedua, pendekatan ini menekankan pengambilan keputusan keuangan dengan mengintegrasikannya ke dalam setiap standar dan bukannya memperlakukannya sebagai topik terpisah. Pendekatan ini secara eksplisit menimbang biaya dan manfaat dalam pengambilan keputusan dan menghindari pendekatan normatif dalam pengajaran keuangan pribadi yang memberi tahu siswa apa yang harus atau harus mereka lakukan. Wawasan dari ekonomi perilaku juga disertakan sesuai standar.

Dokumen standar dari Jump\$Start dan CEE bukan satu-satunya sumber panduan konten atau kurikulum. Banyak organisasi menawarkan materi kurikulum atau program pengajaran kepada siswa, guru, dan administrator sekolah dengan konten keuangan yang luas dan aplikasi pedagogis. Salah satu sumber penting adalah National Endowment for Financial Education (NEFE), yang memiliki Program Perencanaan Keuangan Sekolah Menengah yang berisi enam modul tentang berbagai topik keuangan pribadi (perencanaan, peminjaman, kemampuan menghasilkan uang, investasi, jasa keuangan, dan asuransi) dan tersebar luas. digunakan oleh siswa dan guru. Organisasi penting lainnya adalah Junior Achievement (JA) ([www.juniorachievement.org](http://www.juniorachievement.org)), yang menyelenggarakan program untuk mengajar siswa tentang ekonomi, bisnis, dan keuangan pribadi. JA Finance Park-nya adalah program selama sebulan bagi siswa yang memperkenalkan mereka pada perencanaan keuangan pribadi dan meminta mereka menerapkan keterampilan penganggaran mereka dalam kunjungan ke taman keuangan. Sumber daya pendidikan lainnya untuk pendidikan keuangan tersedia dari berbagai kelompok nirlaba, berbagai lembaga keuangan, dan bisnis yang jumlahnya terlalu banyak untuk dicantumkan. Jump\$Start memiliki clearinghouse yang dapat dicari untuk menemukan banyak sumber daya pendidikan (<http://www.jumpstart.org/jumpstart-clearinghouse.html>). Selain itu, Departemen Keuangan AS memiliki situs web "MyMoney.gov" dengan konten yang dibagi menjadi lima kategori (dapatkan, pinjam, simpan dan investasikan, belanjakan, dan lindungi) dan tautan ke sumber daya guru. Banyak bank di Federal Reserve System menyediakan materi pendidikan untuk pengajaran tentang ekonomi dan keuangan pribadi (<https://www.federalreserveeducation.org>). Masalah pengajaran bagi



para pendidik bukanlah kurangnya sumber daya atau program pendidikan finansial, namun menentukan konten apa yang akan diajarkan dan sumber daya apa yang akan digunakan.

#### **11.4 PENGUJIAN DAN PENILAIAN**

Salah satu pertanyaan besar yang sering ditanyakan orang mengenai keuangan pribadi adalah apa yang diketahui siswa sekolah menengah tentang hal tersebut. Untuk menjawab pertanyaan ini memerlukan pengembangan instrumen penilaian dan administrasi yang dapat diandalkan dan valid untuk sampel siswa yang mewakili secara nasional. Untuk menjawab pertanyaan ini pada sebagian besar mata pelajaran utama yang diajarkan dalam kurikulum sekolah, Departemen Pendidikan AS melalui NCES-nya melakukan Penilaian Kemajuan Pendidikan Nasional (NAEP) untuk menunjukkan apa yang siswa ketahui atau harus mampu lakukan dalam suatu mata pelajaran akademik pada saat itu. dari kelulusan SMA. Tes NAEP yang paling dekat dengan keuangan pribadi adalah ekonomi NAEP, yang pertama kali dilaksanakan pada tahun 2006 dan sekali lagi pada tahun 2012 (NCES, 2013; Walstad & Buckles, 2008). Tidak ada pengujian NAEP terpisah yang dilakukan dalam keuangan pribadi karena NAEP memiliki sumber daya yang terbatas dan keuangan pribadi dipandang sebagai mata pelajaran yang lebih terspesialisasi dalam kurikulum sekolah menengah.

Menanggapi kekosongan tes nasional ini, organisasi nirlaba telah mensponsori pengembangan survei atau tes di bidang keuangan pribadi. Salah satu inisiatif besar datang dari Koalisi Jump\$tart dengan Survei Keuangan Pribadinya (Mandell, 2008). Survei tersebut berisi 31 pertanyaan pilihan ganda yang menguji pemahaman siswa sekolah menengah atas topik keuangan pribadi seperti pendapatan, pengelolaan uang, tabungan dan investasi, serta pengeluaran dan kredit. Survei ini pertama kali dilakukan pada tahun 1997 dan kemudian dilakukan dua kali setahun pada tahun 2000–2008 (komunikasi pribadi, Lewis Mandell, 30 Agustus 2015). Ini memberikan ukuran tes standar untuk memantau kemajuan yang dicapai dalam literasi keuangan siswa sekolah menengah atas dari waktu ke waktu. Hasil dari setiap pelaksanaan survei menunjukkan bahwa siswa sekolah menengah hanya dapat menjawab dengan benar sekitar separuh pertanyaan, dan seiring berjalannya waktu, sampel siswa nasional menunjukkan sedikit peningkatan dalam nilai ujian (Mandell, 2008).

Seperti halnya dengan tes pencapaian apa pun, tes Jump\$tart bukannya tanpa keterbatasan. Penilaian tes dilakukan dengan menggunakan data tes tahun 1997 dan 2000 (Lucey, 2005). Tinjauan tersebut menemukan bahwa reliabilitas tes secara keseluruhan dapat diterima, namun rendah untuk beberapa item pada setiap subskala. Laporan tersebut juga melaporkan bahwa bukti mengenai validitas tes tersebut dipertanyakan karena terbatasnya tinjauan para ahli dalam pengembangan tes dan kurangnya cakupan konten berdasarkan standar yang dipublikasikan. Yang juga diduga adalah penggunaan data untuk membuat perbandingan longitudinal karena beberapa soal tes berubah selama bertahun-tahun (Lucey, 2005). Karakteristik sampel dan prosedur pengambilan sampel juga agak berbeda dari penyelenggaraan tiap tahunnya dan tingkat responsnya relatif rendah (15,8–21,3%) (Mandell, 2008). Mungkin sebagai tanggapan terhadap beberapa kritik ini, Koalisi Jump\$tart

memutuskan pada tahun 2010 untuk mendanai pengembangan tes baru yang saat ini sedang diuji coba.

Apa yang diungkapkan oleh diskusi tes ini adalah bahwa penelitian yang lebih luas diperlukan untuk mengukur populasi pencapaian siswa di bidang keuangan pribadi pada suatu waktu dan untuk membuat perbandingan yang valid dari waktu ke waktu. Untuk tujuan ini, tes yang lebih andal dan valid adalah tes seperti NAEP atau Program for International Student Assessment (PISA). Meskipun tidak ada tes NAEP untuk literasi keuangan, ada tes PISA.

Pada tahun 2012, tes literasi keuangan PISA ini diselenggarakan oleh Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) untuk pertama kalinya di 13 negara OECD (Australia, Komunitas Flemish Belgia, Republik Ceko, Estonia, Prancis, Israel, Italia, Selandia Baru, Polandia, Republik Slovakia, Slovenia, Spanyol, dan Amerika Serikat) dan lima negara mitra (Kolombia, Kroasia, Latvia, Federasi Rusia, dan di Shanghai, Tiongkok). Sekitar 29.000 siswa mengikuti tes literasi keuangan di 18 negara termasuk Amerika Serikat. Temuan yang dipublikasikan menunjukkan variasi skor yang besar di kalangan pelajar di berbagai negara dan kesenjangan yang besar dalam literasi keuangan antar negara (misalnya, Shanghai berada di peringkat pertama dengan skor 603; Amerika Serikat berada di peringkat kesembilan dengan skor 492, dan Kolombia berada di peringkat terakhir dengan skor 379. )

Empat area konten utama untuk tes PISA adalah uang dan transaksi, perencanaan dan pengelolaan keuangan, risiko dan imbalan, serta lanskap keuangan. Pertanyaan tes diselaraskan dengan empat kategori proses: mengidentifikasi informasi keuangan, menganalisis informasi dalam konteks keuangan, mengevaluasi masalah keuangan, dan menerapkan pengetahuan dan pemahaman keuangan. Konteks pertanyaan literasi keuangan mencakup pendidikan dan pekerjaan, rumah dan keluarga, individu dan masyarakat. Penilaian PISA juga mencakup informasi mengenai praktik dan strategi pendidikan keuangan di berbagai negara. Kumpulan data ini mengumpulkan informasi tambahan tentang latar belakang sosio-ekonomi siswa, pengalaman dan akses terhadap layanan keuangan, sikap siswa, kemampuan matematika, dan kemampuan membaca. Tes PISA mengenai literasi keuangan menawarkan kepada para peneliti kumpulan data multi-negara yang unik untuk menganalisis literasi keuangan di dalam dan di seluruh negara yang belum sepenuhnya dipelajari.

Satu proyek uji terbaru lainnya untuk kemajuan pendidikan keuangan patut diperhatikan. CEE mengembangkan pusat tes online (<http://www.councilforeconed.org/resource/online-assessment-center>) dengan kumpulan pertanyaan tes yang dapat dicari yang dapat digunakan oleh guru untuk menilai pemahaman siswa di bidang ekonomi dan keuangan pribadi. Pertanyaan keuangan pribadi di bank tes diberi kode menggunakan standar dan tolok ukur Literasi Keuangan CEE. Yang termasuk dalam portal tes adalah tiga tes standar untuk keuangan pribadi: sekolah menengah atas (kelas 11–12); sekolah menengah pertama atau atas (kelas 8–9), dan sekolah dasar atau menengah (kelas 5–6). Pertanyaan-pertanyaan untuk tes ini disusun oleh komite ahli nasional untuk menyelaraskannya dengan standar Literasi Keuangan CEE dan diuji di lapangan dengan

siswa. Ketiga tes tersebut dirancang untuk berfungsi sebagai tes kelas umum yang dapat digunakan guru untuk mengukur prestasi siswa dan membandingkan hasilnya dengan sampel nasional yang besar. Mereka juga memberi peneliti instrumen tes yang terstandarisasi dan fleksibel yang dapat digunakan untuk menilai pembelajaran siswa di kelas, yang tidak mungkin dilakukan dengan PISA.

### **11.5 PENELITIAN TENTANG MANDAT NEGARA UNTUK PENGAJARAN**

Seiring dengan meluasnya program literasi keuangan untuk siswa sekolah menengah selama dua dekade terakhir, penelitian mengenai efektivitas pendidikan keuangan juga berkembang. Salah satu penelitian penting telah menyelidiki dampak mandat negara terhadap kursus keuangan pribadi di sekolah menengah untuk menentukan apakah pengajaran tersebut memiliki dampak jangka panjang terhadap perilaku keuangan di kemudian hari ketika remaja yang menerima pengajaran tersebut menjadi dewasa. Dalam studi awal yang signifikan, Bernheim, Garrett, dan Maki (BGM) (2001) menggunakan data survei dari responden rumah tangga, berusia 30–40 tahun, dan menemukan bahwa mandat negara untuk pendidikan keuangan berdampak positif terhadap tingkat tabungan (aliran) dan akumulasi kekayaan (stok). Namun Cole, Paulson, dan Shastri (2013) mereplikasi analisis BGM menggunakan spesifikasi yang sama dan berbeda, kumpulan data yang berbeda, dan variabel dependen yang berbeda (misalnya, “pendapatan investasi apa pun”) dan tidak menemukan pengaruh mandat negara terhadap perilaku investasi. - ya. Sebuah studi yang menggunakan data uji Jump\$start menemukan bahwa karakteristik mandat negara untuk sekolah penting karena mandat kursus yang lebih spesifik untuk pendidikan keuangan pribadi mempunyai dampak yang lebih positif terhadap pengetahuan keuangan siswa sedangkan mandat yang berbasis luas tidak (Tennyson & Nguyen, 2001).

Sebuah studi baru-baru ini menggunakan panel data laporan kredit untuk menguji dampak mandat negara terhadap nilai kredit dan tingkat tunggakan di tiga negara bagian dan menunjukkan bahwa siswa yang mendapatkan pendidikan keuangan di negara bagian yang diberi mandat memiliki nilai kredit yang lebih tinggi dan tingkat tunggakan yang lebih rendah (Brown, Collins, Schmeiser, & Urban, 2014).

Meskipun hasil studi mandat di atas secara umum positif, masih terdapat ruang untuk skeptis. Hasilnya dapat beragam karena kompleksitas jenis analisis longitudinal ini. Waktu kapan mandat tersebut benar-benar berlaku bervariasi karena undang-undang harus disahkan terlebih dahulu dan kemudian distrik sekolah harus merespons dengan perubahan kurikulum. Tidak semua mandat pendidikan keuangan sama dalam hal cakupan konten atau penekanannya sehingga terdapat permasalahan agregasi untuk analisisnya. Mobilitas sampel sebelum dan sesudah mandat diberlakukan dapat mempengaruhi hasil yang dicapai. Pengukuran perilaku keuangan melalui survei bisa jadi tidak tepat dan berbeda untuk setiap penelitian. Faktor-faktor eksogen, seperti perbedaan karakteristik ekonomi suatu negara, dapat mempengaruhi temuan ini. Permasalahan analitis di atas mempersulit pelaksanaan studi mandat dengan pengendalian yang hati-hati dan menghasilkan temuan yang kuat, meskipun dari sudut pandang kebijakan, pertanyaan penelitian ini penting untuk dijawab.

Garis penelitian yang lebih bermasalah di bidang keuangan pendidikan adalah penggunaan nilai tes untuk menilai prestasi siswa dari waktu ke waktu. Nilai dari tes Jumpstart dari tahun 2000 hingga 2006 dibandingkan untuk siswa yang telah mengambil dan yang belum mengambil kursus keuangan pribadi di sekolah menengah atas selama satu semester penuh, namun tidak ada perbedaan signifikan yang ditemukan dalam nilai untuk kedua siswa tersebut. kelompok (Mandell, 2008). Sulit untuk menggunakan data tes tersebut untuk mengevaluasi efektivitas pendidikan keuangan karena kurangnya kontrol terkait isi kursus, pengukuran tes, persiapan guru, dan jumlah pengajaran (Walstad, Rebeck, & MacDonald, 2010). Seperti disebutkan sebelumnya, tidak seperti kebanyakan kursus matematika atau sains di sekolah menengah atas, terdapat perbedaan nasional yang luas dalam konten yang diajarkan dalam kursus keuangan pribadi (Loibl & Fischer, 2013). Tes ini juga hanya mencakup 31 item yang mungkin tidak sesuai dengan konten yang diajarkan. Selain itu, kualitas pengajaran dalam sampel nasional dapat bervariasi karena guru mungkin tidak terlatih dengan baik untuk mengajarkan materi tersebut (Way & Holden, 2009).

## 11.6 STUDI KURIKULUM

Mengingat tantangan dalam studi nasional yang berbasis luas dan berjangka panjang mengenai dampak pendidikan keuangan, studi yang berfokus pada kurikulum pendidikan keuangan tertentu dapat memberikan hasil yang lebih valid dan bermanfaat. Studi “mikro” ini secara konsisten menunjukkan kontribusi positif dari pendidikan keuangan terhadap pengetahuan keuangan, literasi keuangan, dan hasil lain yang dinilai berdasarkan variabel yang dibangun. Alasannya kemungkinan besar berkaitan dengan fakta bahwa hal tersebut memungkinkan adanya kontrol yang lebih besar terhadap faktor-faktor yang memitigasi atau mendistorsi dampak pendidikan keuangan. Salah satu keuntungan pengendalian adalah bahwa konten yang akan diajarkan didefinisikan dengan baik. Ada juga kesesuaian yang lebih baik antara isi mata pelajaran atau unit dan ukuran hasil apa pun yang dibangun. Selain itu, terdapat lebih banyak peluang untuk memastikan bahwa guru benar-benar siap untuk mengajarkan kurikulum dengan cara yang sama. Beberapa jenis pretesting dan posttesting juga dapat dimasukkan dalam evaluasi untuk memeriksa perubahan dalam pembelajaran atau perilaku siswa. Dimungkinkan juga untuk menguji siswa dalam kelompok kontrol untuk membandingkan hasil dengan siswa dalam kelompok program atau perlakuan.

Berikut ini adalah empat contoh studi penelitian yang mengevaluasi kurikulum tertentu dan menunjukkan dampak signifikan dan positif dari pendidikan keuangan terhadap pengetahuan keuangan dan hasil keuangan lainnya setelah mengendalikan beberapa faktor di atas. Lihat McCormick (2009) untuk contoh penelitian lainnya. Contoh pertama adalah evaluasi komprehensif Program Perencanaan Keuangan Sekolah Menengah (HSFPP) (Danes, Rodriguez, & Brewton, 2013). Dengan menggunakan evaluasi pasca, kemudian pra, dan pra-, penelitian ini menemukan dampak positif dan signifikan dari HSFPP terhadap ukuran pengetahuan keuangan dan perilaku keuangan yang dilaporkan sendiri pada akhir periode pengajaran di antara 4.794 siswa yang diajar oleh 212 guru di 130 sekolah. Hal yang paling penting dari evaluasi ini adalah evaluasi ini mengontrol penempatan siswa, guru, dan

karakteristik kelas. Ditemukan bahwa selain pengetahuan yang diperoleh, konteks pembelajaran di dalam dan antar kelas mempengaruhi peningkatan perilaku keuangan.

Contoh kedua mencakup beberapa studi evaluasi yang menyelidiki efektivitas Financial Fitness for Life (FFL), kurikulum keuangan pribadi dan ekonomi untuk siswa sekolah menengah atas yang juga tersedia untuk kelas bawah (Morton & Schug, 2001; Gellman & Laux, 2011 ). Tes pilihan ganda sebanyak 50 item dikembangkan untuk tujuan penilaian keseluruhan konten dan masing-masing dari lima tema pendidikan keuangan. Validitas konstruk untuk tes ini dievaluasi dengan meminta guru sekolah menengah atas di tiga negara bagian—yang telah dilatih untuk menggunakan kurikulum FFL—memberikan tes kepada 524 siswa yang diajar dengan kurikulum FFL, dan kepada kelompok kontrol yang terdiri dari 335 siswa. siswa serupa di sekolah yang sama yang tidak menerima instruksi ini. Hasil positif bagi siswa yang menerima pengajaran FFL bahkan setelah memperhitungkan faktor-faktor lain seperti gender, ras dan etnis, pendapatan, dan jenis komunitas (Walstad & Rebeck, 2005).

Studi FFL lainnya menggunakan soal tes FFL untuk tiga tema (tabungan, pengeluaran dan kredit, dan pengelolaan uang) (Harter & Harter, 2009). Pada semester sebelum mengikuti lokakarya pelatihan penggunaan materi KFLN, guru yang direkrut untuk penelitian ini menggunakan materi pendidikan keuangan yang berbeda dan melakukan posttest kepada siswanya. Kemudian setelah mengikuti workshop FFL dan mengajarkan kurikulum FFL, para guru melakukan pre-test dan posttest siswanya. Analisis regresi yang mengontrol kemampuan siswa secara umum, tingkat kelas, jenis kelamin, dan ras menunjukkan peningkatan nilai ujian siswa FFL yang positif dan signifikan dibandingkan dengan siswa yang diajar dengan materi pendidikan keuangan lainnya.

Sebagai contoh ketiga, pertimbangkan studi berdasarkan pengalaman yang menyelidiki hubungan antara paparan pendidikan keuangan sebelumnya dan dukungan tepat waktu untuk pengambilan keputusan keuangan (Carlin & Robinson, 2012). Sampel diambil dari 2.357 siswa Los Angeles, usia 13-19 tahun, yang berpartisipasi dalam JA Finance Park. Simulasi bermain peran ini melibatkan pembelajaran tentang penganggaran pribadi dengan mengasumsikan identitas dewasa fiksi yang ditetapkan secara acak. Untuk pengalaman taman, siswa membuat anggaran pribadi untuk berbagai pengeluaran konsumen perumahan, asuransi kesehatan, paket telepon seluler, rekreasi, dan manajemen kredit. Anggaran tersebut didasarkan pada pendapatan bulanan bersih yang dihitung dari identitas dewasa fiktif mereka. Selama pengalaman taman, siswa mengunjungi sekitar 17 kios untuk melakukan transaksi dalam kategori anggaran dan berupaya mencapai anggaran berimbang yang mencerminkan preferensi mereka. Studi ini membandingkan hasil anggaran dari dua kelompok siswa satu tidak terlatih dalam literasi keuangan dan satu lagi terlatih, yang menerima 19 jam pengajaran di kelas tentang keuangan pribadi (lembaga keuangan, kredit, pajak, dan penganggaran). Hasilnya menunjukkan bahwa pelatihan di kelas mempengaruhi perilaku anggaran siswa di taman karena siswa yang mengikuti pelatihan cenderung menabung lebih banyak saat ini, menggunakan kredit lebih hemat, dan merencanakan lebih banyak untuk masa depan dibandingkan siswa dalam kelompok yang tidak dilatih. Masalah lainnya adalah dukungan keputusan yang tepat waktu. Dalam satu kasus, yang melibatkan

pembayaran perumahan, siswa menerima saran dari relawan kios agar lebih cepat melakukan amortisasi pinjaman mereka untuk keperluan perbaikan rumah wajib (belanjakan lebih banyak di muka hari ini untuk menghemat lebih banyak biaya bunga pinjaman). Siswa yang telah menerima pelatihan literasi keuangan memiliki kemungkinan lebih besar untuk mengurangi biaya bunga. Menurut penulis, hasil ini kemungkinan besar terjadi karena pendidikan keuangan mendorong siswa untuk bertindak berdasarkan nasihat atau mengingat pelatihan sebelumnya (Carlin & Robinson, 2012).

Contoh keempat adalah studi evaluasi yang menyelidiki dampak Financing Your Future (FYF) terhadap pengetahuan dan pemahaman siswa tentang keuangan pribadi (Walstad, Rebeck, & MacDonald, 2010). Isi kurikulum berbasis DVD dijelaskan dan ditentukan dengan jelas sehingga guru yang berbeda memberikan pengajaran yang sama kepada setiap siswa. Setelah pelatihan, para guru terbiasa dengan konten dan mengetahui cara mengajarkannya. Tes pengetahuan keuangan yang digunakan untuk menilai prestasi siswa dikembangkan menjadi ukuran yang valid atas pengetahuan tentang konten yang diajarkan dengan bahan ajar, dan skornya terbukti dapat diandalkan. Selain itu, data dikumpulkan dari siswa pada pretest dan posttest untuk menilai perbedaan tingkat akhir pengetahuan keuangan siswa setelah mengontrol tingkat awal. Fitur unik dari evaluasi ini adalah penggunaan desain eksperimen semu dengan data pre-test dan post-test pada 800 siswa baik dalam kelompok perlakuan FYF atau kelompok kontrol. Analisis regresi efek tetap menunjukkan bahwa pendidikan keuangan memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap pengetahuan siswa sekolah menengah atas tentang keuangan pribadi setelah mengendalikan faktor-faktor seperti jenis kursus, jenis kelamin, nilai sekolah, pendidikan masa depan atau rencana kerja, pekerjaan, dan pekerjaan. sejarah semasa sekolah menengah, penggunaan kartu kredit, dan pengaruh guru.

Meskipun penelitian-penelitian di atas yang mengevaluasi kurikulum yang berbeda mempunyai kelebihan dalam potensi pengendalian terhadap variabel-variabel kunci dan faktor-faktor perancu yang dapat mempengaruhi hasil, penelitian-penelitian tersebut juga mempunyai keterbatasan. Yang utama adalah bahwa hasilnya spesifik untuk kurikulum keuangan pribadi tertentu yang dipelajari dan sampel guru dan siswa yang digunakan untuk menilainya. Dari sudut pandang penelitian, permasalahannya adalah validitas eksternal karena hasilnya mungkin tidak dapat digeneralisasikan ke populasi siswa sekolah menengah yang lebih besar. Masalah ini dapat diatasi, namun tidak dapat dihilangkan dengan menggabungkan temuan-temuan dari berbagai penelitian. Dalam hal ini, merupakan hal yang menggembirakan bahwa keempat penelitian yang dijelaskan di atas secara keseluruhan menunjukkan temuan positif mengenai dampak pendidikan keuangan.

Terakhir yang perlu mendapat perhatian lebih dalam penelitian pendidikan keuangan di SMA adalah perbedaan tujuan pendidikan keuangan SMA remaja dan dewasa. Di sekolah menengah, tujuan utama pengajaran sebagian besar mata pelajaran inti (misalnya matematika atau sains) adalah untuk meningkatkan pemahaman materi pelajaran, dan bukan untuk mengubah sikap atau perilaku karena hal tersebut lebih tidak pasti dan kontroversial. Hasil pencapaian inilah yang diukur dan diuji secara tepat oleh sekolah, negara bagian, dan

lintas negara, seperti dengan PISA. Tujuan yang sama juga berlaku pada pendidikan keuangan di sekolah. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan pemahaman tentang berbagai masalah keuangan yang mungkin ditemui dalam kehidupan dan bukan untuk mengindoktrinasi siswa dengan sikap atau perilaku keuangan tertentu. Tentu saja, perubahan dalam sikap dan perilaku keuangan yang mungkin terjadi dari instruksi pendidikan keuangan atau mandat kursus patut diselidiki sebagai hasil sekunder atau jangka panjang, namun hasil ini bukanlah tujuan langsung atau tujuan utama dari pendidikan keuangan sekolah menengah.

Pendidikan keuangan sekolah menengah telah dipelajari secara luas dan terdapat perkembangan besar. Semakin banyak negara bagian yang memasukkan keuangan pribadi ke dalam standar mereka atau sebagai persyaratan kelulusan. Banyak program telah dikembangkan sebagai sarana untuk meningkatkan literasi keuangan generasi muda. Penelitian di masa depan mengenai topik ini harus mencakup dampak jangka panjang dari pendidikan keuangan dan informasi lebih lanjut tentang bagaimana pendidikan keuangan mempengaruhi perilaku keuangan. Penelitian yang cermat dengan menggunakan data dan teknik penelitian yang canggih diperlukan untuk meningkatkan penelitian di bidang ini.

## **BAB 12**

### **PENGETAHUAN DAN PENDIDIKAN KEUANGAN MAHASISWA**

Perguruan tinggi adalah kesempatan pertama bagi sebagian besar siswa untuk membuat keputusan keuangan sendiri, tanpa bergantung pada orang tua mereka. Pengetahuan, perilaku, dan sikap finansial yang diperoleh orang dewasa muda (biasanya berusia antara 18 dan 24 tahun) selama masa jabatan mereka di perguruan tinggi tidak hanya bergantung pada pengetahuan, keterampilan, dan perilaku yang dikembangkan melalui sosialisasi sebelumnya oleh keluarga, teman sebaya, dan pendidikan awal, namun juga, sebagian besar, tentang apa yang mereka amati, pelajari, dan praktikkan selama di perguruan tinggi. Pada gilirannya, hal ini dipengaruhi oleh pilihan pengeluaran mereka (misalnya, dipengaruhi oleh apakah mereka tinggal di dalam atau di luar kampus), metode pembayaran mereka (misalnya, kartu kredit vs. debit), apakah mereka bekerja, penggunaan dan tanggung jawab mereka untuk utang pendidikan dan utang lainnya, dan bahkan jenis perguruan tinggi yang mereka ikuti (misalnya, negeri, swasta, 2 atau 4 tahun, nirlaba).

Siswa diharapkan mengambil keputusan mengenai biaya pendidikan dan hidup dalam bentuk uang sekolah, buku, biaya laboratorium, sewa, dan makanan. Biaya hidup merupakan tantangan besar bagi banyak pelajar. Bahkan mereka yang menerima bantuan keuangan yang cukup untuk menutupi biaya sekolah mungkin kesulitan untuk menutupi biaya hidup (College Board, 2014). Siswa sering mengalokasikan dana untuk kegiatan sosial dan barang-barang materi yang dapat menghasilkan persetujuan teman sebaya dan afiliasi kelompok yang diinginkan (Wang & Xiao, 2009).

Mahasiswa cenderung bekerja paruh waktu atau penuh waktu untuk mendapatkan uang. Menyeimbangkan pekerjaan dan sekolah membutuhkan waktu, sehingga beberapa siswa yang bekerja mungkin membutuhkan waktu lebih lama untuk menyelesaikan studinya (Joo, Durband, & Grable, 2008), sehingga meningkatkan pengeluaran pendidikan mereka. Beban keuangan yang lebih besar dapat menyebabkan siswa putus kuliah, atau setidaknya, mengurangi beban kuliah mereka agar dapat mencurahkan lebih banyak waktu untuk pekerjaan berbayar (Joo, Grable, & Bagwell, 2003). Siswa yang memiliki hutang dalam jumlah besar, bekerja terlalu banyak, atau mengalami tekanan finansial kemungkinan besar akan meninggalkan perguruan tinggi sebelum lulus.

Siswa mempunyai pilihan dalam jenis perguruan tinggi yang mereka ikuti—negeri, swasta, atau nirlaba. Pilihan mereka mungkin dibatasi secara finansial (Paulsen & St. John, 2002; St. John, Paulsen, & Carter, 2005) karena biaya institusi. Kesesuaian antara kemampuan mahasiswa untuk membayar dan biaya institusi mempengaruhi, setidaknya sebagian, kegigihan mahasiswa. Lebih jauh lagi, mungkin ada masalah keuangan khusus yang unik bagi mahasiswa di setiap jenis institusi yang memerlukan pengetahuan keuangan khusus.

Keputusan finansial yang diambil mahasiswa memiliki pengaruh penting terhadap kehidupan mereka selama kuliah dan berdampak pada retensi (Grable, Law, & Kaus, 2012),



produktivitas, dan potensi kesehatan mahasiswa (Cude & Kabaci, 2012). Perguruan tinggi mungkin merupakan kesempatan terakhir untuk pendidikan keuangan formal sebelum siswa menjadi dewasa mandiri (Jobst, 2012), dengan kesempatan untuk mendidik siswa pada titik-titik pengambilan keputusan penting di masa dewasa muda (Durband & Britt, 2012) dan mengatasi kekhawatiran tentang pinjaman siswa dan mencegah gagal bayar pinjaman (Grable et al., 2012). Meningkatkan pengetahuan keuangan siswa adalah penting jika hal tersebut mengarah pada perilaku keuangan positif yang dapat meningkatkan kualitas hidup siswa (Xiao, Tang, & Shim, 2009) dan membangun landasan bagi kesejahteraan finansial seumur hidup.

Ada banyak perspektif yang dapat digunakan untuk melihat kekhawatiran mengenai kemampuan orang dewasa muda yang belum berpengalaman secara finansial dalam mengambil keputusan keuangan secara mandiri. Hal ini mencakup sosialisasi keuangan dan tanggung jawab lembaga pendidikan serta orang tua siswa untuk membimbing dan/atau membatasi pilihan siswa. Namun, bab ini berfokus pada pengetahuan keuangan mahasiswa dan pendekatan untuk mengajarkan pendidikan keuangan kepada populasi ini. Bagian ini mengulas penelitian sebelumnya dalam dua bidang ini dan diakhiri dengan ide-ide untuk penelitian masa depan.

### **12.1 PENELITIAN SEBELUMNYA TENTANG PENGETAHUAN KEUANGAN MAHASISWA**

Sejak artikel Danes dan Hira pada tahun 1987, yang merupakan artikel pertama yang melaporkan pengukuran pengetahuan keuangan mahasiswa, lebih dari 50 artikel telah diterbitkan mengenai topik ini. Faktanya, minat telah meningkat, dengan lebih banyak artikel yang diterbitkan pada tahun 2000 atau lebih lambat dibandingkan sebelumnya. Empat belas artikel melaporkan pengukuran pengetahuan keuangan mahasiswa internasional, semuanya kecuali dua artikel yang diterbitkan pada tahun 2010 atau setelahnya. Dari penelitian ini, hasil mengenai pengetahuan keuangan mahasiswa di 14 negara berbeda selain Amerika kini telah dipublikasikan; negara-negara tersebut antara lain Malaysia (Bakar, Masud, & Jusoh 2006; Ibrahim, Harun, & Isa, 2009; Sabri, MacDonald, Hira, & Masud, 2010), Turki (Akben-Selcuk & Altiok-Yilmaz, 2014; Sarigül, 2014), Australia (Beal & Delpachitra, 2003; Wagland & Taylor, 2009), Brasil (Potrich, Vieira, & Ceretta, 2013), Portugal (Roquette, Laureano, & Botelho 2014), Puerto Riko (Martinez, 2013), dan Hongaria (Huzdik, Béres, & Németh, 2014; Luksander, Beres, Huzdik, & Németh, 2014).

Penelitian tentang pengetahuan keuangan mahasiswa telah dipublikasikan di lebih dari 30 jurnal akademik berbeda. Selain itu, satu tesis kehormatan (Baughman, 2014), dua tesis master (Jorgensen, 2007; Micomonaco, 2003), dan tiga disertasi (Gilligan, 2012; Robb, 2007; Woolsey, 2011) telah mengukur kinerja keuangan siswa. pengetahuan. *Journal of Family and Economic Issues* telah menerbitkan lebih banyak artikel yang berkaitan dengan pengetahuan keuangan mahasiswa (6) dibandingkan jurnal lain yang diikuti oleh *College Student Journal* (5). Secara keseluruhan, 14 artikel diterbitkan di jurnal yang berkaitan dengan keuangan atau keuangan pribadi, 11 artikel di jurnal yang berkaitan dengan mahasiswa dan/atau dewasa muda, dan 10 artikel di jurnal yang berkaitan dengan ilmu keluarga dan

konsumen. Dijelaskan tiga isu spesifik yang berkaitan dengan survei pengetahuan keuangan mahasiswa sebelumnya. Yaitu pengambilan sampel, pengukuran, dan evaluasi soal tes.

### **Contoh**

Masalah 1: Penggunaan sampel yang mungkin tidak mewakili populasi mahasiswa. Hanya sedikit artikel, termasuk artikel pertama (Danes & Hira, 1987) yang diterbitkan untuk mengukur pengetahuan keuangan mahasiswa, yang dilaporkan menggunakan sampel acak yang sebenarnya. Di lebih dari 20 penelitian, tes pengetahuan keuangan dilakukan pada sampel siswa di kelas (lihat, misalnya, Goldsmith & Goldsmith, 2006; Shahrabani, 2013) atau di lingkungan sekolah lain, seperti kafetaria (Micomonaco, 2003; Warwick & Mansfield, 2000). Survei pelaporan artikel yang diselenggarakan secara online menggambarkan permintaan profesor untuk mengirimkan tautan survei kepada mahasiswa (Baughman, 2014), menggunakan teknik bola salju untuk merekrut mahasiswa (Jorgensen & Savla, 2010), dan mengirimkan email ke semua mahasiswa yang saat ini terdaftar di sebuah institusi (misalnya, Javine, 2013; Robb, 2011).

Masalah 2: Tingkat respons yang rendah atau tidak dilaporkan. Empat studi awal (Chen & Volpe, 1998, 2002; Danes & Hira, 1987; Markovich & DeVaney, 1997) menggambarkan survei melalui pos kepada siswa dan melaporkan tingkat respons yang mengesankan menurut standar saat ini—51,3 % dalam penelitian Chen dan Volpe, 45 % di Denmark dan Hira, dan 50% di Markovich dan DeVaney. Penelitian yang lebih baru telah menerbitkan survei online; sebagian besar menggunakan sampel yang tersedia sehingga tidak dapat melaporkan tingkat respons. Namun, di antara penelitian online yang ditinjau, hanya tiga yang melaporkan tingkat respons sebesar 40% atau lebih (Akben-Selcuk & Altiok-Yilmaz, 2014; Jorgensen & Savla 2010; Xiao, Ahn, Serido, & Shim, 2014). Tingkat respons yang lebih umum adalah 9–24% (LaBorde, Mottner, & Whalley, 2013; Robb, 2007, 2011; Shim, Xiao, Barber, & Lyons, 2009). Baughman (2014) melaporkan hanya menjangkau 1,8 % dari populasi mahasiswa sarjana yang disurvei dan tingkat respons Javine (2013) adalah 3,8 %.

Masalah 3: Kurangnya tujuan dalam menyeleksi populasi siswa yang diminati. Sebagian besar survei ditujukan pada mahasiswa tingkat sarjana secara umum, meskipun ada enam survei yang menyoal mahasiswa baru (Akben-Selcuk & Altiok-Yilmaz, 2014; Jones, 2005; Lee & Mueller, 2014; Rosacker, Ragothaman, & Gillispie, 2009; Woolsey, 2011; Xiao et al., 2014), satu fokus pada senior (Markovich & DeVaney, 1997), dan satu lagi menyurvei junior dan senior (Hanna, Hill, & Perdue, 2010). Beberapa penelitian (Javine, 2013; Jorgensen, 2007; Smith & Barboza, 2014; Shim et al., 2009) memasukkan mahasiswa pascasarjana dalam survei meskipun data dari mahasiswa tersebut biasanya dikeluarkan dari analisis. Makela, Punjvat, dan Olson (1993) adalah satu-satunya penelitian yang mengkaji pengetahuan keuangan mahasiswa pascasarjana tanpa mengikutsertakan mahasiswa sarjana. Lima penelitian (Ford & Kent, 2010; Ludlum et al., 2012; Rosacker et al., 2009; Seyedian & Yi, 2011; Wagland & Taylor, 2009) menilai pengetahuan finansial jurusan bisnis saja. Pemilihan kelompok siswa tampaknya dimotivasi oleh kenyamanan daripada alasan khusus untuk menilai pengetahuan kelompok yang dipilih untuk suatu tujuan.

Isu 4: Kurangnya tujuan pemilihan institusi pendidikan yang diminati. Deskripsi universitas tempat mahasiswa direkrut dalam penelitian sebelumnya sering kali tidak jelas, meskipun sebagian besar merupakan institusi publik yang digambarkan sebagai universitas negeri atau universitas negeri dan berada dalam satu kampus. Delapan penelitian menggunakan sampel siswa dari lebih dari satu negara bagian (Chen & Volpe, 1998, 2002; Hancock, Jorgensen, & Swanson, 2013; Jorgensen & Savla, 2010; Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2008; Norvilitis dkk., 2006; Rosacker dkk., 2009; Sabri dkk., 2010). Beberapa penelitian menggambarkan kampus mahasiswa; istilah yang digunakan meliputi metropolitan (Hanna et al., 2010), perkotaan (Norvilitis & MacLean, 2010), dan regional (Ford & Kent, 2010). Hanya satu penelitian yang dilakukan di universitas yang mayoritas penduduknya berkulit hitam (Murphy, 2005). Tiga termasuk mahasiswa community college (Chen & Volpe, 1998, 2002; Gilligan, 2012), dan sembilan termasuk mahasiswa di perguruan tinggi swasta (Chen & Volpe, 1998, 2002; Goldsmith, Goldsmith, & Heaney, 1997; Jorgensen & Savla, 2010; Ludlum dkk., 2012; Norvilitis dkk., 2006; Sabri dkk., 2010; Warwick & Mansfield, 2000; Woolsey, 2011).

Penelitian sebelumnya tidak memberikan arahan yang jelas mengenai apakah sampel mahasiswa dari berbagai jenis institusi dapat digabungkan untuk meningkatkan jumlah responden. Norvilitis dkk. (2006) menggambarkan pengetahuan keuangan mahasiswa “sedikit” lebih baik di universitas negeri dibandingkan universitas swasta. Namun, Jorgensen dan Savla (2010), yang mengumpulkan data di universitas-universitas “negeri, swasta, hibah tanah, penelitian, seni liberal, dan sarjana” (hal. 469), menemukan varians antar sekolah dalam skor pengetahuan keuangan sangat rendah.

### **Pengukuran**

Mengukur pengetahuan keuangan mahasiswa memerlukan pengetahuan tentang apa dan bagaimana cara mengujinya. Huston (2010) merekomendasikan pedoman untuk mengukur pengetahuan keuangan sebanyak 12-20 item dengan tiga hingga lima item berdasarkan masing-masing dari empat bidang konten:

- (1) Dasar-dasar uang (termasuk nilai waktu uang, daya beli, konsep akuntansi keuangan pribadi)
- (2) Pinjaman (yaitu, membawa sumber daya masa depan ke masa kini melalui penggunaan kartu kredit, pinjaman konsumen, atau hipotek)
- (3) Berinvestasi (yaitu, menyimpan sumber daya saat ini untuk digunakan di masa depan melalui penggunaan rekening tabungan, saham, obligasi, atau reksa dana)
- (4) Melindungi sumber daya (baik melalui produk asuransi atau teknik manajemen risiko lainnya).

Masalah 1: Kurangnya ukuran pengetahuan keuangan yang komprehensif. Berdasarkan standar Huston (2010), 34 penelitian mengukur pengetahuan keuangan secara komprehensif, menggunakan instrumen pengukuran yang mencakup setidaknya 12 item yang menguji berbagai aspek keuangan pribadi. Sembilan studi mengukur pengetahuan hanya dalam satu bidang konten: investasi (Ford & Kent, 2010; Goldsmith & Goldsmith, 2006; Goldsmith et al., 1997; Volpe, Chen, & Pavlicko, 1996), kredit (Jones, 2005; Ludlum et al. .,

2012; Warwick & Mansfield, 2000; Xiao et al., 2014), dan pinjaman mahasiswa (Lee & Mueller, 2014). Sebagian besar penelitian mengukur pengetahuan secara obyektif, namun hanya segelintir penelitian yang menggunakan ukuran subjektif dari pengetahuan keuangan (Chan, Chau, & Chan, 2012; Shim et al., 2009)—atau keduanya (Javine, 2013; Goldsmith et al. 1997). ; Huzdik dkk., 2014; Shim dkk., 2009; Smith & Barboza, 2014; Xiao dkk., 2014).

Masalah 2. Perbedaan ukuran pengetahuan mempersulit perbandingan antar studi. Di sebagian besar penelitian, peneliti membuat tes pengetahuannya sendiri, terkadang mengambil pertanyaan dari sumber lain namun sering kali tidak merinci bagaimana mereka menyusun tes tersebut. Mayoritas pertanyaan yang digunakan untuk mengukur pengetahuan keuangan didasarkan pada instrumen yang digunakan sebelumnya hanya pada 13 studi yang ditinjau. Sumber yang paling populer adalah Survei Literasi Keuangan Pribadi di Kalangan Pelajar yang dilakukan oleh Koalisi Jump\$tart (<http://www.jumpstart.org/survey.html>).

Peneliti yang menggunakan instrumen ini antara lain Baughman (2014); Bongini, Trivellato, dan Zanga (2012) yang menggunakan 13 pertanyaan; Gilligan (2012) yang menghilangkan tiga item karena bias sosial; Lalonde dan Schmidt (2009), Norvilitis dan MacLean (2010), Norvilitis dkk. (2006), Seyedian dan Yi (2011), dan Shim dkk. (2009). Lucey (2005) menggambarkan survei Jump\$tart memiliki “konsistensi internal yang cukup tinggi secara keseluruhan” (hal. 292) namun mempertanyakan apakah item tersebut memberikan “ukuran lengkap mengenai literasi keuangan” (hal. 292) dan menjelaskan beberapa hal item tersebut dianggap bias secara sosial. Sumber pertanyaan pengetahuan keuangan objektif lain yang digunakan dalam penelitian sebelumnya adalah tes Financial Fitness for Life dari Council on Economic Education (Borodich, Deplazes, Kardash, & Kovzik, 2010), Survei Manajemen Hutang (Lee & Mueller, 2014), dan tes Literasi Keuangan Kecakapan Hidup dari USA Funds (Woolsey, 2011).

Beberapa peneliti menggunakan pendekatan yang berbeda untuk mengukur pengetahuan keuangan mahasiswa. Misalnya, ukuran pengetahuan Borden, Lee, Serido, dan Collins (2008) adalah dengan menanyakan kepada siswa apakah tujuh praktik manajemen keuangan itu baik atau buruk. Warwick dan Mansfield (2000) dan Ludlum dkk. (2012) menanyakan siswa tentang pengetahuan mereka tentang kartu kredit mereka sendiri.

Masalah 3: Terbatasnya evaluasi terhadap kualitas pengukuran pengetahuan keuangan. Literatur menyarankan untuk mendasarkan penilaian sifat-sifat instrumen pengukuran pada dua teori tes utama: Teori Tes Klasik, paradigma pengukuran yang dominan dalam analisis tes, dan Teori Respon Item (Kunovskaya, Cude, & Alexeev, 2014). Namun, teknik ini jarang digunakan untuk menganalisis tes pengetahuan keuangan yang diberikan kepada mahasiswa. Misalnya, alpha Cronbach menunjukkan apakah suatu instrumen dapat diandalkan; namun, hanya Jorgensen (2007) dan Luksander dkk. (2014) melaporkan bahwa statistik—masing-masing sebesar 0,77 dan 0,63, keduanya berada di atas batas yang direkomendasikan sebesar 0,60. Dua orang lainnya menggunakan statistik untuk memverifikasi keandalan instrumen pengetahuan keuangan mereka. Lee dan Mueller (2014) menggunakan alpha untuk menghilangkan salah satu dari tiga subskala dalam instrumen

mereka. Sarigul (2014) mengevaluasi instrumen penilaian sebanyak 30 item dan menghapus tujuh item berdasarkan alpha Cronbach.

Teknik yang lebih canggih berdasarkan Teori Respon Item dapat digunakan untuk menyempurnakan hasil. Bongini dkk. (2012) menggunakan model Rasch untuk mengidentifikasi pertanyaan yang paling sulit dan termudah. Mereka menggambarkan hal yang paling sulit adalah memerlukan kemampuan berhitung untuk menghitung arus kas masuk dan keluar. Mereka juga melaporkan DIF (fungsi item diferensial) untuk mengevaluasi perbedaan pengetahuan antar subkelompok. DIF menunjukkan bahwa beberapa mata pelajaran lebih sulit bagi siswa di berbagai jurusan, sementara mata pelajaran lainnya lebih sulit bagi perempuan dibandingkan laki-laki.

## **12.2 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGETAHUAN KEUANGAN MAHASISWA**

Mengingat ketidakkonsistenan dalam cara pengukuran dan pengelolaan pengetahuan keuangan sebelumnya, tidak mengherankan bahwa hanya sedikit yang dapat disimpulkan secara pasti mengenai penelitian sebelumnya. Tidak semua penelitian melaporkan rata-rata keseluruhan; misalnya, Danes dan Hira (1987) melaporkan rata-rata khusus untuk bidang konten yang berkisar antara 48,8 % benar pada pertanyaan asuransi hingga 81,8 % benar pada pertanyaan tentang pencatatan. Di antara mereka yang mengukur pengetahuan secara obyektif dan melaporkan rata-rata keseluruhan, persentase kebenarannya berkisar antara 34,8 % (Avard, Manton, English, & Walker, 2005; Manton, English, Avard, & Walker, 2006) menjadi 64 % (Jorgensen, 2007) dalam studi domestik dan dari 11,8 % (Sabri, MacDonald, Hira, & Masud, 2010) hingga 65 % (Sarigül, 2014) dalam studi internasional.

Sedangkan untuk pengaruh terhadap pengetahuan keuangan, konsistensi hasil yang paling besar adalah pada pengaruh jurusan akademik dan gender. Setidaknya tujuh penelitian melaporkan hubungan positif antara jurusan bisnis dan pengetahuan keuangan, termasuk Bongini dkk. (2012), yang melaporkan hubungan tersebut positif tetapi spesifik untuk jenis pengetahuan. Setidaknya 16 penelitian meneliti hubungan gender dengan pengetahuan keuangan. Hanya Avard dkk. (2005) dan Manton dkk. (2006), yang mempelajari mahasiswa baru, melaporkan hubungan tersebut tidak signifikan. Meskipun sebagian besar penelitian menemukan bahwa menjadi laki-laki dikaitkan dengan pengetahuan yang lebih besar, Bongini dkk. (2012) dan Danes dan Hira (1987) menggambarkan signifikansi hubungan tersebut sebagai tidak konsisten dan Norvilitis dkk. (2006), yang menggunakan tes Jump\$Start Coalition, melaporkan bahwa skor perempuan secara statistik berbeda secara signifikan (dan lebih tinggi) dibandingkan skor laki-laki.

Hubungan antara peringkat kelas dan pengetahuan diuji dalam setidaknya delapan penelitian dan hubungan positif dilaporkan oleh sebagian besar penelitian; hanya Sabri dkk. (2010), yang mensurvei pelajar di Malaysia, tidak menemukan hubungan yang signifikan. Para peneliti juga menemukan hubungan positif antara pekerjaan atau pengalaman kerja dan pengetahuan keuangan (Akben-Selcuk & Altiok-Yilmaz, 2014; Beal & Delpachitra, 2003; Chen & Volpe, 1998, 2002; Denmark & Hira, 1987; Seyedian & Yi, 2011; Shahrabani, 2013). Para peneliti, termasuk Chen dan Volpe (1998, 2002), Jones (2005), Micomonaco (2003), Murphy

(2005), dan Robb (2007), secara konsisten melaporkan adanya hubungan antara pengetahuan dan etnis serta skor pengetahuan keuangan yang lebih tinggi untuk berkulit putih dibandingkan mahasiswa non-kulit putih.

Bukti mengenai hubungan antara variabel lain yang diteliti dan pengetahuan keuangan jauh lebih sedikit. Akben-Selcuk dan Altiok-Yilmaz (2014), Chen dan Volpe (1998, 2002), Danes dan Hira (1987), dan LaBorde dkk. (2013) melaporkan adanya hubungan positif dengan usia meskipun Danes dan Hira menggambarkan hubungan tersebut secara spesifik pada asuransi dan pinjaman. Sebaliknya, Goldsmith dkk. (1997) tidak menemukan hubungan yang signifikan antara usia dan pengetahuan keuangan di kalangan mahasiswa.

Akben-Selcuk dan Altiok-Yilmaz (2014) melaporkan hubungan yang signifikan antara tidak tinggal di rumah dan pengetahuan keuangan. Mahasiswa yang tinggal di luar kampus memiliki pengetahuan finansial yang lebih baik tentang kartu kredit dan pinjaman dalam penelitian Danes dan Hira (1987) dan mendapat nilai lebih tinggi pada ukuran yang lebih komprehensif seperti yang Sabri dkk. (2010) digunakan. Sebaliknya, Sarigül (2014) tidak menemukan hubungan yang signifikan antara tempat tinggal dan pengetahuan keuangan.

Beal dan Delpachitra (2003) melaporkan hubungan positif dan signifikan antara pendapatan dan pengetahuan keuangan. Danes dan Hira (1987) melaporkan bahwa pendapatan berhubungan positif dengan pengetahuan tentang asuransi.

Tiga penelitian (Akben-Selcuk & Altiok-Yilmaz, 2014; Goldsmith et al., 1997; Smith & Barboza, 2014) melaporkan tidak ada hubungan antara pengetahuan keuangan dan IPK mahasiswa. Lalonde dan Schmidt (2009) menggambarkan hubungan yang signifikan dan positif antara skor SAT yang dilaporkan sendiri dan pengetahuan keuangan. Empat penelitian (Akben-Selcuk & Altiok-Yilmaz, 2014; Murphy, 2005; Sabri et al., 2010; Sarigül, 2014) menggambarkan hubungan positif antara pendidikan orang tua dan pengetahuan keuangan namun dalam penelitian Robb (2007) hubungannya tidak signifikan. Akben-Selcuk dan Altiok-Yilmaz (2014) dan Sabri dkk. (2010) melaporkan bahwa berbicara dengan orang tua tentang keuangan berhubungan positif dengan pengetahuan keuangan siswa.

Dalam penelitian Danes dan Hira (1987), menikah berhubungan positif dengan pengetahuan keuangan di semua bidang kecuali pencatatan. Robb (2007) melaporkan hubungan positif antara kemandirian finansial mahasiswa dan pengetahuan finansial.

Dalam penelitian Avard dkk. (2005), Manton dkk. (2006), dan Lalonde dan Schmidt (2009), tidak ada hubungan antara pengetahuan keuangan dan menyelesaikan kursus bisnis, ekonomi, atau keuangan pribadi. Hanya Shahrabani (2013), yang mensurvei pelajar di Israel, menemukan hubungan positif antara menyelesaikan kursus bisnis/ekonomi dan pengetahuan keuangan. Namun, para peneliti telah menemukan hubungan antara pengetahuan keuangan dan perilaku (memiliki rekening tabungan – Sabri et al., 2010; memiliki kartu kredit – Lalonde & Schmidt, 2009).

### **12.3 PENELITIAN SEBELUMNYA TENTANG PROGRAM PENDIDIKAN KEUANGAN MAHASISWA**

Istilah “pendidikan keuangan” telah digunakan secara bergantian dengan “pendidikan literasi keuangan” (Mandell & Klein, 2009; Norgel, Hauer, Landgren, & Kloos, 2009; Vitt et al., 2000; Willis, 2009), “pribadi pendidikan keuangan” (Hogarth, 2006; Huston, 2010), dan “pendidikan keuangan pribadi” (PACFL, 2008). Istilah “pendidikan keuangan” bisa sangat luas, mencakup isu-isu di bidang ekonomi dan bagaimana keputusan dipengaruhi oleh kondisi ekonomi, atau bisa juga sempit, berfokus langsung pada satu atau hanya beberapa aspek pengelolaan keuangan pribadi. Program pendidikan keuangan umumnya beroperasi dengan asumsi bahwa peningkatan pengetahuan tentang keuangan pribadi akan menghasilkan keputusan keuangan yang lebih bijaksana.

Beberapa peneliti berpendapat bahwa kekurangan pengetahuan keuangan mahasiswa merupakan akibat langsung dari kurangnya program pendidikan keuangan dalam kurikulum perguruan tinggi (Chen & Volpe, 2002; Cude et al., 2006a; Durband & Britt, 2012; Grable dkk., 2012; Jobst, 2012; Norvilitis & Santa Maria, 2002). Beberapa pihak telah meminta perguruan tinggi dan universitas untuk menawarkan program pendidikan keuangan sebagai sarana untuk meningkatkan pengetahuan keuangan di kalangan pelajar dan membantu mereka menghindari jebakan keputusan keuangan yang buruk sebelum dan setelah lulus dari perguruan tinggi (Bianco & Bosco, 2002; Cude et al., 2006a; Cunningham, 2001; Harnisch, 2010; Hayhoe, Leach, Allen, & Edwards, 2005; Hayhoe, Leach, & Turner, 1999; Jones, 2005; Kazar & Yang, 2009; Lyons, 2004a; Peng, Bartholomae, Fox, & Cravener, 2007).

#### **Program Pendidikan Keuangan**

Para peneliti menemukan bahwa relatif sedikit perguruan tinggi dan universitas yang menawarkan program pendidikan keuangan bagi mahasiswanya (Crain, 2013; Danns, 2014; Grable et al., 2012; Student Lending Analytics, 2008). Student Lending Analytics (2008) melaporkan bahwa 39 % perguruan tinggi dan universitas dalam survei mereka menyediakan program pendidikan keuangan dan pengelola bantuan keuangan mengaku bertanggung jawab atas sebagian besar (89 %) program tersebut.

Meskipun kurangnya program pendidikan keuangan di kampus-kampus, para peneliti telah menyelidiki sifat dan desain program yang diterapkan. Para peneliti yang memberikan gambaran luas mengenai program-program tersebut antara lain Cude dan Kabaci (2012), Cude, Lyons, Lawrence, dan American Council on Consumer Interests Consumer Education Committee (2006b), Danns (2014), Grable dkk. (2012), dan Vitt dkk. (2000). Yang lain berfokus pada aspek spesifik program berbasis perguruan tinggi seperti metode penyampaiannya (Dempere, Griffin, & Camp, 2010; Goetz, Cude, Nielsen, Chatterjee, & Mimura, 2011); konten program (Goetz & Palmer, 2012); masalah kepegawaian program (Britt, Halley, & Durband, 2012; Halley, Durband, & Britt, 2012); dan strategi pemasaran program (Bell, McGarraugh, & De'Armond, 2012).

Empat isu spesifik yang berkaitan dengan penelitian sebelumnya mengenai program pendidikan keuangan perguruan tinggi dilaporkan di sini. Hal-hal tersebut adalah model

program pendidikan keuangan, mekanisme penyampaian program, isi program, dan efektivitas program dan mekanisme pendidikan keuangan.

Masalah 1: Kurangnya konsensus mengenai model program pendidikan keuangan yang efektif. Cude dkk. (2006b) menjelaskan empat model umum—pusat pendidikan/konseling keuangan, program peer-to-peer, program yang disampaikan oleh profesional keuangan, dan program pembelajaran jarak jauh. Danna (2014) juga mengidentifikasi empat model organisasi untuk program pendidikan keuangan di perguruan tinggi negeri dan universitas—akademik, pusat pengelolaan uang, cabang, dan program benih. Grable dkk. (2012), meskipun tidak mengkategorikan model secara spesifik, menjelaskan bahwa program pendidikan keuangan dapat dikontraskan kepada pihak ketiga, disampaikan oleh staf konseling dan konselor sejawat, atau disampaikan melalui unit akademik.

Masalah 2: Perbedaan preferensi siswa terhadap mekanisme penyampaian program. Para peneliti yang mempelajari mekanisme atau metode yang digunakan perguruan tinggi untuk melaksanakan program pendidikan keuangan (Cude et al., 2006b; Danna, 2014; Dempere et al., 2010; Grable et al., 2012) menemukan bahwa perguruan tinggi memanfaatkan sejumlah mekanisme penyampaian termasuk kursus keuangan pribadi dalam kelas kredit dan non-kredit, orientasi mahasiswa baru, sesi telepon, konseling web langsung, seminar, sesi konseling peer-to-peer dan lainnya, lokakarya, program radio, selebaran, DVD/CD yang dikemas sebelumnya, blog, podcast, video, pesan email, aktivitas acara tunggal, kursus online yang dikemas sebelumnya, aktivitas interaktif, dan diskusi kelompok kecil.

Beberapa peneliti telah memeriksa preferensi siswa terhadap mekanisme penyampaian tertentu yang paling sesuai dengan kebutuhan pendidikan finansial mereka (Cude et al., 2006a; Danna, 2014; Dempere et al., 2010; Goetz et al., 2011; Lyons, 2004b; Lyons & Hunt, 2003; Sallie 2009) namun tidak mencapai kesimpulan yang jelas. Dalam penelitian Sallie Mae (2009), mayoritas mahasiswa sarjana lebih memilih program pendidikan keuangan tatap muka, termasuk sesi kelas, dibandingkan metode pendidikan keuangan mandiri atau pasif. Sebaliknya, siswa yang memiliki risiko finansial dalam survei Lyons (2004a) lebih menyukai informasi keuangan online, sedangkan dalam penelitian Cude et al. (2006a), siswa lebih menyukai situs web yang informatif, pusat pendidikan keuangan di kampus, lokakarya, dan kelas formal. . Dempere dkk. (2010) menemukan bahwa siswa menginginkan beragam metode penyampaian termasuk sesi kelas formal, sesi konseling tatap muka, lokakarya, seminar, lembar tip email, dan tutorial online. Goetz dkk. (2011) melaporkan bahwa pelajar tertarik pada sumber daya dan lokakarya online, dan, pada tingkat yang lebih rendah, pada pusat konseling keuangan. Siswa dalam kelompok fokus Danna (2014) menunjukkan preferensi yang besar terhadap kursus keuangan pribadi di kelas meskipun beberapa menginginkan lokakarya dan seminar. Mahasiswa community college lebih menyukai diskusi tatap muka atau sesi konseling, pengaturan kelompok kecil, dan presentasi dari profesional keuangan dalam penelitian Lyons dan Hunt (2003).

Masalah 3: Kurangnya konsensus mengenai isi program. Cude dan Kabaci (2012) menjelaskan bahwa terdapat konsensus yang terbatas mengenai bagaimana merancang



program pendidikan keuangan yang efektif di kampus dan konten program apa yang harus ditawarkan. Beberapa peneliti telah mengidentifikasi bidang konten yang saat ini ditawarkan oleh perguruan tinggi (Danns, 2014; Grable dkk., 2012) sementara peneliti lain telah memberikan pendapat tentang apa yang harus ditawarkan. Jones (2005), Kazar dan Yang (2009), dan PACFL (2008) berpendapat bahwa program pendidikan keuangan yang efektif harus komprehensif dan memiliki banyak aspek serta memenuhi kebutuhan semua siswa. Pihak lain merekomendasikan bahwa program pendidikan keuangan harus memenuhi kebutuhan khusus siswa (Hayhoe et al., 1999; Lyons, 2004a). Lyons (2004a) berpendapat bahwa beberapa kelompok siswa yang berisiko secara finansial (yaitu, siswa dari keluarga berpenghasilan rendah hingga menengah, siswa yang mandiri secara finansial, dan minoritas) cenderung memiliki kebutuhan pendidikan finansial yang spesifik dan bahwa program pendidikan finansial dan layanan harus disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan ini. Undang-Undang Pendidikan Tinggi tahun 2008 mewajibkan perguruan tinggi yang menjalankan program TRIO federal untuk menghubungkan siswa kurang mampu yang berpartisipasi dalam program tersebut dengan konseling keuangan (Supiano, 2008). Beberapa peneliti berpendapat perlunya pelatihan khusus seperti pendidikan investasi (Peng et al., 2007; Volpe et al., 1996). Goetz dan Palmer (2012) menganjurkan pendekatan yang lebih holistik terhadap konten pendidikan keuangan termasuk pengembangan tujuan keuangan, hubungan uang, perencanaan/penganggaran arus kas, membangun dan meningkatkan kredit, mengelola utang, menabung dan berinvestasi, pendidikan pajak, pemilihan pekerjaan, perencanaan pengeluaran setelah kuliah, dan konseling keuangan pranikah.

Kabaci (2012) melakukan penelitian Delphi dengan 36 ahli untuk mengidentifikasi konsep dan kompetensi inti keuangan pribadi yang harus dimiliki oleh mahasiswa sarjana secara keseluruhan, penerima pinjaman sarjana, dan mahasiswa sarjana generasi pertama. Konsep keuangan pribadi yang dianggap penting bagi mahasiswa sarjana mencakup pinjaman, penganggaran, layanan keuangan, tabungan, bantuan keuangan mahasiswa, asuransi, dan perlindungan konsumen. Selain itu, 140 kompetensi keuangan pribadi memperoleh konsensus oleh anggota panel.

Sedikit penelitian yang dilakukan untuk mengidentifikasi konsep keuangan pribadi yang penting dari sudut pandang mahasiswa itu sendiri. Dempere dkk. (2010) melaporkan bahwa persentase pelajar yang tertarik untuk belajar lebih banyak tentang menabung/menganggap, membayar biaya kuliah/bantuan keuangan, dan pengurangan/manajemen utang lebih tinggi dibandingkan tentang pensiun, investasi, asuransi, dan perencanaan pajak.

Isu 4: Kemanjuran dan efektivitas program dan metode penyampaian. Salah satu tantangan terbesar dalam mengukur keefektifan program pendidikan keuangan adalah bahwa isi program sangat bervariasi. Hal ini mungkin disebabkan oleh fakta bahwa program pendidikan keuangan berbeda-beda di setiap sekolah dan departemen. Beberapa program muncul dari unit akademis dan program lainnya dijalankan oleh layanan mahasiswa atau departemen bantuan keuangan. Meski begitu, para peneliti telah menguji efektivitas metode penyampaian dengan membandingkan dua atau lebih metode penyampaian dan metode

tunggal. Maurer dan Lee (2011) melaporkan perolehan pembelajaran serupa dari pengajaran di kelas tradisional dan konseling keuangan yang dipimpin teman sejawat, namun menunjukkan perlunya penyelidikan lebih lanjut. Lyons (2004b) berpendapat bahwa lokakarya singkat dan kelompok kecil merupakan metode yang efektif.

Peneliti lain menilai efektivitas metode penyampaian tunggal, termasuk seminar (Borden et al., 2008); kursus keuangan pribadi untuk kredit (Cude, Kunovskaya, Kabaci, & Henry, 2013; Gross, Ingham, & Matasar, 2005); bengkel kerja (Rosacker et al., 2009); dan kursus literasi keuangan online (Woolsey, 2011). Mandell (2009) mengemukakan bahwa lamanya suatu mata kuliah mungkin memainkan peran yang signifikan dalam efektivitas pendidikan keuangan setelah menemukan bahwa mahasiswa yang mengambil mata kuliah satu semester dalam bidang pengelolaan uang atau keuangan pribadi lebih melek finansial dibandingkan mereka yang hanya mengambil mata kuliah tersebut. sebagian dari suatu kursus.

### **Arah Penelitian Masa Depan: Kesenjangan Pengetahuan Keuangan Mahasiswa Dan Penelitian Pendidikan Keuangan Menilai Pengetahuan Keuangan Mahasiswa**

Peneliti masa depan yang ingin menilai pengetahuan keuangan mahasiswa harus dipandu oleh isu-isu yang dibahas di bagian awal bab ini. Sampel besar yang dipilih secara sistematis dan terarah akan meningkatkan kualitas penelitian di masa depan. Misalnya, jika ada manfaatnya mempelajari lebih lanjut tentang perbedaan pengetahuan antara mahasiswa baru dan mahasiswa senior atau antara mahasiswa swasta dan negeri, maka diperlukan sampel acak yang dikumpulkan secara sengaja dengan mempertimbangkan pertanyaan penelitian. Mencapai tingkat respons yang lebih besar dari 50 % merupakan tantangan di kalangan populasi mahasiswa (Porter & Whitcomb, 2003) dan kemampuan akademis yang lebih rendah dan siswa laki-laki serta siswa kulit berwarna biasanya kurang terwakili dalam respons (Porter & Umbach, 2006). Untuk mengatasi masalah ini, disarankan untuk mengambil sampel yang lebih besar dan melakukan pengambilan sampel berlebihan pada kelompok demografi tertentu. Mungkin yang paling penting, konsensus diperlukan mengenai pengetahuan keuangan pribadi yang penting bagi mahasiswa atau kelompok mahasiswa tertentu. Dengan konsensus tersebut, sebuah tes dapat ditulis yang mencakup tiga hingga lima item untuk setiap area konten. Idealnya, tes semacam itu akan diujicobakan dan datanya akan diuji statistik berdasarkan Teori Tes Klasik dan Teori Respons Item untuk memilih item yang memberikan informasi paling berguna tentang pengetahuan keuangan siswa. Dengan tes terstandar yang diberikan kepada kelompok siswa yang berbeda, peneliti kemudian dapat melakukan analisis dengan lebih percaya diri untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menjelaskan perbedaan pengetahuan keuangan siswa.

### **Merancang Program Pendidikan Keuangan Mahasiswa**

Penelitian di masa depan diperlukan untuk mengeksplorasi lebih jauh isu-isu dan peluang yang terkait dengan pendidikan keuangan di kampus-kampus. Permasalahan yang dibahas sebelumnya dalam bab ini sangatlah penting. Misalnya, kurangnya konsensus mengenai model ideal pendidikan keuangan menunjukkan bahwa diperlukan lebih banyak penelitian untuk menentukan peluang dan kelemahan yang ada pada masing-masing model.

Penelitian baru saja mulai mengeksplorasi secara sistematis konsep dan kompetensi keuangan pribadi yang dianggap paling penting bagi mahasiswa pada umumnya, serta untuk kelompok tertentu seperti mereka yang memiliki pinjaman pendidikan mahasiswa. Upaya di masa depan harus terus berupaya untuk mendapatkan konsensus di antara para peneliti, administrator, dan pendidik untuk membangun program pendidikan keuangan yang lebih baik bagi semua siswa. Selain itu, diperlukan penelitian tambahan yang mengkaji permasalahan ini dari sudut pandang mahasiswa, atau kelompok mahasiswa tertentu. Program pendidikan keuangan kemungkinan besar akan lebih efektif ketika mengatasi permasalahan yang memiliki relevansi langsung dengan siswa itu sendiri.

Terdapat penelitian yang terbatas mengenai pengetahuan keuangan dan kebutuhan pendidikan keuangan pribadi dari berbagai jenis siswa yang memasuki perguruan tinggi saat ini. Harnisch (2010) menunjukkan perubahan yang cepat dalam lanskap perguruan tinggi dan menguraikan bahwa mahasiswa saat ini lebih beragam dari sebelumnya. Penelitian tentang kebutuhan finansial pendidikan siswa telah gagal mengimbangi perubahan yang terjadi.

Ada kesenjangan besar dalam pemahaman kita mengenai masalah keuangan dan kebutuhan pendidikan siswa non-tradisional, termasuk veteran militer, yang mungkin masuk perguruan tinggi dengan masalah dan kewajiban keuangan yang mendesak termasuk hutang kartu kredit, pinjaman rumah, sekolah dan perguruan tinggi. usia anak-anak, kehilangan pekerjaan, perceraian, dan kehilangan kekayaan. Situasi keuangan mereka kemudian diperburuk jika mereka menambah pinjaman mahasiswa untuk membiayai pendidikan perguruan tinggi mereka. Pengalaman mereka sebelumnya serta kehidupan keuangan mereka yang lebih kompleks mungkin membuat kebutuhan pendidikan keuangan mereka sangat berbeda dengan kebutuhan siswa pada umumnya.

Dimensi lain yang terabaikan dalam penelitian pendidikan keuangan adalah apakah terdapat perbedaan, dan jika ya, apa perbedaan tersebut, dalam kebutuhan siswa yang bersekolah di berbagai jenis perguruan tinggi. Banyak penelitian pendidikan keuangan berasal dari universitas riset publik yang penelitiannya selalu mengambil sampel dan melaporkan perilaku populasi mahasiswanya. Ada kesenjangan dalam pemahaman kita tentang kebutuhan siswa di perguruan tinggi dan universitas negeri 4 tahun dan 2 tahun lainnya. Semakin banyak orang yang mendaftar di lembaga-lembaga ini berasal dari populasi minoritas dan/atau merupakan mahasiswa generasi pertama yang mungkin memiliki masalah keuangan dan kebutuhan pendidikan keuangan yang berbeda.

## **BAB 13**

### **MASALAH KEUANGAN LANSIA**

Bab ini menjelaskan keuangan orang lanjut usia termasuk: pendapatan, kekayaan bersih, kemiskinan, utang, dana darurat, partisipasi angkatan kerja, konsumsi, perumahan, layanan kesehatan, perawatan jangka panjang, dan penipuan keuangan. Masyarakat Amerika kini hidup lebih lama dan lebih baik dibandingkan sebelumnya berkat kemajuan besar dalam bidang kesehatan dan kesehatan masyarakat serta akses yang lebih besar terhadap layanan kesehatan (White House Conference on Aging, 2015). Angka harapan hidup saat lahir bagi orang Amerika, baik jenis kelamin maupun ras, adalah 78,7 tahun pada tahun 2010. Seiring bertambahnya usia, angka harapan hidup pun meningkat. Oleh karena itu, seorang pria berusia 65 tahun dapat berharap untuk hidup 17,7 tahun lagi dan seorang wanita berusia 65 tahun dapat berharap untuk hidup 20,3 tahun lagi. Pria berusia 75 tahun diperkirakan dapat hidup 11,0 tahun lagi dan wanita berusia 75 tahun diperkirakan dapat hidup 12,9 tahun lagi (Health, Amerika Serikat, 2013, hal. 82).

Meningkatnya angka harapan hidup menimbulkan pertanyaan: Akankah lansia menikmati kesejahteraan ekonomi di usia lanjut? Xiao, Chen, dan Sun (2015) mempelajari perbedaan usia dalam kemampuan keuangan menggunakan data dari Studi Kemampuan Keuangan Nasional tahun 2012 yang ditugaskan oleh Yayasan Pendidikan Investor Otoritas Regulasi Industri Keuangan (FINRA). Penelitian ini melibatkan 25.509 orang dewasa Amerika dan 1000 anggota militer; data dikumpulkan melalui survei online. Studi ini berfokus pada literasi keuangan objektif, literasi keuangan subjektif, perilaku keuangan yang diinginkan, dan persepsi kemampuan keuangan. Kemampuan finansial yang dirasakan diukur dengan menggunakan pertanyaan ini: "Saya pandai menangani urusan keuangan sehari-hari, seperti rekening giro, kartu kredit dan debit, dan melacak pengeluaran." Kelompok termuda (berusia 18–24 tahun) memiliki skor persepsi kemampuan finansial terendah dan kelompok tertua (berusia 65+) memiliki skor tertinggi untuk persepsi kemampuan finansial. Masing-masing dari enam kelompok umur mempunyai skor lebih tinggi dibandingkan kelompok umur yang lebih muda dari kelompoknya. Selain itu, keenam kelompok umur memiliki skor persepsi kemampuan finansial yang berbeda secara statistik satu sama lain (Xiao et al., 2015).

Selama bertahun-tahun, Manual Publikasi American Psychological Association (2010) telah menyatakan bahwa penulis harus menahan diri untuk tidak menggunakan kata "tua" atau "usia" sebagai kata benda. Selain itu, penggunaan istilah-istilah ini sebagai kata sifat juga harus dihindari. Meskipun menggunakan istilah-istilah ini dengan cara ini adalah praktik yang umum pada pertengahan tahun 1980an, American Psychological Association telah membantu para sarjana memikirkan istilah-istilah alternatif untuk menghormati dan mewakili keragaman populasi (K. Ferraro, komunikasi pribadi, June 1, 2015). Istilah orang dewasa yang lebih tua lebih disukai (American Psychological Association, 2010, hal. 76).

### 13.1 DEMOGRAFI

Biro Sensus AS mengeluarkan laporan Studi Khusus berjudul "65+ in the United States: 2010" pada bulan Juni 2014 (West, Cole, Goodkind, & He, 2014). Laporan tersebut merupakan sumber informasi yang kaya mengenai orang lanjut usia di AS. Pada tahun 2010, terdapat 40,3 juta orang berusia 65 tahun ke atas di AS; jumlah ini 12 kali lipat dibandingkan tahun 1900. Persentase penduduk berusia 65 tahun ke atas di antara total penduduk meningkat dari 4,1% pada tahun 1990 menjadi 13,0% pada tahun 2010; persentase penduduk berusia 65 tahun ke atas diproyeksikan mencapai 20,9% pada tahun 2050 (West et al., 2014).

Rasio ketergantungan usia tua (jumlah penduduk usia kerja, diukur dengan jumlah antara usia 20 dan 64 tahun, dibagi dengan jumlah penduduk berusia 65 tahun ke atas) diperkirakan akan meningkat tajam ketika generasi Baby Boomer memasuki usia lanjut. Pada tahun 2030, rasio ketergantungan diperkirakan sekitar tiga pekerja yang menghidupi setiap lansia (West et al., 2014). Rasio ketergantungan diperkirakan berdampak pada tingkat tabungan nasional dan tingkat pertumbuhan ekonomi. Hal ini mempunyai implikasi terhadap program pembiayaan bagi masyarakat yang menjadi tanggungan mereka seperti anak-anak dan orang lanjut usia (Clark, Burkhauser, Moon, Quinn, & Smeeding, 2004). Perkiraan rasio ketergantungan yang rendah akan menyulitkan pendanaan program sosial yang mendukung dan melayani mereka yang tidak berada dalam angkatan kerja seperti anak-anak dan orang lanjut usia.

Populasi lansia menjadi lebih beragam secara ras dan etnis. Mereka yang mengidentifikasi ras mereka sebagai ras kulit putih saja berjumlah 84,8 % dari jumlah penduduk pada tahun 2010. Angka ini turun dari 86,9 % pada tahun 2000. Populasi penduduk lanjut usia yang berkulit putih saja mempunyai kemungkinan yang lebih kecil dibandingkan dengan penduduk lanjut usia yang berkulit hitam saja dan penduduk Asia saja untuk tinggal di negara tersebut. Kemiskinan pada tahun 2010. Penduduk lanjut usia Hispanik lebih mungkin hidup dalam kemiskinan dibandingkan penduduk lanjut usia berkulit putih non-Hispanik (West et al., 2014).

Negara bagian dengan proporsi lansia tertinggi dalam populasinya pada tahun 2010 termasuk Florida, West Virginia, Maine, dan Pennsylvania. Di masing-masing negara bagian ini, proporsi orang lanjut usia lebih besar dari 15 % dari total populasi. Amerika bukan satu-satunya negara yang mengalami penuaan populasi. Pada tahun 2010, 50 negara memiliki proporsi penduduk berusia 65 tahun ke atas yang lebih tinggi dibandingkan Amerika Serikat. Pada tahun 2050, jumlah ini diperkirakan akan mencapai 98 yang berarti hampir separuh negara di dunia akan memiliki proporsi penduduk berusia 65 tahun ke atas yang lebih tinggi dibandingkan Amerika Serikat (West et al., 2014).

### 13.2 KERANGKA TEORITIS

Meskipun beberapa teori dari psikologi dan sosiologi digunakan untuk menafsirkan perubahan yang terjadi seiring bertambahnya usia, setidaknya ada tiga teori dari ilmu ekonomi yang harus dimasukkan dalam studi tentang orang lanjut usia dan masalah

keuangan. Teori-teori ekonomi tersebut adalah: hipotesis siklus hidup tabungan, hipotesis pendapatan permanen, dan tabungan pencegahan.

Hipotesis tabungan siklus hidup menunjukkan bahwa orang berusaha mempertahankan tingkat konsumsi yang relatif stabil sepanjang hidup mereka (Ando & Modigliani, 1963). Perilaku ini terlihat ketika mereka yang lebih muda meminjam untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, mereka yang berusia paruh baya menyimpan sebagian besar pendapatan mereka, dan mereka yang lebih tua membelanjakan aset mereka ketika pendapatan berkurang di masa pensiun. Interpretasi yang ketat terhadap hipotesis siklus hidup menunjukkan bahwa orang akan menghabiskan seluruh asetnya sebelum akhir hidupnya. Namun, telah diamati bahwa masyarakat mengurangi konsumsi seiring bertambahnya usia; tujuannya adalah untuk mempertahankan aset guna memenuhi peningkatan tak terduga dalam hal umur panjang dan biaya perawatan kesehatan.

Hipotesis pendapatan permanen menyatakan bahwa masyarakat menyesuaikan tingkat pengeluaran mereka dengan tingkat pendapatan yang mereka rasakan di masa depan. Pendapatan permanen diyakini sebagai pendapatan yang dapat diharapkan diterima oleh masyarakat. Pendapatan sementara diyakini sebagai pendapatan yang diterima secara tidak sengaja atau kebetulan. Pendapatan sementara diperkirakan tidak mempengaruhi konsumsi jangka panjang (Friedman, 1957).

Tabungan pencegahan dimaksudkan untuk melindungi terhadap penurunan pendapatan di masa depan. Model tabungan kehati-hatian menunjukkan bahwa orang lanjut usia akan berhati-hati dalam membelanjakan aset mereka. Keengganan untuk membelanjakan aset disebabkan oleh ketidakpastian mengenai umur panjang, biaya layanan kesehatan di masa depan, dan kemungkinan menjadi miskin (Carroll, 1997; Deaton, 1992).

### **13.3 KEKHAWATIRAN PRA-PENSIUNAN DAN PENSIUNAN**

Society of Actuaries (2014) telah mempelajari risiko pasca pensiun dan cara pengelolaannya selama lebih dari 15 tahun. Pada bulan Agustus 2013, Society melakukan Survei Risiko dan Proses Pensiun menggunakan wawancara online untuk mengumpulkan data dari 1000 pra-pensiun dan 1000 pensiunan. Rentang usia orang yang diwawancarai adalah 45–80 tahun. Hasil survei menunjukkan bahwa inflasi, layanan kesehatan, dan layanan jangka panjang merupakan tiga risiko utama bagi pensiunan dan pra-pensiun. Para pra-pensiun sering kali lebih mengkhawatirkan inflasi, layanan kesehatan, dan layanan jangka panjang dibandingkan para pensiunan.

Survei tersebut menunjukkan bahwa 77 % dari kelompok pra-pensiun dan 58 % dari kelompok pensiunan sangat atau agak khawatir mengenai “menjaga nilai tabungan dan investasi tetap sesuai dengan inflasi.” Kekhawatiran terbesar kedua yang diungkapkan oleh 73% pra-pensiun dan 46% pensiunan adalah memiliki cukup uang untuk membayar layanan kesehatan yang memadai. Kekhawatiran terbesar ketiga yang diungkapkan oleh 68 % pra-pensiun dan 52 % pensiunan adalah mempunyai cukup uang untuk membayar perawatan jangka panjang. Kemungkinan berkurangnya tabungan berada di urutan keempat; hal ini diungkapkan oleh 66% pra-pensiun dan 41% pensiunan. Mempertahankan standar hidup

yang wajar selama sisa hidup mereka berada di urutan kelima; hal ini diungkapkan oleh 65% pra-pensiun dan 41% pensiunan (Society of Actuaries, 2014).

Para pensiunan mungkin merasa lebih percaya diri dibandingkan pra-pensiun dalam hal ini karena banyak pensiunan yang menerima tunjangan pensiun Jaminan Sosial dan mereka yang berusia 65 tahun ke atas seharusnya mendapatkan perlindungan Medicare. Sebaliknya, kelompok pra-pensiun mungkin memiliki tabungan pensiun yang terbatas karena pertumbuhan upah yang lambat. Mungkin para pra-pensiun memperkirakan inflasi akan meningkat karena tingkat inflasi telah berada pada titik terendah dalam sejarah selama beberapa waktu. Kekhawatiran lain bagi para pra-pensiun adalah rendahnya rasio pekerja terhadap tanggungan yang diperkirakan menunjukkan bahwa tunjangan Jaminan Sosial dan Medicare akan berkurang di masa depan.

### **Penghasilan**

Median pendapatan rumah tangga pada tahun 2013 untuk rumah tangga segala usia adalah Rp.519.390 sedangkan pendapatan median untuk rumah tangga yang dikelola oleh seseorang yang berusia 65 tahun ke atas pada tahun 2013 adalah Rp.356.110. Khususnya, pendapatan median rumah tangga yang dikelola oleh seseorang berusia 65 tahun ke atas meningkat sebesar 3,7 % dari Rp.343.400 pada tahun 2012 menjadi Rp.356.110 pada tahun 2013. Ini merupakan peningkatan pertama dalam pendapatan median untuk kelompok usia ini sejak tahun 2009 (DeNavas-Walt & Proctor, 2014 ).

Total pendapatan uang bagi mereka yang berusia 65 tahun ke atas terutama berasal dari empat sumber: Jaminan Sosial, pendapatan, pensiun, dan pendapatan aset. Pentingnya Jaminan Sosial bervariasi berdasarkan tingkat pendapatan. Bagi mereka yang berusia 65 tahun ke atas yang berada pada kuintil pendapatan terendah, Jaminan Sosial mewakili 84,3 % dari total pendapatan, diikuti oleh 7,0 %, bantuan publik; 2,9%, pensiun; 2,4%, pendapatan; 1,8%, pendapatan aset; dan 1,6 %, lainnya. Bagi mereka yang berusia 65 tahun ke atas yang berada pada kuintil pendapatan tertinggi, pendapatan mewakili 44,9 % dari total pendapatan; pensiun, 19,1%; Jaminan Sosial, 17,3%; pendapatan aset, 16,1%; lainnya, 2,4%; dan bantuan publik, 0,1% (West et al., 2014).

### **Kekayaan Bersih**

Kekayaan bersih (kekayaan) adalah penjumlahan nilai pasar dari aset yang dimiliki setiap anggota rumah tangga dikurangi kewajiban yang dimiliki oleh anggota rumah tangga. Komponen kekayaan bersih mencakup aset penghasil bunga, properti sewaan, kepemilikan rumah, Rekening Pensiun Perorangan dan rekening Keogh, program pensiun 401(k), kendaraan, dan rekening giro. Aset yang tidak termasuk dalam kekayaan bersih termasuk ekuitas dalam program pensiun manfaat pasti, nilai tunai polis asuransi jiwa, dan nilai perabot rumah tangga dan perhiasan. Kewajiban mencakup hipotek rumah, hipotek atas properti sewaan, pinjaman kendaraan, utang kartu kredit, pinjaman pendidikan, dan utang medis yang tidak ditanggung oleh asuransi (Vornovitsky, Gottschalck, & Smith, 2014a).

Seperti yang ditunjukkan dalam Buletin Federal Reserve bulan September 2014, kelompok usia yang berbeda mengalami tren kekayaan bersih yang sangat berbeda antara tahun 2010 dan 2013 (Bricker et al., 2014). Nilai rata-rata dan median kekayaan bersih

meningkat pada kelompok berusia di bawah 45 tahun, menurun pada kelompok berusia antara 45 dan 64 tahun, meningkat pada kelompok berusia antara 65 dan 74 tahun, dan menurun pada kelompok tertua berusia 75 tahun ke atas. Peningkatan rata-rata kekayaan bersih umumnya lebih besar dibandingkan median kekayaan bersih, sementara besaran penurunan pada kedua pengukuran tersebut sama besarnya. Peningkatan median kekayaan bersih untuk keluarga segala usia berkisar antara 3 % dan 5 %, sedangkan penurunan median kekayaan bersih untuk semua keluarga berkisar antara 14 % dan 17 % (Tabel 13.1).

**Tabel 13.1 Median keluarga dan rata-rata kekayaan bersih dari survei keuangan konsumen tahun 2010 dan 2013, dalam ribuan dolar tahun 2013**

Usia kepala	Kekayaan bersih rata-rata		
	2010	2013	% Mengubah
65–74	221.5	232.1	+5
75 atau lebih	232.3	194.8	-16

Usia kepala	Kekayaan bersih rata-rata		
	2010	2013	% Mengubah
65–74	909.2	1057.0	+16
75 atau lebih	726.5	645.2	-11

### Kemiskinan

Pada tahun 1959, 35,2% penduduk berusia 65 tahun ke atas hidup dalam kemiskinan (West et al., 2014). Proporsi lansia yang hidup dalam kemiskinan menurun pada tahun 1960an dan 1970an karena perluasan Jaminan Sosial dan diperkenalkannya Medicare. Berbeda dengan angka kemiskinan pada tahun 1959 sebesar 35,2 %, angka kemiskinan penduduk berusia 65 tahun ke atas pada tahun 2013 sebesar 9,5 % (DeNavas-Walt & Proctor 2014). Angka kemiskinan pada tahun 2013 pada perempuan berusia 65 tahun ke atas adalah sebesar 11,6%, sedangkan angka kemiskinan pada laki-laki berusia 65 tahun ke atas adalah sebesar 6,8%.

Yang dimaksud dengan “hampir miskin” adalah pendapatan berada pada atau di atas garis kemiskinan, namun masih di bawah 125% dari garis kemiskinan. Tingkat kemiskinan dan hampir kemiskinan berbeda-beda berdasarkan kelompok umur pada orang lanjut usia. Angka kemiskinan dan mendekati kemiskinan lebih tinggi pada kelompok usia 75 tahun ke atas dibandingkan dengan kelompok usia 65–74 tahun. Selain itu, persentase perempuan lanjut usia yang hidup dalam atau mendekati kemiskinan pada tahun 2010 lebih tinggi dibandingkan laki-laki lanjut usia. Individu lansia berkulit putih yang lajang memiliki kemungkinan lebih kecil untuk mengalami kemiskinan dibandingkan dengan lajang berkulit hitam dan lajang Asia yang lebih tua pada tahun 2010 (West et al., 2014).

### Utang

Hutang yang dijamin mencakup hutang terhadap tempat tinggal dan kendaraan utama suatu rumah tangga, sedangkan hutang tanpa jaminan mencakup jumlah hutang untuk kartu



kredit, pinjaman dari bank atau credit union, dan hutang lainnya seperti pinjaman pelajar, hutang medis, uang yang terutang kepada individu, dan hutang tanpa jaminan lainnya. Pada tahun 2000, jumlah rata-rata utang terjamin untuk rumah tangga berusia 65 tahun ke atas adalah Rp.254.000 sedangkan pada tahun 2011 adalah Rp.500.000. Pada tahun 2000, jumlah rata-rata utang tanpa jaminan untuk rumah tangga berusia 65 tahun ke atas adalah Rp.230.000 dan, pada tahun 2011, sebesar Rp.350.000. Namun, total utang rumah tangga sebesar Rp.120.100 pada tahun 2000 dan Rp.260.000 pada tahun 2011 lebih rendah dari median utang terjamin karena tidak setiap rumah tangga memiliki utang terjamin (Vornovitsky, Gottschalck, & Smith, 2014b).

#### **Dana Darurat**

Pada bulan September 2013, Dewan Federal Reserve melakukan Survei Ekonomi Rumah Tangga dan Pengambilan Keputusan (SHED). Hasilnya didasarkan pada panel survei online yang mewakili secara nasional. Semua umur dilibatkan dalam survei ini. Namun, tanggapan terhadap pertanyaan “Sudahkah Anda menyisihkan dana darurat atau dana darurat untuk menutupi pengeluaran Anda?” dikategorikan berdasarkan usia (Dewan Gubernur Federal Reserve System, 2014).

Individu berusia 60 tahun ke atas lebih cenderung mengatakan “Ya, mereka menyisihkan dana darurat atau dana darurat untuk menutupi pengeluaran.” Lebih dari separuh (56,3 %) berusia 60 tahun ke atas mengatakan “Ya” dibandingkan dengan 39,4 % yang merupakan rata-rata seluruh responden. Demikian pula, 66,6% dari mereka yang berusia 60 tahun ke atas menjawab “Ya” ketika menjawab pertanyaan “Dapatkah Anda menutupi pengeluaran selama 3 bulan dengan meminjam uang, menggunakan tabungan, menjual aset, atau meminjam dari teman/keluarga?” dibandingkan dengan 55,6% dari seluruh responden (Dewan Gubernur Federal Reserve System, 2014).

#### **13.4 PARTISIPASI ANGKATAN KERJA**

Tingkat partisipasi angkatan kerja (TPAK) laki-laki berusia 65 tahun ke atas menurun dari 45,8% pada tahun 1950 menjadi 15,6% pada tahun 1993. Sebaliknya, TPAK perempuan lanjut usia tetap stabil; angkanya kurang dari 10 % pada tahun 1950 dan hampir sama yaitu 10 % pada tahun 2000. Tren menuju pensiun dini pada tahun 1960an, 1970an, dan 1980an mulai berubah pada tahun 1990an untuk laki-laki dan pada tahun 2000an untuk perempuan (Leonesio, Bridges, Gesumaria, & Del Bene, 2012).

Pada tahun 2010, TPAK untuk laki-laki lanjut usia adalah 22,1% dan 13,8% untuk perempuan lanjut usia. Seiring bertambahnya usia pekerja, jumlah mereka yang bekerja paruh waktu pun meningkat. Bagi pekerja berusia 70 tahun ke atas, hampir separuh pekerja laki-laki dan sebagian besar pekerja perempuan bekerja paruh waktu, bukan penuh waktu. Wiraswasta lebih umum terjadi pada karyawan yang lebih tua dibandingkan karyawan yang lebih muda. Untuk pekerja berusia 65 tahun ke atas, jumlah wiraswasta meningkat menjadi 2,9% untuk pertanian dan 13,5% untuk industri non pertanian. Laki-laki memiliki tingkat wirausaha yang lebih tinggi dibandingkan perempuan tanpa memandang usia (West et al., 2014).

Berkman, Boersch-Supan, dan Avendano (2015) percaya bahwa bekerja pada usia lanjut dapat menghasilkan kualitas hidup yang lebih baik bagi lansia dan masyarakat yang lebih tangguh secara keseluruhan. Mereka menyatakan bahwa semakin banyak bukti bahwa pekerjaan memberikan manfaat kesehatan fisik dan mental. Mereka menganalisis beberapa penelitian dan menyimpulkan bahwa pekerjaan dapat meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan dengan meningkatkan keterlibatan sosial, serta mengembangkan dan mempertahankan keterampilan intelektual dan interpersonal. Selain itu, berlanjutnya pekerjaan oleh orang lanjut usia kemungkinan besar akan menunda penggunaan tabungan, pensiun, dan tunjangan lainnya.

### **Partisipasi Angkatan Kerja**

Tingkat partisipasi angkatan kerja (TPAK) laki-laki berusia 65 tahun ke atas menurun dari 45,8% pada tahun 1950 menjadi 15,6% pada tahun 1993. Sebaliknya, TPAK perempuan lanjut usia tetap stabil; angkanya kurang dari 10 % pada tahun 1950 dan hampir sama yaitu 10 % pada tahun 2000. Tren menuju pensiun dini pada tahun 1960an, 1970an, dan 1980an mulai berubah pada tahun 1990an untuk laki-laki dan pada tahun 2000an untuk perempuan (Leonesio, Bridges, Gesumaria, & Del Bene, 2012).

Pada tahun 2010, TPAK untuk laki-laki lanjut usia adalah 22,1% dan 13,8% untuk perempuan lanjut usia. Seiring bertambahnya usia pekerja, jumlah mereka yang bekerja paruh waktu pun meningkat. Bagi pekerja berusia 70 tahun ke atas, hampir separuh pekerja laki-laki dan sebagian besar pekerja perempuan bekerja paruh waktu, bukan penuh waktu. Wiraswasta lebih umum terjadi pada karyawan yang lebih tua dibandingkan karyawan yang lebih muda. Untuk pekerja berusia 65 tahun ke atas, jumlah wiraswasta meningkat menjadi 2,9 % untuk sektor pertanian dan 13,5 % untuk industri non-pertanian. Laki-laki memiliki tingkat wirausaha yang lebih tinggi dibandingkan perempuan tanpa memandang usia (West et al., 2014).

Berkman, Boersch-Supan, dan Avendano (2015) percaya bahwa bekerja pada usia lanjut dapat menghasilkan kualitas hidup yang lebih baik bagi lansia dan masyarakat yang lebih tangguh secara keseluruhan. Mereka menyatakan bahwa semakin banyak bukti bahwa pekerjaan memberikan manfaat kesehatan fisik dan mental. Mereka menganalisis beberapa penelitian dan menyimpulkan bahwa pekerjaan dapat meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan dengan meningkatkan keterlibatan sosial, serta mengembangkan dan mempertahankan keterampilan intelektual dan interpersonal. Selain itu, berlanjutnya pekerjaan oleh orang lanjut usia kemungkinan besar akan menunda penggunaan tabungan, pensiun, dan tunjangan lainnya.

### **Konsumsi**

Lee, Sohn, Rhee, Lee, dan Zan (2014) menganalisis pola konsumsi rumah tangga yang kepala atau pasangannya berusia 65 tahun ke atas dengan menggunakan data Survei Pengeluaran Konsumen 2010–2011. Kriteria untuk dimasukkan dalam penelitian mereka terdiri dari tiga faktor. Pertama, kepala rumah tangga atau pasangannya berusia 65 tahun ke atas dan telah berpartisipasi dalam survei Belanja Konsumen selama empat kuartal berturut-turut. Kedua, penelitian ini tidak menyertakan rumah tangga yang berada pada kelompok 1%

pendapatan tertinggi dan terendah. Ketiga, survei ini hanya mencakup populasi sipil non-institusional. Para peneliti mengembangkan variabel bobot untuk memperhitungkan fakta bahwa mereka yang menyelesaikan keempat kuartal survei lebih cenderung berusia lanjut, sudah menikah, dan memiliki rumah dibandingkan dengan mereka yang tidak menyelesaikan keempat wawancara triwulanan (Lee et al. , 2014).

Sampel terakhir mencakup 1.943 rumah tangga lanjut usia di Amerika. Pendapatan rumah tangga rata-rata adalah Rp.434.310 dan pengeluaran rumah tangga rata-rata adalah Rp.381.990. Usia rata-rata adalah 74,44 tahun, 87,53% berkulit putih, 8,30% berkulit hitam, dan 4,17% digambarkan sebagai ras lain. Kurang dari setengahnya (48,58 %) adalah pasangan menikah, 47,18 % berpendidikan lebih dari sekolah menengah atas, dan 27,68 % mempunyai anggota rumah tangga yang bekerja.

Kategori Belanja Konsumen dikelompokkan kembali menjadi 17 kategori yang saling eksklusif. Kemudian analisis faktor digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mencerminkan pola konsumsi rumah tangga lanjut usia. Analisis faktor menghasilkan enam faktor: kebutuhan pokok dan kontribusi, barang yang dapat ditunda, layanan kesehatan dan bacaan, tempat tinggal dan transportasi, barang yang dapat dikeluarkan, dan makanan. Hal-hal penting dan kontribusi termasuk: kebutuhan seperti makanan dan utilitas serta kontribusi tunai. Yang dapat ditunda termasuk: pakaian, perawatan pribadi, serta peralatan dan perabotan perumahan. Pengeluaran termasuk: perjalanan dan hiburan, dan beberapa kegiatan rumah tangga seperti berkebun, pindahan, penyimpanan, dan perbaikan peralatan rumah tangga. Camilan termasuk: tembakau dan minuman beralkohol (Lee et al., 2014)

### **Pola Pengeluaran**

Kemudian para peneliti menggunakan analisis kluster untuk mengelompokkan rumah tangga lanjut usia dengan pola pengeluaran serupa. Untuk analisis ini, “kontribusi” dan “tempat berlindung” dipisahkan dan diperlakukan sebagai faktor independen sehingga delapan faktor digunakan dalam analisis cluster. Para peneliti menemukan enam cluster (Lee et al., 2014). Diberi label oleh penulis, cluster dan persentase sampelnya adalah kebutuhan pokok, 26,87%; perumahan terbebani, 25,89%; terbebani layanan kesehatan, 21,10%; terbebani transportasi, 12,09%; selamat pensiunan, 6,33%; dan penganggaran berimbang, 5,40%.

Kelompok yang “terbebani terhadap layanan kesehatan” dan “kebutuhan dasar” adalah kelompok termiskin. Kelompok yang “terbebani layanan kesehatan” menghabiskan 27,5 % dari total pengeluaran mereka untuk layanan kesehatan dibandingkan dengan 10–12 % yang dibelanjakan untuk layanan kesehatan oleh kelompok lainnya. Kelompok “kebutuhan dasar” menghabiskan 43,4 % dari total pengeluaran mereka untuk makanan dan utilitas. Namun, kelompok ini menghabiskan lebih banyak uang untuk “makanan ringan” (tembakau dan minuman beralkohol) dibandingkan rata-rata rumah tangga lanjut usia.

Kelompok yang “terbebani transportasi” dan “perumahan yang terbebani” adalah kelompok menengah dalam hal tingkat pengeluaran total. Kelompok “yang terbebani transportasi” menghabiskan hampir 33 % dari total pengeluaran mereka untuk biaya transportasi dibandingkan dengan kelompok lain yang menghabiskan antara 8 % dan 12 %

untuk transportasi. “Perumahan yang terbebani” dihabiskan 42,2 % dari total pengeluaran mereka untuk sewa dan hipotek sementara kelompok lain menghabiskan antara 5 % dan 17 % untuk sewa dan hipotek (Lee et al., 2014).

Kelompok “pensiun yang bahagia” adalah kelompok yang paling kaya dan “pengangguran berimbang” adalah kelompok kedua yang paling kaya. Para “pensiunan yang bahagia” mampu membelanjakan sebanyak 30,7% pengeluaran mereka untuk “barang habis pakai” yang mencakup hiburan, perjalanan, dan keperluan rumah tangga dibandingkan dengan pengeluaran 7–11% untuk barang habis pakai di kelompok lainnya. Kelompok “pengangguran berimbang” mempunyai porsi pengeluaran sebesar 15,8 % untuk hal-hal yang ditunda (perawatan pribadi, pakaian, dan peralatan perumahan). Di kelompok lain, belanja barang habis pakai berkisar antara 3% hingga 5% (Lee et al., 2014).

### 13.5 PERBEDAAN KARAKTERISTIK SOSIO-DEMOGRAFIS

Selanjutnya para peneliti melakukan uji F untuk menemukan perbedaan rata-rata karakteristik sosio-demografis yang signifikan di antara enam kelompok konsumsi. Uji F menunjukkan karakteristik cluster sebagai berikut. Kelompok yang “terbebani transportasi” adalah kelompok termuda dengan usia rata-rata 71,1 tahun; mereka memiliki persentase pasangan menikah yang lebih tinggi (58,6 %) dan persentase anggota rumah tangga yang bekerja lebih tinggi (37,4 %) (Lee et al., 2014).

Para “pengangguran berimbang” relatif lebih muda (usia rata-rata 72,4 tahun), dan kelompok ini mencakup lebih banyak orang yang sudah menikah dan lebih banyak anggota dengan gelar pendidikan tinggi. Mereka adalah kelompok etnis yang paling beragam (17,7% bukan kulit putih). Para “pensiunan yang bahagia” memiliki persentase anggota kulit putih tertinggi kedua (93,5 %), persentase tertinggi pasangan menikah, (58,8 %), dan persentase anggota tertinggi (82 %) yang memiliki ijazah lebih dari sekolah menengah atas. Di kelompok lain, proporsi mereka yang berpendidikan lebih tinggi daripada ijazah sekolah menengah atas berkisar antara 31,4 % hingga 57,1 % (Lee et al., 2014).

“Terbebani perumahan” memiliki usia rata-rata 74 tahun; mereka mempunyai jumlah rumah tangga tunggal tertinggi (53,0%) dan jumlah pembayar hipotek tertinggi. Hampir 78% dari “perumahan yang terbebani” masih membayar hipotek. Hal ini dibandingkan dengan 23,4–33,6% klaster lain yang masih membayar KPR. Kelompok “kebutuhan dasar” mempunyai jumlah penduduk kulit hitam tertinggi (13,4 %) dan kelompok yang berpendidikan paling rendah di antara semua kelompok. Kelompok ini memiliki persentase pasangan menikah terendah (40,3 %) dan persentase tertinggi orang yang mempunyai tempat tinggal selain pasangan atau lajang (17,2 %) (Lee et al., 2014).

Mereka yang “terbebani layanan kesehatan” adalah yang tertua dengan usia rata-rata 77,1 tahun. Mereka memiliki jumlah anggota kulit putih tertinggi (94,5%). Mereka berpendidikan rendah, dimana 57,5 % mempunyai ijazah SMA atau kurang. Mereka memiliki persentase pemilik rumah tertinggi (76,7 %) dan persentase rumah tangga dengan anggota yang bekerja terendah (20,2 %) (Lee et al., 2014).

Singkatnya, dua kelompok yang relatif kaya adalah “penganggaran berimbang” dan “pensiun yang bahagia.” Secara keseluruhan, mereka hanya mewakili 11,7% dari seluruh rumah tangga lanjut usia. Tiga kelompok: “kebutuhan dasar”, “terbebani perumahan”, dan “terbebani layanan kesehatan” mewakili hampir 74 % rumah tangga lanjut usia. Rumah tangga-rumah tangga ini mungkin mengalami tekanan keuangan karena pengeluaran untuk makanan, utilitas, layanan kesehatan, dan perumahan. Terakhir, hampir 12 % rumah tangga lanjut usia mempunyai biaya transportasi yang besar (Lee et al., 2014). Lihat Bab. 3 untuk informasi tentang menabung untuk masa pensiun.

### **Perumahan dan Hipotek Terbalik**

Populasi berusia 65 tahun ke atas di AS memiliki tingkat kepemilikan rumah yang tinggi. Pada tahun 2009, tingkat kepemilikan rumah bagi rumah tangga berusia 65 tahun ke atas adalah sebagai berikut: berkulit putih, 82,2%; Indian Amerika dan Penduduk Asli Alaska, 82,7%; Penduduk asli Hawaii dan penduduk Kepulauan Pasifik lainnya, 67,4%; Hitam, 65,0%; Asia, 63,5%; dan orang yang melaporkan dua balapan atau lebih, 73,0%. Rumah tangga yang lebih tua tidak terlalu rentan terhadap penyitaan rumah selama dan setelah Resesi Hebat tahun 2008 dan 2009 (West et al., 2014).

Hipotek terbalik adalah pinjaman berbunga yang dijamin dengan ekuitas di rumah. Pemilik rumah yang ingin menggunakan ekuitas di rumahnya dapat (1) menjual rumahnya dan berhemat, (2) mengambil pinjaman ekuitas rumah, atau (3) mempertimbangkan hipotek terbalik. Agar memenuhi syarat untuk mendapatkan hipotek terbalik, individu tersebut harus memiliki rumah dan berusia 62 tahun ke atas. Selama masa pinjaman, pemilik rumah tidak melakukan pembayaran bunga atau pokok. Bunga ditambahkan ke pokok. Pinjaman ini jatuh tempo ketika pemilik rumah meninggal dunia atau menjual rumah atau meninggalkan rumah selama lebih dari 12 bulan (misalnya, memasuki panti jompo) (Walsh, 2014a).

Pemerintah federal mewajibkan peminjam untuk bertemu dengan konselor yang disetujui Perumahan dan Pembangunan Perkotaan (HUD) sebelum mendapatkan pinjaman yang dijamin pemerintah federal untuk hipotek terbalik. Pemilik rumah harus mendapatkan nasihat dari penasihat keuangan tepercaya yang tidak tertarik pada hipotek atau investasi apa pun yang mungkin dilakukan pemilik rumah setelah menerima hasil apa pun. Selain itu, pada saat penjualan, pemilik rumah dapat berhutang lebih dari jumlah yang dipinjam karena bunga pinjaman telah bertambah dan jika nilai rumah turun, pemilik rumah mungkin berhutang lebih dari nilai rumahnya. Selain itu, hipotek terbalik berarti pemilik rumah masih bertanggung jawab atas pajak properti, asuransi, dan biaya pemeliharaan rumah (Walsh, 2014a, 2014b). Untuk informasi lebih lanjut tentang perlindungan finansial yang tersedia bagi konsumen, lihat Bab. 25 tentang perlindungan keuangan konsumen.

### **Perumahan dan Hipotek Terbalik**

Populasi berusia 65 tahun ke atas di AS memiliki tingkat kepemilikan rumah yang tinggi. Pada tahun 2009, tingkat kepemilikan rumah bagi rumah tangga berusia 65 tahun ke atas adalah sebagai berikut: berkulit putih, 82,2%; Indian Amerika dan Penduduk Asli Alaska, 82,7%; Penduduk asli Hawaii dan penduduk Kepulauan Pasifik lainnya, 67,4%; Hitam, 65,0%; Asia, 63,5%; dan orang yang melaporkan dua balapan atau lebih, 73,0%. Rumah tangga yang

lebih tua tidak terlalu rentan terhadap penyitaan rumah selama dan setelah Resesi Hebat tahun 2008 dan 2009 (West et al., 2014).

Hipotek terbalik adalah pinjaman berbunga yang dijamin dengan ekuitas di rumah. Pemilik rumah yang ingin menggunakan ekuitas di rumahnya dapat (1) menjual rumahnya dan berhemat, (2) mengambil pinjaman ekuitas rumah, atau (3) mempertimbangkan hipotek terbalik. Agar memenuhi syarat untuk mendapatkan hipotek terbalik, individu tersebut harus memiliki rumah dan berusia 62 tahun ke atas. Selama masa pinjaman, pemilik rumah tidak melakukan pembayaran bunga atau pokok. Bunga ditambahkan ke pokok. Pinjaman ini jatuh tempo ketika pemilik rumah meninggal dunia atau menjual rumah atau meninggalkan rumah selama lebih dari 12 bulan (misalnya, memasuki panti jompo) (Walsh, 2014a).

Pemerintah federal mewajibkan peminjam untuk bertemu dengan konselor yang disetujui Perumahan dan Pembangunan Perkotaan (HUD) sebelum mendapatkan pinjaman yang dijamin pemerintah federal untuk hipotek terbalik. Pemilik rumah harus mendapatkan nasihat dari penasihat keuangan tepercaya yang tidak tertarik pada hipotek atau investasi apa pun yang mungkin dilakukan pemilik rumah setelah menerima hasil apa pun. Selain itu, pada saat penjualan, pemilik rumah dapat berhutang lebih dari jumlah yang dipinjam karena bunga pinjaman telah bertambah dan jika nilai rumah turun, pemilik rumah mungkin berhutang lebih dari nilai rumahnya. Selain itu, hipotek terbalik berarti pemilik rumah masih bertanggung jawab atas pajak properti, asuransi, dan biaya pemeliharaan rumah (Walsh, 2014a, 2014b). Untuk informasi lebih lanjut tentang perlindungan finansial yang tersedia bagi konsumen, lihat Bab. 25 tentang perlindungan keuangan konsumen.

### **13.6 MEDICARE**

Banyak pensiunan tidak lagi dilindungi oleh asuransi kesehatan perusahaan mereka. Meskipun orang lanjut usia yang berusia 65 tahun ke atas kemungkinan besar memenuhi syarat untuk mendapatkan Medicare, mereka perlu membuat pilihan mengenai pilihan Medicare dan membayar sebagian biaya perawatan. Berbagai aspek Medicare dijelaskan pada bagian berikut.

#### **Medicare Bagian A dan B**

Medicare adalah asuransi kesehatan untuk orang berusia 65 tahun ke atas, orang di bawah 65 tahun dengan disabilitas tertentu, dan orang-orang dari segala usia dengan gagal ginjal permanen yang memerlukan dialisis atau transplantasi ginjal. Medicare memiliki empat bagian: Bagian A (Asuransi Rumah Sakit), Bagian B (Asuransi Kesehatan), Bagian C (Medicare Advantage), dan Bagian D (Pertanggunggunaan Obat Resep Medicare). Buku pegangan resmi pemerintah AS berjudul "Medicare & You 2015" menjelaskan empat bagian Medicare. Untuk mendapatkan salinannya, seseorang harus menghubungi 1-800-633-4227. Buku pegangan ini dapat diunduh dari [Medicare.gov/publications](http://Medicare.gov/publications) (Centers for Medicare & Medicaid Services, 2014).

Periode Pendaftaran Awal Medicare untuk Bagian A dan/atau Bagian B dimulai 3 bulan sebelum ulang tahun ke-65 seseorang dan berakhir pada akhir bulan ketiga setelah ulang tahun ke-65 (Votava, 2014). Dalam kebanyakan kasus, pertanggunggunaan dimulai pada hari

pertama bulan ulang tahun orang tersebut. Tidak ada premi untuk Medicare Bagian A. Premi Medicare Bagian B adalah \$104,90 per bulan. Penerima manfaat dengan pendapatan kotor yang disesuaikan pada tahun 2013 (ditambah pendapatan bunga bebas pajak) lebih dari Rp.850.000 atau Rp.1.700.000 jika menikah secara bersama-sama — akan membayar premi yang telah teruji kemampuannya lebih tinggi. Tarif yang diuji rata-rata berkisar dari Rp.146.900 hingga Rp.335.700 per orang per bulan, tergantung pada pendapatan. Pengurangan tahunan Bagian B untuk tahun 2015 adalah Rp.140.700 (Pusat Layanan Medicare & Medicaid, 2014).

Pengurangan Medicare Bagian A yang dibayarkan orang ketika dirawat di rumah sakit adalah Rp.1.260.000 pada tahun 2015. Pengurangan tersebut mencakup hingga 60 hari perawatan rawat inap di rumah sakit yang ditanggung oleh Medicare. Untuk hari ke 61 hingga 90 perawatan rawat inap di rumah sakit pada tahun 2015, penerima manfaat akan membayar Rp.31.500 per hari dalam bentuk coinurance. Untuk rawat inap di rumah sakit lebih dari 90 hari, penerima manfaat akan membayar Rp.60.800 per hari dalam bentuk coinurance (Centers for Medicare & Medicaid Services, 2014).

### **Medicare Bagian C**

Medicare C juga dikenal sebagai Medicare Advantage Plan. Rencana Keuntungan Medicare adalah cara lain untuk mendapatkan perlindungan Medicare. Jika seseorang bergabung dengan Medicare Advantage Plan, dia akan tetap mendapatkan Medicare. Orang tersebut akan mendapatkan perlindungan Medicare Bagian A (Asuransi Rumah Sakit) dan Medicare Bagian B (Asuransi Kesehatan) dari Medicare Advantage Plan, bukan dari Medicare Asli. Rencana Keuntungan Medicare ditawarkan oleh perusahaan swasta yang disetujui oleh Medicare (Pusat Layanan Medicare & Medicaid, 2014).

Rencana Keuntungan Medicare harus mencakup semua layanan yang dicakup oleh Medicare Asli kecuali perawatan rumah sakit dan beberapa perawatan dalam studi penelitian klinis yang memenuhi syarat. Medicare Advantage Plans mungkin menawarkan perlindungan tambahan, seperti program penglihatan, pendengaran, gigi, serta kesehatan dan kebugaran. Selain premi Bagian B, seseorang harus membayar premi bulanan untuk Medicare Advantage Plan. Setiap Medicare Advantage Plan dapat membebankan biaya sendiri yang berbeda dan memiliki aturan berbeda tentang cara seseorang mendapatkan layanan (seperti apakah seseorang memerlukan rujukan untuk menemui spesialis) (Pusat Layanan Medicare & Medicaid, 2014).

Ada berbagai jenis Rencana Keuntungan Medicare. Rencana tersebut mencakup rencana Organisasi Pemeliharaan Kesehatan (HMO), rencana Organisasi Penyedia Pilihan (PPO), rencana Biaya Layanan Swasta (PFS), Rencana Kebutuhan Khusus (SNP), rencana Titik Layanan HMO (HMOPOS), dan Paket Rekening Tabungan Medis (MSA). Seseorang harus menghubungi Program Bantuan Asuransi Kesehatan Negara (SHIP) miliknya untuk mendapatkan bantuan dalam membandingkan rencana. Selain itu, seseorang dapat mengunjungi Medicare.gov atau menghubungi 1-800-MEDICARE (1-800-633-4227). Seseorang hanya dapat bergabung atau keluar dari rencana pada waktu-waktu tertentu sepanjang tahun (Pusat Layanan Medicare & Medicaid, 2014).

## Medicare Bagian D

Medicare D juga dikenal sebagai Cakupan Obat Resep. Ada dua cara untuk mendapatkan Medicare Part D (cakupan obat resep). Cara pertama adalah melalui Rencana Obat Resep Medicare (terkadang disebut PDP). Paket-paket ini menambah perlindungan obat pada Medicare Asli, beberapa Paket Biaya Medicare, beberapa paket Biaya Layanan Swasta Medicare, dan paket Rekening Tabungan Medis. Cara kedua untuk mendapatkan Medicare Bagian D adalah melalui Medicare Advantage Plans (seperti HMO atau PPO) atau paket kesehatan Medicare lainnya yang menawarkan perlindungan obat resep Medicare. Seseorang harus tinggal di wilayah layanan rencana obat Medicare yang ingin dia ikuti (Pusat Layanan Medicare & Medicaid, 2014).

Antara tanggal 15 Oktober dan 7 Desember setiap tahun, siapa pun dapat bergabung, beralih, atau membatalkan rencana obat Medicare. Perubahan ini akan berlaku pada tanggal 1 Januari selama rencana tersebut mendapat permintaan dari orang tersebut pada tanggal 7 Desember. Banyak rencana obat yang memiliki pengurangan tahunan. Selain itu, paket obat mungkin memiliki pembayaran bersama atau jaminan koin yang harus dibayar oleh orang tersebut. Setiap rencana obat resep akan memiliki daftar obat yang dicakupnya sendiri (ini disebut formulary). Untuk mendapatkan formularium terkini, seseorang harus menghubungi rencana tersebut atau mengunjungi Medicare Plan Finder di [Medicare.gov/find-a-plan](http://Medicare.gov/find-a-plan) atau menghubungi 1-800-MEDICARE (1-800-633-4227) (Pusat untuk Layanan Medicare & Medicaid, 2014).

## Pengeluaran Medicare

Neuman, Cubanski, Huang, dan Damico (2015) meneliti pola pengeluaran Medicare berdasarkan usia dan jenis layanan. Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 13.2, penduduk berusia 80 tahun ke atas mencakup 24 % populasi Medicare dan 33 % pengeluaran Medicare. Pada tahun 2011, pengeluaran per kapita Medicare (tidak ditampilkan) mencapai puncaknya pada usia 83 tahun untuk layanan dokter dan rawat jalan, pada usia 89 tahun untuk perawatan rawat inap, pada usia 96 tahun untuk layanan kesehatan di rumah, pada usia 98 tahun untuk fasilitas perawatan terampil, dan pada usia 104 tahun untuk rumah sakit.

**Tabel 13.2 Distribusi penerima manfaat pengobatan tradisional dan pengeluaran pengobatan, 2011**

Usia	Pangsa penerima manfaat (%)	Pangsa pengeluaran (%)
Di bawah usia 65 tahun	18	22
Usia 65–69	26	15
Usia 70–79	32	30
Usia 80+	24	33

Sumber: Analisis Kaiser Family Foundation terhadap 5 % sampel klaim Medicare dari Chronic Conditions Warehouse, 2011.

Catatan: Analisis tidak menyertakan Penerima Manfaat Medicare Advantage

## Obat Medis



Medicaid adalah program asuransi kesehatan masyarakat utama di negara ini untuk masyarakat dengan pendapatan dan sumber daya rendah. Ini adalah program gabungan federal/negara bagian yang mana negara bagian mempunyai keleluasaan dalam menetapkan kelayakan dan cakupan. Medicaid memberikan jaminan kesehatan kepada lebih dari 4,6 juta lansia berpenghasilan rendah, hampir semuanya juga terdaftar di Medicare. Medicaid juga memberikan perlindungan kepada 3,7 juta penyandang disabilitas yang terdaftar di Medicare. Secara total, 8,3 juta orang “memenuhi syarat ganda” dan terdaftar di Medicaid dan Medicare, yang merupakan lebih dari 17 % dari seluruh pendaftar Medicaid. Individu, yang terdaftar di Medicaid dan Medicare, berdasarkan undang-undang federal, dapat dilindungi untuk kategori opsional dan wajib (Medicaid.gov, n.d.).

Pendaftar Medicare yang memiliki pendapatan dan sumber daya terbatas dapat memperoleh bantuan untuk membayar premi dan biaya pengobatan sendiri dari Medicaid. Medicaid juga menanggung layanan tambahan di luar layanan yang disediakan dalam Medicare, termasuk perawatan di fasilitas keperawatan yang melampaui batas 100 hari atau perawatan di fasilitas perawatan terampil yang ditanggung oleh Medicare, obat resep, kacamata, dan alat bantu dengar. Layanan yang tercakup dalam kedua program pertama kali dibayar oleh Medicare dan Medicaid mengisi selisihnya hingga batas pembayaran negara bagian (Medicaid.gov, n.d.)

**Tabel 13.3 Pendaftar dan pengeluaran Medicaid, TA 2011**

<b>Pendaftar</b>	<b>Pangsa pendaftar (68 Juta) (%)</b>	<b>Bagian pengeluaran (Total = Rp.397,6 Miliar) (%)</b>
Anak-anak	48	21
Dewasa	27	15
Dengan disabilitas	15	42
Tua	9	21

*Sumber: Perkiraan KCNU/Urban Institute berdasarkan data dari MSISTA 2011 dan CMS-64. Data MSIS TA 2010 digunakan untuk FL, KS, ME, MD, NM, NJ, TX, UT, OK namun disesuaikan dengan tingkat belanja tahun 2011*

Undang-Undang Perawatan Terjangkau (ACA) yang disahkan pada tanggal 23 Maret 2010, memperluas program Medicaid secara signifikan sebagai bagian dari rencana yang lebih luas untuk mencakup jutaan orang Amerika yang tidak memiliki asuransi (Paradise, 2015). ACA memperluas kelayakan Medicaid untuk hampir semua orang dewasa non-lansia dengan pendapatan pada atau di bawah 138% dari tingkat kemiskinan federal (FPL). Jumlah tersebut adalah sekitar Rp.1.624.500 per individu pada tahun 2015. Undang-undang tersebut juga menyediakan 100% pendanaan federal untuk ekspansi hingga tahun 2016, dan menurun secara bertahap menjadi 90% pada tahun 2020 dan tahun-tahun mendatang. Namun, keputusan Mahkamah Agung pada bulan Juni 2012 menjadikan perluasan Medicaid opsional bagi negara bagian. Negara pada umumnya harus memberikan Medicaid secara otomatis kepada warga lanjut usia dan penyandang disabilitas yang menerima manfaat Pendapatan Keamanan Tambahan (Supplemental Security Income/SSI); tarif federal untuk SSI adalah 74% FPL. Tabel 13.3 menunjukkan jumlah pendaftar di Medicaid dan jumlah pengeluaran yang

digunakan oleh masing-masing kategori pendaftar. Misalnya, pada tahun 2011, lansia berjumlah 9% dari total peserta Medicaid dan mereka menyumbang 21% dari total pengeluaran untuk Medicaid (Paradise, 2015).

### **Pengasuhan jangka panjang**

Hanya sekitar 13% individu lanjut usia yang membeli asuransi perawatan jangka panjang; data perbandingan tidak tersedia untuk pasangan (Friedberg, Hou, Sun, & Webb, 2015). Penelitian yang menggunakan data dari Health and Retirement Study (HRS) menunjukkan bahwa hanya 44% pria dan 58% wanita yang pernah menggunakan perawatan jangka panjang. Jika bergantung pada penggunaan layanan kesehatan, pria dan wanita akan menghabiskan rata-rata 0,85 dan 1,37 tahun, masing-masing, untuk perawatan jangka panjang. Sebuah survei menunjukkan bahwa ketika Medicare menanggung biaya perawatan selama tiga bulan pertama, hanya 19% pria dan 31% wanita yang memiliki kemauan positif untuk membayar asuransi perawatan jangka panjang dibandingkan dengan 22% pria dan 34% wanita ketika Medicare menanggung biaya perawatan jangka panjang. diasumsikan bahwa Medicare tidak menanggung biaya apa pun. Untuk informasi lebih lanjut mengenai perawatan jangka panjang dan asuransi perawatan jangka panjang, lihat Bab. 22 tentang masalah keuangan konsumen dalam perawatan kesehatan.

### **Penggunaan internet**

Penggunaan internet di kalangan lansia meningkat secara dramatis antara tahun 2000 dan 2010. Persentase populasi lansia yang menggunakan Internet meningkat dari 14,3% menjadi 44,8% antara tahun 2000 dan 2010. Di antara populasi yang menggunakan Internet, penggunaan Internet oleh orang lanjut usia adalah sebagai berikut: pada tahun 2010 mengirim atau membaca email, 89%; berita online, 62%; pengaturan perjalanan online, 58%; dan perbankan online, 40%. Sebagai perbandingan, di antara orang dewasa berusia 50–64 tahun yang menggunakan Internet pada tahun 2010, penggunaan mereka adalah email, 92%; berita online, 76%; pengaturan perjalanan online, 70%; dan perbankan online, 58% (Lee et al., 2014).

### **Penipuan Keuangan**

Orang lanjut usia sangat rentan terhadap penipuan keuangan karena mereka cenderung percaya dan sopan, mereka mungkin kesepian dan terisolasi secara sosial, mereka mungkin rentan karena kesedihan atau kehilangan, dan mereka biasanya memiliki penghasilan tetap dan beberapa aset. Contoh penipuan keuangan adalah pencurian identitas, penipuan lotere dan undian, penipuan komputer dan internet, dan penipuan yang dilakukan oleh telemarketer, penawaran melalui pos, atau penjual dari pintu ke pintu. Banyak lansia tidak mau melaporkan penipuan keuangan karena mereka malu, tidak tahu di mana dan bagaimana melaporkan masalah keuangan, atau takut akan pembalasan dari seseorang (DeVaney, 2014).

Untuk meminimalkan risiko penipuan, seseorang: (1) harus waspada terhadap siapa pun yang menawarkan untuk menangani keuangannya, (2) harus mengamankan dokumen keuangannya termasuk cek, laporan keuangan, dan kartu kredit, dan (3) tidak boleh biarkan orang lain menggunakan kartu kredit atau debit mereka. Praktik yang populer dilakukan para

penipu adalah menggunakan sebutan untuk menyiratkan bahwa mereka adalah ahlinya. Orang dewasa yang lebih tua dapat merencanakan untuk bertemu secara rutin dengan penasihat terpercaya untuk mendiskusikan masalah keuangan mereka (DeVaney, 2014).

Untuk memeriksa investasi, seseorang dapat menghubungi Komisi Keamanan dan Pertukaran di 1-800-732-0330. Untuk memeriksa penasihat investasi, seseorang harus menghubungi FINRA di FINRA Broker Check: di 1-800-289-9999. Untuk menghubungi regulator negara bagian, gunakan 1-202-737-0900. Selain itu, seseorang dapat menghubungi Biro Perlindungan Keuangan Konsumen untuk mendapatkan salinan Money Smart for Older Adults di [www.consumerfinance.gov](http://www.consumerfinance.gov) Sumber daya termasuk OnGuardOnline ([www.OnGuardOnline.gov](http://www.OnGuardOnline.gov), n.d.) untuk membantu mencegah penipuan Internet, dan Senior Patroli Medicare. SMP akan membantu penerima manfaat Medicare dan Medicaid untuk menghindari, mendeteksi, dan mencegah penipuan layanan kesehatan (Senior Medicare Patrol, n.d.). Untuk informasi lebih lanjut tentang cara mendapatkan perlindungan terhadap penipuan, lihat Bab. 25 tentang perlindungan keuangan konsumen.

### **Kesimpulan**

Dalam beberapa hal, orang lanjut usia di AS mungkin memiliki kondisi finansial yang lebih baik dibandingkan orang yang berusia lebih muda karena orang dewasa berusia 65 tahun ke atas harus memiliki akses terhadap Medicare atau Medicaid. Selain itu, mayoritas lansia harus memiliki akses terhadap tunjangan pensiun Jaminan Sosial yang mereka peroleh melalui riwayat pekerjaan mereka atau melalui riwayat pekerjaan pasangan mereka. Namun, orang dewasa yang lebih tua lebih mungkin menderita penyakit kronis atau kesehatan yang menurun dibandingkan orang dewasa yang lebih muda. Kebutuhan akan pelayanan kesehatan dan pelayanan kesehatan diperkirakan akan meningkat seiring bertambahnya usia. Beberapa ekonom memperkirakan akan terjadi penurunan harga rumah karena orang-orang lanjut usia cenderung menjual rumah mereka sebagai upaya untuk berhemat. Setelah mereka menjual rumah, diperkirakan lansia akan pindah ke apartemen dan berkumpul di perumahan dibandingkan membeli rumah.

### **Saran untuk Penelitian Masa Depan**

Sebuah survei nasional pada tahun 2013 mengidentifikasi kekhawatiran utama baik bagi pra-pensiun maupun pensiunan (Society of Actuaries, 2014). Tiga kekhawatiran utama adalah menjaga inflasi, membayar layanan kesehatan yang memadai, dan membayar layanan jangka panjang. Para pra-pensiun lebih khawatir dibandingkan para pensiunan mengenai risiko pasca-pensiun. Akan bermanfaat jika menindaklanjuti survei 3–5 tahun setelah pekerja pra-pensiun meninggalkan angkatan kerja. Pada saat ini, para pra-pensiun sudah terdaftar di Medicare dan mungkin banyak yang akan menerima manfaat pensiun Jaminan Sosial. Pertanyaan tentang inflasi dapat dimasukkan. Misalnya, bagaimana seseorang terkena dampak inflasi dan apa yang telah ia lakukan untuk mengatasi inflasi?

Analisis Survei Pengeluaran Konsumen (Lee et al., 2014) mengungkapkan bahwa 74% rumah tangga berusia 65 tahun ke atas berada dalam salah satu dari tiga kelompok 'rentan': yang terbebani oleh layanan kesehatan, terbebani dengan perumahan, atau kebutuhan dasar. Akan bermanfaat bagi para pembuat kebijakan jika para peneliti mempelajari bagaimana

rumah tangga tersebut mengatasi kendala keuangan mereka. Sebuah studi kualitatif yang menggunakan wawancara atau kelompok fokus dapat mengungkapkan bagaimana orang lanjut usia mengatasi tekanan dari beban layanan kesehatan dan/atau perumahan atau mengelola dengan sumber daya yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar.

Beberapa pembuat kebijakan ingin melakukan perubahan pada kelayakan dan manfaat Jaminan Sosial. Salah satu perubahannya adalah peningkatan usia manfaat pensiun penuh. Saat ini jumlahnya mencapai 67 tahun. Perubahan kedua yang disebutkan adalah penambahan usia pensiun dini. Saat ini jumlahnya mencapai 62 orang. Akan menarik untuk melakukan survei terhadap warga Amerika dari berbagai usia untuk mengetahui bagaimana perasaan mereka terhadap potensi perubahan ini. Ada hipotesis bahwa konsumen yang lebih muda akan lebih memilih untuk memperpanjang umur manfaat yang tersedia dan konsumen yang lebih tua akan lebih memilih untuk mempertahankan status quo.

Saat ini banyak sekali iklan KPR terbalik. Akan sangat membantu jika melakukan survei terhadap pra-pensiun untuk menentukan apakah mereka memahami risiko yang terkait dengan hipotek terbalik. Selain itu, akan sangat membantu jika organisasi seperti AARP memberikan lebih banyak informasi tentang kecenderungan penipu untuk memangsa orang lanjut usia.

Penggunaan Internet untuk memperoleh informasi layanan kesehatan adalah topik penelitian lainnya. Akan menarik untuk mewawancarai praktisi medis untuk mengetahui apakah mereka yang menggunakan Internet untuk mendapatkan informasi layanan kesehatan lebih mungkin melakukan perubahan dalam perilaku mereka yang berhubungan dengan kesehatan.

## **BAB 14**

### **PEMBIAYAAN KONSUMEN KELUARGA BERPENDHASILAN RENDAH**

Pada tahun 2015, Amerika Serikat terus pulih dari kemerosotan ekonomi terpanjang dan terparah sejak Depresi Besar. “Resesi Hebat” ini berlangsung dari bulan Desember 2007 hingga Juni 2009 (Biro Riset Ekonomi Nasional, 2010) dan berdampak pada keluarga-keluarga dari semua strata sosial ekonomi. Namun, keluarga berpendapatan rendah mungkin merupakan kelompok yang paling terkena dampaknya karena tingginya angka pengangguran dalam jangka panjang, penurunan pendapatan yang nyata, dan tingkat kemiskinan yang jauh lebih tinggi (Bernstein, 2014). Akibatnya, tantangan keuangan yang secara historis dihadapi oleh keluarga-keluarga yang berada pada tangga ekonomi terbawah menjadi semakin berat.

Untuk menyoroti tantangan yang dihadapi keluarga berpenghasilan rendah, kami menggunakan data dari Survei Pendapatan dan Partisipasi Program (SIPP) Biro Sensus AS untuk memeriksa kepemilikan pembiayaan konsumen oleh keluarga berpenghasilan rendah dibandingkan dengan keluarga lain. Keluarga dikelompokkan ke dalam kuintil menurut total pendapatan keluarga tahunan pada tahun 2011 dan 2013. Hal ini membagi keluarga menjadi lima kelompok, dari terendah hingga tertinggi, sehingga 20 % keluarga berada di setiap kuintil. Kami mendefinisikan “penghasilan rendah” sebagai keluarga yang berada pada kuintil pendapatan terendah. Jika memungkinkan, estimasi tahun 2011 dan 2013 dibandingkan dengan estimasi tahun 2001 dan 2003 seperti yang dilaporkan oleh Garasky, Nielsen, dan Fletcher (2008).

#### **14.1 PENGHASILAN**

Dinyatakan dalam dolar tahun 2013, pendapatan rata-rata seluruh keluarga turun 3 % dari Rp.572.490 pada tahun 2011 menjadi Rp.555.310 pada tahun 2013 (lihat Tabel 14.1). Penurunan secara keseluruhan ini disertai dengan penurunan di setiap kuintil. Kuintil berpendapatan terendah mengalami penurunan terbesar (hampir 4 %), yakni sebesar Rp.170.550 hingga Rp.164.160. Keluarga di kuintil pendapatan terendah juga mengalami penurunan pendapatan median terbesar (16%) dibandingkan dekade sebelumnya. Sebaliknya, kuintil tertinggi mengalami penurunan kurang dari 3% pada dekade yang sama (lihat Garasky dkk., 2008). Yang memperburuk tantangan terbatasnya pendapatan adalah ketidakstabilan pendapatan bagi keluarga-keluarga ini. Pengamatan terhadap keuangan rumah tangga berpendapatan rendah dari waktu ke waktu dan dalam jangka waktu yang sering memberikan pencerahan baru mengenai tingginya tingkat ketidakpastian keuangan dan ketidakpastian pendapatan serta strategi yang digunakan untuk mengatasi ketidakpastian pendapatan (Murdoch & Schneider, 2013; Murdoch, Ogden, & Schneider, 2014). Halpern- Meekin, Edin, Tach, dan Sykes (2015) menggambarkan konteks pembiayaan konsumen keluarga berpenghasilan rendah sebagai siklus boom dan bust yang bergejolak.

**Tabel 14.1 Tingkat kepemilikan sumber daya keuangan keluarga menurut kuintil pendapatan tahunan: 2011 dan 2013**

	2011						2013					
	Semua	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Semua	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Pendapatan tahunan rata-rata (dolar 2013)	\$57.249	\$17.055	\$36.628	\$57.257	\$85.771	\$143.409	\$55.531	\$16.416	\$35.921	\$55.531	\$83.792	\$140.312
Layanan dasar												
Tabungan yang menghasilkan bunga	41.8	18.3	34.1	41.8	51.2	63.5	41.7	19.0	32.4	41.7	51.3	63.9
Pemeriksaan penghasilan bunga	55.6	27.7	45.6	58.3	69.8	76.6	55.0	27.4	44.4	57.4	68.8	76.8
Pengecekan rutin	24.5	21.2	26.1	26.5	26.9	21.9	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Aset fisik												
Rumah sendiri	71.9	41.1	65.1	76.5	85.3	91.6	70.3	41.7	62.6	73.8	83.2	90.4
Properti sewa	6.6	1.8	4.0	5.9	8.9	12.4	6.2	1.7	3.4	5.5	8.1	12.4
Mobil	89.3	72.6	89.7	93.4	95.4	95.3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Investasi												
Aset yang menghasilkan bunga pada lembaga keuangan	65.9	36.1	57.5	68.8	79.9	87.3	65.2	36.1	54.8	68.6	79.1	87.2
Saham saham	13.6	2.9	7.3	11.1	15.9	30.8	12.2	2.3	6.8	10.0	14.1	28.0
Saham reksa dana	10.7	1.7	5.4	8.6	13.0	24.9	9.6	1.5	4.3	8.3	12.3	21.7
Obligasi tabungan	8.3	1.8	4.8	7.8	10.3	16.6	6.9	1.7	3.9	6.6	9.0	13.5
IRA atau Keogh	28.0	7.7	17.8	27.4	36.7	50.1	27.6	7.3	17.4	26.3	36.4	50.5

401(k) atau Paket Penge- matan Hemat	36.4	8.6	22.0	35.3	50.4	65.7	37.3	9.2	23.6	36.5	51.8	65.6
Akun pasar uang	12.9	2.8	7.2	11.0	15.7	28.0	11.2	2.4	5.6	10.0	13.0	24.8
Sekuritas pemerin- tah	0,8	0.2	0.2	0.6	1.1	1.8	0.7	0.1	0.2	0.5	1.0	1.9
Obligasi daerah atau korporas- i	2.0	0.4	0.9	1.9	2.5	4.4	1.7	0.3	0.9	1.6	1.9	3.7
Sertifikat deposito	9.1	2.8	7.8	9.5	10.8	14.6	7.2	2.0	6.2	7.2	8.9	11.6
Investasi keuanga- n lainnya	1.9	0.3	1.0	1.7	2.4	3.9	1.9	0.5	0.7	1.6	2.6	4.0

Sumber: Perhitungan penulis dari Panel Survei Pendapatan dan Partisipasi Program tahun 2008

Batas atas kuintil untuk tahun 2011 (dalam dolar tahun 2013) adalah kuintil terendah Rp.271.380; kuartil kedua Rp.463.390; kuintil ketiga Rp.704.280; kuintil keempat Rp.1.063.280. Batas atas kuintil pada tahun 2013 adalah kuintil terendah Rp.261.840; kuintil kedua Rp.454.000; kuintil ketiga Rp.678.680; kuartil keempat Rp.1.048.830. N = 19.454 (75,1 juta keluarga bila ditimbang) untuk perkiraan tahun 2011; N = 19.449 (81,8 juta keluarga bila ditimbang) untuk perkiraan tahun 2013 a Termasuk rekening tabungan buku tabungan, sertifikat deposito, rekening deposito pasar uang, rekening penghasil bunga, sekuritas pemerintah AS, dan obligasi daerah atau korporasib Termasuk hipotek yang dimiliki untuk penjualan real estate, penjualan usaha atau properti, penanaman modal pada usaha non-korporasi, penanaman modal pada suatu korporasi, dan penanaman modal lainnya yang tidak dilaporkan dalam kategori lain.

## 14.2 MELAMPAUI PENDAPATAN

Selain penurunan pendapatan dan ketidakstabilan, keluarga berpendapatan rendah juga menghadapi kendala keuangan baik dalam hal aset dan pemanfaatan jasa keuangan— yang membedakan mereka dari keluarga berpendapatan menengah dan tinggi. Seperti ditunjukkan pada Tabel 14.1, persentase keluarga yang memiliki layanan keuangan dasar, aset fisik, dan investasi bervariasi berdasarkan kuintil pendapatan. Namun, perbedaan yang paling besar terjadi antara keluarga-keluarga di kuintil berpendapatan terendah dibandingkan dengan keluarga-keluarga lainnya. Para peneliti terus meningkatkan pemahaman kita tentang keuangan keluarga berpenghasilan rendah dan peran pasar serta kebijakan publik. Penelitian terbaru berfokus pada pemahaman keluarga yang menghindari layanan perbankan umum,

konsekuensi jangka pendek dan jangka panjang dari kurangnya tabungan, peran kepemilikan rumah atau aset lainnya dalam membangun keamanan finansial, dan bagaimana kurangnya asuransi kesehatan mempengaruhi kehidupan mereka. keuangan keluarga.

### **Mereka yang Tidak Memiliki Bank dan Tidak Memiliki Bank**

Keluarga berpenghasilan rendah memiliki lebih sedikit keterikatan terhadap produk dan layanan perbankan umum. Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 14.1, hanya 19% keluarga di kuintil terendah yang memiliki rekening tabungan yang menghasilkan bunga pada tahun 2013, sedangkan 64% keluarga di kuintil berpenghasilan tertinggi memiliki rekening tersebut. Sisi positifnya, angka ini masing-masing tiga dan sembilan poin lebih tinggi dibandingkan satu dekade sebelumnya (lihat Garasky dkk., 2008). Persentase keluarga yang tidak memiliki rekening bank yaitu mereka yang tidak memiliki rekening giro atau tabungan telah menurun selama dua dekade (Rhine & Greene, 2013). Hal ini secara luas dipandang sebagai tren positif, karena memiliki rekening bank sering dipandang sebagai suatu kebutuhan untuk memperoleh keamanan finansial (Barr, 2012; Black & Schreuer, 2014; Hogarth, Anguelov, & Lee, 2004) dan menghindari kesulitan materi (Lim, Livermore, & Davis, 2010). Sekitar 11% konsumen AS tidak mempunyai rekening bank; 11% lainnya tidak memiliki rekening bank, yang didefinisikan oleh Federal Reserve sebagai seseorang yang memiliki rekening giro atau tabungan namun juga telah menggunakan layanan keuangan alternatif dalam satu tahun terakhir, seperti pinjaman gaji atau layanan pencairan cek (Gross, Hogarth, & Schmeiser 2012). Namun, perbedaan antara kelompok yang memiliki rekening bank dan kelompok yang tidak mempunyai rekening bank atau tidak memiliki rekening bank mungkin terlalu kaku, karena transisi masuk dan keluar dari perbankan arus utama adalah hal biasa. Di antara mereka yang saat ini tidak memiliki rekening bank, sekitar setengahnya pernah memiliki rekening di masa lalu (Barr, 2009; Berry, 2004; Rhine & Greene, 2013).

Para peneliti telah mengidentifikasi banyak kemungkinan penyebab keluarga berpenghasilan rendah tidak mempunyai rekening bank, termasuk tingginya persyaratan saldo minimum dan biaya layanan; kelangkaan bank di lingkungan masyarakat berpendapatan rendah ditambah dengan tersedianya usaha sektor keuangan alternatif; persepsi bahwa bank “bukan untuk mereka” karena kendala bahasa atau budaya; dan kesalahpahaman mengenai biaya yang terkait dengan transaksi sektor keuangan alternatif (Barr, 2012; Berry, 2004; Gross et al., 2012a; Mullainathan & Shafir, 2009). Akibatnya, konsumen yang tidak memiliki rekening bank dan tidak mempunyai rekening bank sering kali menggurui bisnis yang terlibat dalam praktik predator dan membebankan biaya tinggi untuk barang dan jasa mereka (Barr, 2012; Caskey, 1994; Gross et al., 2012a; Karger, 2005).

### **14.3 KREDIT DAN LAYANAN KEUANGAN ALTERNATIF**

Kredit dapat membantu konsumen berpendapatan rendah memperlancar konsumsi, berinvestasi pada sumber daya manusia, dan membangun aset, namun tingginya biaya kredit dapat mengurangi konsumsi dan tabungan saat ini (Barr, 2009). Karena kurangnya tabungan, sebagian konsumen berpendapatan rendah menggunakan kredit mahal dan berjangka pendek untuk memenuhi kebutuhan likuiditas mereka. Setelah puluhan tahun perluasan akses terhadap kredit (Lyons, 2003; Mann, 2009; Scholz & Seshadri, 2009), banyak rumah tangga berpendapatan rendah kini menggunakan produk utama dan produk alternatif seperti



pinjaman gaji dan pegadaian (Barr, 2009; Chase, Gjerston, & Collins, 2011; Gross, Hogarth, Manohar, & Gallegos 2012b; Gross dkk., 2012a).

Penggunaan kartu kredit dan utang meningkat seiring berjalannya waktu. Sepertiga dari keluarga berpendapatan rendah melaporkan adanya hutang kartu kredit dan besarnya hutang ini dibandingkan dengan pendapatan mereka jauh lebih besar dibandingkan dengan jumlah hutang yang dimiliki oleh keluarga berpendapatan tinggi. Di antara mereka yang memiliki utang kartu kredit, setengahnya mempunyai utang sebesar 10% dari pendapatan mereka, dan seperempatnya memiliki utang sebesar 25% dari pendapatan mereka. Sebagai perbandingan, di antara peminjam berpendapatan menengah, median porsi utang kartu kredit hanya 5%, dan hanya seperempatnya yang memiliki utang melebihi 10% pendapatan mereka (Mann, 2009). Beberapa konsumen berpendapatan rendah lebih “rentan berhutang” dibandingkan konsumen lainnya; mereka yang memiliki utang kartu kredit juga lebih mungkin memiliki utang lain (Barr, 2009; Mann, 2009). Kotor dkk. (2012b) mengeksplorasi karakteristik konsumen yang menggunakan produk keuangan alternatif seperti pinjaman gaji dan pinjaman pegadaian. Temuan mereka mendukung penelitian sebelumnya (misalnya, Caskey, 1994, 2005; Logan & Weller, 2009) yang menemukan bahwa konsumen dengan pendapatan rendah secara konsisten lebih cenderung beralih ke produk kredit alternatif karena lebih mudah dibandingkan memenuhi syarat untuk mendapatkan pinjaman bank. Namun, produk seperti pinjaman gaji disusun sedemikian rupa sehingga konsumen biasa meminjam secara berlebihan. Barr dan Blank (2009) berpendapat bahwa perdebatan mengenai apakah akses kredit meningkatkan atau justru mengurangi kesejahteraan konsumen berpendapatan rendah tidak tepat sasaran. Akses kredit melalui produk yang menyesatkan dan bujukan untuk meminjam secara berlebihan jarang sekali memberikan manfaat terbaik bagi konsumen (Barr, Mullainathan, & Shafir, 2008), seperti halnya produk kredit yang lugas dapat meningkatkan kesejahteraan konsumen. Para akademisi dan pembuat kebijakan menghadapi beberapa tantangan terkait. Tantangan produknya adalah mengembangkan produk alternatif yang memenuhi kebutuhan konsumen berpenghasilan rendah dengan biaya rendah dan dapat diakses oleh orang-orang yang paling membutuhkan (Chase et al., 2011). Tantangan informasinya adalah memperkenalkan persyaratan pengungkapan pada produk-produk inovatif ini dan menggabungkan informasi ini dengan pendidikan keuangan yang efektif.

#### **14.5 TABUNGAN DAN AKUMULASI ASET**

Meskipun tantangan keuangan sehari-hari menarik banyak perhatian para peneliti dan pembuat kebijakan (misalnya, Blank, Danziger, & Schoeni, 2006), terdapat juga kekhawatiran mengenai tabungan dan akumulasi aset keluarga berpenghasilan rendah (Black & Schreuer, 2014; McNichol & Springer, 2004; Sherraden & McBride, 2010). Hanya sedikit dari keluarga berpendapatan terendah yang memiliki produk keuangan jangka panjang. Seperti terlihat pada Tabel 14.1, proporsi keluarga pada kuintil terendah yang memiliki saham, reksa dana, obligasi daerah atau korporasi, atau surat berharga pemerintah kurang dari setengah proporsi keluarga pada kuintil pendapatan kedua. Pada tahun 2011 dan 2013, sekitar 9% (naik dari 7% pada tahun 2003) dari keluarga berpenghasilan terendah memiliki 401(k) atau rekening serupa dibandingkan dengan 66% dari keluarga berpenghasilan tertinggi. Kesenjangan dalam tingkat kepemilikan aset khusus masa pensiun ini menggambarkan sulitnya akumulasi aset

*Teori Keuangan Konsumen - Dr. Agus Wibowo*

oleh keluarga berpenghasilan rendah dibandingkan dengan keluarga di semua kuintil pendapatan lainnya.

Rumah tangga berpendapatan rendah biasanya mempunyai sedikit kekayaan; kekayaan bersih rata-rata rumah tangga ini pada tahun 2011 hanya Rp.4.825.000 (Bricker et al., 2014; Biro Sensus AS, 2013). Selain itu, kesenjangan kekayaan semakin meningkat seiring berjalannya waktu. Antara tahun 2000 dan 2011, rumah tangga yang berada di 60 % distribusi kekayaan terbawah rata-rata mengalami penurunan kekayaan bersih dibandingkan dengan peningkatan yang tidak signifikan di antara mereka yang berada di lapisan atas distribusi kekayaan. Rumah tangga yang berada di 20% terbawah distribusi kekayaan memiliki median kekayaan bersih negatif, artinya nilai utang melebihi nilai aset (Vornovitsky, Gottschalck, & Smith, n.d.). Sejak pertengahan tahun 1980an, ketimpangan kekayaan terus meningkat (Alvaredo, Atkinson, Piketty, & Saez, 2013; Bricker et al., 2014; Haveman & Wolff, 2004; Saez & Zucman, 2014). Misalnya, 90 % rumah tangga terbawah yang diurutkan berdasarkan pendapatan secara kolektif memiliki kurang dari 2,5 % kekayaan negara (Bricker et al., 2014).

Berdasarkan konsep tradisional mengenai kemiskinan pendapatan, Haveman dan Wolff (2004) mengonseptualisasikan 'kemiskinan aset' sebagai tidak mencukupinya aset sehingga suatu rumah tangga tidak mampu memenuhi kebutuhan dasarnya yang diukur dengan garis kemiskinan pendapatan selama jangka waktu tertentu. 3 bulan. Empat dari lima (78 %) rumah tangga berpendapatan rendah adalah kelompok miskin aset (Brooks, Wiedrich, Sims, & Medina, 2014). Kurangnya dana yang dapat diakses membuat mereka rentan terhadap kesulitan, seperti kerawanan pangan atau terputusnya sambungan telepon (Gjertson, 2014). Perbedaan tabungan dan aset antara rumah tangga berpendapatan rendah dan tinggi sebagian disebabkan oleh ketersediaan program asuransi sosial dan bantuan publik serta aturan kelayakan program (Sherraden & McBride, 2010; Vallas & Valenti, 2014). Selain itu, strategi akumulasi aset berbasis pajak juga menguntungkan rumah tangga tidak miskin melalui pemotongan hipotek rumah dan insentif tabungan pensiun (Sherraden, 1991; Steuerle, Harris, McKernan, Quakenbush, & Ratcliffe, 2014).

Semakin banyak penelitian yang mendokumentasikan dampak positif akumulasi kekayaan dalam jangka panjang terhadap rumah tangga berpenghasilan rendah dan pendidikan pasca sekolah menengah anak-anak, mobilitas ekonomi, dan stabilitas keluarga (Boshara & Emmons, 2013). Penelitian menunjukkan bahwa tabungan mempunyai dampak positif terhadap akses dan penyelesaian kuliah (Elliott, Nam, & Song, 2013; Sherraden & Zhan, 2011); mobilitas ekonomi ke atas (Butler, Beach, & Winfree, 2008; Conley, 2009); dan stabilitas keuangan (Friedline, Nam, & Loke, 2014; Leonard & Di, 2014). Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa membangun aset dapat mempengaruhi pengambilan keputusan ekonomi dan sosial yang lebih berorientasi masa depan; sebaliknya, kurangnya tabungan dapat merugikan konsumsi dan keamanan di masa depan (Boshara & Emmons, 2013).

### **Kepemilikan Rumah dan Kendaraan**

Kepemilikan rumah telah lama menjadi metode utama mengumpulkan kekayaan bagi kebanyakan orang Amerika, termasuk keluarga berpenghasilan rendah (Belsky & Prakken, 2004; Bostic & Lee, 2008). Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 14.1, kepemilikan rumah adalah aset utama yang dimiliki oleh keluarga berpenghasilan rendah, namun hanya 41% dari keluarga tersebut pada tahun 2011 dan 2013 yang dilaporkan memiliki rumah. Jumlah ini 14

% lebih rendah dibandingkan dekade sebelumnya ketika 48 % memiliki rumah (Garasky dkk., 2008). Sebaliknya, tingkat kepemilikan rumah pada tahun 2013 adalah 8%, 6%, 3%, dan 2% lebih rendah dibandingkan tahun 2003 untuk masing-masing kuintil pendapatan 2–5.

Pada tahun 2010, ekuitas rumah menyumbang hampir 65% kekayaan yang dimiliki oleh rumah tangga di kuintil kekayaan menengah, atau \$39,300 dalam ekuitas perumahan (Mishel, Bivens, Gould, & Shierholz, 2012). Namun, nilai pasca resesi ini 45% lebih rendah dibandingkan sebelum resesi. Meskipun penurunan ekuitas di kalangan kuintil menengah merupakan hal yang dramatis, keluarga-keluarga yang berada di dua kuintil kekayaan terbawah mengalami kondisi yang lebih buruk; 1 tahun setelah keluar dari resesi, keluarga-keluarga kaya memiliki ekuitas perumahan yang negatif. Dengan kata lain, rata-rata hipotek pemilik rumah dengan kekayaan rendah berada “di bawah air” pada tahun 2010 (Mishel et al., 2012). Namun, fakta bahwa median kekayaan bersih keluarga pemilik rumah pada tahun 2010 adalah 34 kali lebih besar daripada median kekayaan penyewa (\$174,500 dibandingkan dengan \$5100 menurut Bricker, Kennickell, Moore, & Sabelhaus, 2012) menunjukkan bahwa keputusan apakah akan mempromosikan kepemilikan rumah di kalangan keluarga berpenghasilan rendah adalah hal yang kompleks dan harus terjadi dalam kerangka perdebatan yang jujur tentang potensi manfaat dan risiko yang terkait dengan kepemilikan rumah (Belsky, 2010; Bostic & Lee, 2008; Grinstein-Weiss, Key, Guo, Yeo, & Holub, 2013).

Sebelum Resesi Hebat Belsky, Retsinas, dan Duda (2005) mengemukakan bahwa keluarga berpendapatan rendah menganggap membeli rumah merupakan hal yang menarik karena mereka dapat memanfaatkan sejumlah kecil uang untuk membeli aset yang mahal. Dengan adanya kriteria pinjaman yang lebih liberal sebelum resesi, keluarga berpendapatan rendah yang memiliki sedikit atau tanpa uang untuk berinvestasi dapat berkomitmen pada hipotek sebesar 100 % atau lebih dari nilai rumah yang mereka beli. Dalam lingkungan tersebut, keluarga yang hanya memiliki uang muka sebesar 10 % dan sering kali jauh lebih sedikit dapat menerima laba atas investasi sebesar 10% atau lebih untuk setiap peningkatan 1 % pada nilai rumah. Dengan sebagian pembayaran hipotek untuk membayar pokok pinjaman, pembeli rumah secara optimis berkomitmen pada strategi pembangunan aset ini.

Namun sering kali, pasar pinjaman yang tidak terlalu ketat seperti yang menjadi ciri pinjaman hipotek pra-resesi membawa risiko bagi keluarga berpendapatan rendah yang tidak diketahui atau diabaikan. Pemberi pinjaman yang mendasarkan jumlah hipotek pada nilai rumah yang meningkat atau mengizinkan pemilik rumah untuk meminjam pada tingkat yang lebih besar dari 100% nilai rumah membuat keluarga rentan terhadap penurunan pasar perumahan di kemudian hari. Praktik-praktik ini mengakibatkan penyitaan dan hilangnya ekuitas yang mencakup seluruh kuintil pendapatan dan kekayaan, namun berdampak secara tidak proporsional terhadap peminjam berpendapatan rendah (Mishel et al., 2012). Namun, meskipun ada risiko-risiko ini, masih ada alasan untuk optimis mengenai kepemilikan rumah oleh keluarga berpendapatan rendah. Penelitian yang dilakukan oleh Grinstein-Weiss dan rekannya (2013) menunjukkan bahwa konsumen berpendapatan rendah dan menengah yang menerima hipotek utama mengalami peningkatan kekayaan bersih, aset, dan kekayaan bersih non-perumahan yang lebih tinggi dalam jangka pendek dibandingkan dengan penyewa yang dicocokkan dengan observasi serupa selama krisis perumahan.

Strategi akumulasi aset dipandang sebagai pelengkap terhadap penekanan pada lapangan kerja yang diwujudkan dalam kebijakan reformasi kesejahteraan federal (Blank, 2002). Namun, tingkat tabungan dan aset hanya memberikan respons minimal terhadap perubahan insentif yang ditawarkan melalui reformasi kesejahteraan – yang menunjukkan bahwa batas tabungan dan aset jarang mengikat sebagian besar rumah tangga berpendapatan rendah (Hurst & Ziliak, 2006). Namun, pencabutan batasan nilai kendaraan memang menghasilkan probabilitas yang lebih tinggi bagi keluarga berpendapatan rendah untuk memiliki mobil (Hurst & Ziliak, 2006; Sullivan, 2006). Sebagai sebuah aset, kendaraan memberikan akses terhadap lapangan kerja dan sumber daya masyarakat (Cervero, Sandoval, & Landis, 2002; Garasky, Fletcher, & Jensen, 2006; Ong, 2002) yang mungkin sulit diakses. Khususnya, selama dekade terakhir, tingkat kepemilikan kendaraan relatif konsisten. Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 14.1, sekitar 73% keluarga berpendapatan rendah memiliki kendaraan pada tahun 2011 dan tingkat kepemilikan di antara keluarga lainnya adalah sekitar 90% atau lebih. Angka ini hampir sama dengan angka kepemilikan satu dekade sebelumnya (Garasky dkk., 2008).

### **Asuransi Kesehatan**

Akses terhadap cakupan asuransi kesehatan dan sumber layanan kesehatan yang konsisten menghasilkan efek tambahan terhadap kualitas layanan kesehatan, penggunaan layanan kesehatan yang tepat waktu, dan hasil terkait kesehatan (Devoe, Tillotson, Wallace, Leski, & Pandhi, 2012 ; Hadley, 2007). Namun, disparitas cakupan asuransi kesehatan sangat erat kaitannya dengan pendapatan. Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 14.2, hanya 5% dari anggota keluarga berpenghasilan tertinggi yang tidak memiliki asuransi kesehatan pada tahun 2013, dibandingkan dengan 30% keluarga dengan pendapatan tahunan di bawah Rp.250.000.

Biaya layanan kesehatan terus meningkat dan banyak orang Amerika kesulitan membayar tagihan medis mereka (Erickson, 2014). Keluarga yang tidak memiliki asuransi dan berpendapatan rendah melaporkan lebih banyak masalah yang terkait dengan tagihan medis dan utang medis (Doty, Collins, Rustgi, & Kriss, 2008; Pollitz, Cox, Lucia, & Keith, 2014). Cohen dan Kirzinger (2014) menemukan bahwa keluarga dengan pendapatan pada atau di bawah 250 % garis kemiskinan federal (FPL) menanggung beban keuangan tertinggi, baik dari membayar tagihan medis atau utang medis, dan banyak yang memikul beban tersebut dalam jangka panjang. Diperkirakan 17–54% kasus kebangkrutan berhubungan dengan tagihan medis dan hutang (Dranove & Millenson, 2006; Himmelstein, Warren, Thorne, & Woolhandler, 2005).

Mekanisme asuransi kesehatan utama bagi konsumen berpenghasilan rendah adalah melalui sumber pemerintah, seperti Medicare, Medicaid, atau Program Asuransi Kesehatan Anak (CHIP). Meskipun sebagian besar penduduk Amerika mempunyai asuransi kesehatan swasta (66 %), hanya 25 % konsumen berpendapatan rendah yang mempunyai asuransi kesehatan swasta (lihat Tabel 14.2). Bagi mereka yang tidak memiliki akses terhadap asuransi yang disponsori perusahaan, Medicaid dan program asuransi kesehatan serupa yang disponsori negara (misalnya, Program Asuransi Kesehatan Anak Negara) telah berfungsi sebagai jaring pengaman asuransi kesehatan utama. Pada tahun 2013, 54% anggota keluarga

berpendapatan rendah mempunyai cakupan Medicare atau Medicaid, dibandingkan dengan 10% keluarga berpendapatan tertinggi (lihat Tabel 14.2).

Bukti awal reformasi layanan kesehatan menunjukkan bahwa cakupan dan akses terhadap layanan kesehatan telah meningkat bagi keluarga berpenghasilan rendah melalui perluasan kelayakan Medicaid (Blumenthal & Collins, 2014; Collins, Rasmussen, & Doty, 2014; Dorn, 2014), sebuah ketentuan besar yang diberlakukan oleh Undang-Undang Perlindungan Pasien dan Perawatan Terjangkau (2010). Undang-undang tersebut meningkatkan akses terhadap cakupan dengan mewajibkan negara bagian untuk memperluas kelayakan Medicaid bagi orang dewasa pada atau di bawah 138% FPL. Keputusan Mahkamah Agung pada bulan Juni 2012 mengubah ekspansi Medicaid menjadi keputusan negara bagian yang bersifat opsional. Saat tulisan ini dibuat, 27 negara bagian dan District of Columbia telah memperluas atau memiliki rencana perluasan Medicaid (Kaiser Family Foundation, 2014). Pusat Layanan Medicare dan Medicaid (CMS) melaporkan peningkatan sebesar 17%—sekitar 9,7 juta—dalam jumlah pendaftaran Medicaid dan CHIP pada tahun 2014 (Mann, 2014).

Indikasi awal dari periode pendaftaran awal menunjukkan tingkat tidak diasuransikan menurun di antara orang dewasa dengan pendapatan hingga 138 % FPL di negara-negara ekspansi Medicaid (turun 6 % poin) dan negara-negara non-ekspansi (turun 5 % poin) (Sommers et al., 2014). Sebuah studi Urban Institute memproyeksikan penurunan yang signifikan pada tingkat orang yang tidak memiliki asuransi dalam model ekspansi penuh Medicaid, dengan perluasan di semua negara bagian (Clemans-Cope, Buettgens, & Recht, 2014). Saat ini, banyak keluarga berpendapatan rendah di negara-negara non-ekspansi akan tetap tidak mempunyai perlindungan asuransi kesehatan dan tanpa pilihan perlindungan yang terjangkau karena mereka termasuk dalam 'kesenjangan cakupan' (Clemans-Cope et al., 2014) yang mencakup keluarga-keluarga yang tidak mempunyai asuransi kesehatan. tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan cakupan Medicaid karena mereka memiliki pendapatan di atas kelayakan Medicaid, namun di bawah persyaratan kelayakan untuk memenuhi syarat kredit pajak premium yang tersedia untuk membeli paket swasta (Garfield, Damico, Stephens, & Rouhani, 2014).

**Tabel 14.2 Tingkat cakupan asuransi kesehatan individu untuk anggota keluarga: tahun 2011 dan 2013**

	2011 <sup>a</sup>						2013 <sup>a</sup>					
	All	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	All	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
<b>Asuransi swasta apapun</b>	66.2	27.0	54.8	73.3	85.3	92.4	66.0	25.2	52.7	71.5	84.9	92.0
<b>Disediakan oleh pemberi kerja atau serikat pekerja</b>	82.9	63.1	73.8	81.9	87.5	90.6	83.2	65.6	74.0	80.6	87.2	90.5
<b>Dibeli secara pribadi</b>	11.5	23.5	18.6	12.5	8.0	6.4	11.6	22.8	18.9	13.0	8.8	6.5
<b>Cakupan militer</b>	3.5	5.5	4.2	4.0	3.3	2.3	3.4	4.7	4.3	4.5	2.8	2.3
<b>Lainnya</b>	2.1	7.9	3.4	1.6	1.3	0,8	1.9	7.0	2.8	1.8	1.1	0.7
<b>Medicaidb</b>	16.9	43.7	20.4	10.8	5.6	2.8	16.7	43.1	22.3	11.6	5.9	2.7
<b>Medicare</b>	11.7	10.4	16.9	15.0	10.7	6.3	12.4	10.7	17.7	15.8	11.2	7.4
<b>Tidak diasuransikan</b>	16.0	28.2	22.9	14.6	8.7	5.1	15.9	29.7	22.1	15.4	8.8	5.1

Sumber: Perhitungan penulis dari Panel Survei Pendapatan dan Partisipasi Program tahun 2008

a Kuartil dihitung berdasarkan total pendapatan keluarga individu pada tahun 2011 dan 2013. Batas atas kuintil untuk tahun 2011 (dalam dolar tahun 2013) adalah kuintil terendah Rp.2.713.800; kuintil kedua Rp.4.633.900; kuintil ketiga Rp.7.042.800; kuintil keempat—\$106.328. Batas atas kuintil pada tahun 2013 adalah kuintil terendah—\$26.184; kuintil kedua—\$45.400; kuintil ketiga—\$67.868; kuintil keempat—\$104.883. N = 66.348 (254,5 juta jika ditimbang) untuk perkiraan tahun 2011; N = 60.705 (257,5 juta jika ditimbang) untuk perkiraan tahun 2013

b Termasuk perlindungan dari Medicaid, Program Asuransi Kesehatan Anak Negara (SCHIP), atau program asuransi kesehatan khusus negara bagian lainnya

### **Kesimpulan dan Arah Penelitian Masa Depan**

Setelah Resesi Hebat, keluarga berpendapatan rendah terus menghadapi berbagai tantangan terkait keuangan dalam interaksi mereka dengan lembaga keuangan, mengumpulkan tabungan dan aset lainnya, membeli dan mempertahankan rumah, mengakses sumber kredit arus utama, dan memperoleh pinjaman. cakupan asuransi kesehatan. Sayangnya, masih banyak yang belum diketahui mengenai bagaimana keluarga berpendapatan rendah membuat keputusan pembiayaan konsumen yang rumit dalam kondisi ketidakpastian perekonomian. Namun, para peneliti membuat kemajuan dalam pertanyaan ini dengan merancang studi longitudinal dan metode campuran yang didasarkan pada kerangka multidisiplin (misalnya, Halpern-Meekin dkk., 2015; Murdoch & Schneider, 2013; Murdoch dkk., 2014; Sherraden & McBride, 2010). Munculnya studi metode campuran menjanjikan wawasan baru mengenai proses yang digunakan keluarga ketika membuat keputusan kompleks dalam konteks keterbatasan sumber daya yang parah.

Mullainathan dan Shafir (2009) menyatakan bahwa strategi yang digunakan oleh keluarga berpenghasilan rendah untuk mengambil keputusan mungkin tidak berbeda dengan strategi yang digunakan oleh keluarga berpenghasilan tinggi. Namun, mereka berargumentasi bahwa ada perbedaan antara keluarga berpendapatan rendah dan keluarga lain dalam hal “margin kesalahannya sempit, sehingga perilaku yang dilakukan oleh semua orang sering kali terlihat lebih nyata pada masyarakat miskin dan bisa berakibat lebih buruk.” (Mullainathan & Shafir, 2009, hal. 121). Pembelajaran dari penelitian ekonomi perilaku tentang bagaimana konsumen memahami dan bertindak di pasar keuangan harus terus diperluas ke konsumen berpenghasilan rendah. Diperlukan penelitian di masa depan yang mengkaji faktor-faktor kognitif dan psikologis yang mempengaruhi bagaimana konsumen berpenghasilan rendah berperilaku serta bias pasar yang sistematis dan bagaimana hal tersebut dapat diatasi (Barr et al., 2008). Misalnya, strategi yang mengintegrasikan pelajaran dari ekonomi perilaku mencakup penyederhanaan pengambilan keputusan investasi dengan mengurangi pilihan yang tersedia bagi calon investor dan dengan meminta perusahaan secara otomatis mendaftarkan karyawannya ke dalam rencana tabungan. Pendekatan ini mempunyai potensi untuk meningkatkan partisipasi dalam program tabungan dan meningkatkan tingkat iuran di antara peserta program tabungan saat ini (Gale, Gruber, & Orszag, 2006). Bukti tambahan juga diperlukan untuk mendukung gagasan bahwa kelangkaan sumber daya menghabiskan kemampuan seseorang untuk mengambil keputusan dan mengambil tindakan (Mullainath & Shafir 2013; Sherraden & McBride, 2010).

Ada kebutuhan penting untuk fokus pada pertanyaan penelitian yang memberikan informasi pada kebijakan publik (Sherraden & McBride, 2010). Program untuk membantu keluarga berpenghasilan rendah kini menekankan insentif kerja dibandingkan bantuan tunai (Eissa & Nichols, 2005). Daripada berfokus pada konsumsi dan pendapatan, banyak pihak yang menyerukan penekanan lebih besar pada peningkatan kekayaan dan kebijakan yang ditujukan untuk mobilitas ekonomi (McKernan, Ratcliffe, Steuerle, & Zhang, 2013). Sejumlah proyek percontohan dan studi kecil berbasis penelitian telah dilakukan yang memberikan beberapa bukti mengenai karakteristik kebijakan dan program yang mungkin efektif dalam meningkatkan pendapatan dan aset di kalangan keluarga berpenghasilan rendah (misalnya, Sherraden & McBride, 2010), namun diperlukan studi berskala besar dan teliti yang menghasilkan bukti kuat untuk menginformasikan kebijakan pembiayaan konsumen berpendapatan rendah.

Resesi Hebat meningkatkan kesadaran negara akan kerentanan konsumen, khususnya konsumen berpendapatan rendah yang memiliki sedikit atau tanpa kekayaan. Oleh karena itu, agenda penelitian yang dapat menjelaskan berbagai hambatan yang dihadapi oleh keluarga berpendapatan rendah dalam upaya memenuhi kebutuhan dasar mereka diperlukan untuk memajukan penelitian dan kebijakan (Mullainath & Shafir, 2013; Sherraden & McBride, 2010). Bukti yang diberikan di sini menunjukkan bahwa keluarga berpendapatan rendah mengalami hambatan pembiayaan konsumen ketika berinteraksi dengan perbankan dan lembaga keuangan lainnya, menabung dan mengumpulkan aset, membeli rumah, memperoleh dan menggunakan kredit, dan mengakses perlindungan asuransi kesehatan. Bukti yang muncul juga menunjukkan bahwa integrasi penelitian, kebijakan, dan praktik yang bijaksana akan membantu konsumen berpenghasilan rendah tidak hanya meningkatkan status ekonomi mereka dan memenuhi kebutuhan konsumsi mereka, namun juga menjelaskan bagaimana pengambilan keputusan yang rumit ini akan mendorong jangka panjang. istilah kesejahteraan ekonomi.

## **BAB 15**

### **KELUARGA PEMILIK BISNIS: TANTANGAN DI PERSIMPANGAN BISNIS DAN KELUARGA**

Komunitas yang sehat bergantung pada bisnis keluarga yang sehat. Keluarga yang sehat bergantung pada dukungan dari bisnis yang sehat dan sebaliknya. Bisnis keluarga ini merupakan landasan masyarakat, menciptakan pendapatan (kekayaan dan pendapatan) bagi pemilik dan karyawannya, memberikan sumbangan kepada organisasi lokal, memberikan kepemimpinan masyarakat, dan memberikan kontribusi penting lainnya. Hampir 20% dari seluruh rumah tangga di AS memiliki satu atau lebih anggota yang bekerja mandiri atau memiliki bisnis (Haynes & Ou, 2007). Hampir dua pertiga dari rumah tangga yang memiliki usaha memiliki pemilik atau manajer dalam rumah tangganya dan sepertiganya adalah wiraswasta. Bisnis keluarga memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian AS dengan menghasilkan lebih dari 60% pendapatan bisnis AS dan menyediakan lapangan kerja bagi lebih dari separuh angkatan kerja nonpertanian (Heck & Stafford, 2001).

Kesehatan keuangan rumah tangga dan dunia usaha saling berkaitan erat bagi keluarga pemilik usaha. Analisis bisnis apa pun tanpa pertimbangan yang cermat terhadap rumah tangga tidaklah lengkap. Rumah tangga yang memiliki bisnis mempunyai kemungkinan lebih tinggi untuk mempunyai pendapatan dan kekayaan yang tinggi dibandingkan rumah tangga lain yang tidak memiliki bisnis (Haynes & Ou, 2007). Meskipun rumah tangga pemilik usaha ini tampaknya lebih kaya, mereka menghadapi tantangan dalam mengelola hubungan keluarga/bisnis. Hubungan antara keluarga dan bisnis mempunyai dua dimensi yang sangat penting: hubungan finansial, dimana sumber daya finansial dan manusia (biasanya tenaga kerja) berpindah antara keluarga dan bisnis, dan hubungan interpersonal, dimana ketegangan antar anggota keluarga menyebabkan konflik. ketegangan dalam operasi bisnis. Ketegangan ini harus diatasi agar keluarga dan bisnis dapat bertahan. Bab ini akan berfokus pada tantangan keuangan dan hubungan interpersonal yang dihadapi oleh bisnis keluarga. Penelitian yang disajikan dalam bab ini mungkin berguna bagi mereka yang menjalankan bisnis keluarga, mereka yang mempertimbangkan untuk memulai bisnis keluarga, dan bagi mereka yang seperti bankir, akuntan, dan profesional lain yang memberikan konsultasi dan layanan kepada keluarga. bisnis yang dimiliki.

#### **15.1 DAMPAK KELUARGA TERHADAP KINERJA BISNIS**

Keluarga dan bisnis bergantung pada kelangsungan hidup dan kesuksesan satu sama lain dalam bisnis milik keluarga. Gangguan pada lingkungan keluarga dirasakan pada seluruh dunia usaha dan gangguan pada lingkungan bisnis dirasakan pada seluruh keluarga. Jelas ada “efek keluarga” seperti yang dikemukakan oleh Dyer (2006), dan “efek keluarga” ini bisa positif atau negatif bagi bisnis keluarga. Daily dan Dollinger (1992) membandingkan perusahaan yang dimiliki dan dikelola keluarga dengan perusahaan yang dikelola secara profesional dan menyimpulkan bahwa perusahaan yang dimiliki dan dikelola keluarga tampaknya menunjukkan keunggulan kinerja. Anderson dan Reeb (2003) mendukung hasil



positif ini dengan menyatakan bahwa perusahaan keluarga berkinerja lebih baik dibandingkan perusahaan non-keluarga. Ketika ada anak-anak dalam rumah tangga, manajer rumah tangga yang bekerja di bisnis keluarga membutuhkan lebih banyak waktu untuk bersama anak-anak mereka dan jauh lebih kecil kemungkinannya untuk melakukan outsourcing penitipan anak dibandingkan manajer rumah tangga yang bekerja di luar bisnis keluarga (Haynes, Avery, & Hunts, 1999; Haynes, Walker, Rowe, & Hong, 1999; Heck, 1992). Namun, penulis lain menyimpulkan bahwa perusahaan keluarga pada dasarnya tidak efisien karena preferensi diberikan kepada anggota keluarga untuk manajemen kunci dan peluang kerja (Perrow, 1972) dan karena konflik keluarga mengganggu kinerja perusahaan (Faccio, Lang, & Young, 2001). Penulis lain berpendapat bahwa tidak ada perbedaan substansial dalam kinerja antara perusahaan keluarga dan non-keluarga (Chrisman, Chua, & Litz, 2004).

Gangguan dalam bisnis dapat berdampak buruk pada stabilitas keluarga (Haynes et al., 1999). Misalnya, pemilik bisnis keluarga yang terganggu oleh kinerja keuangan yang buruk dapat meminta pinjaman dari pendapatan dan aset rumah tangga keluarga tersebut. Pinjaman dari keluarga mungkin membantu menjamin kelangsungan bisnis, namun secara efektif mengurangi pendapatan dan kekayaan bersih keluarga dan untuk sementara waktu melebih-lebihkan arus kas dan kekayaan perusahaan.

Mendefinisikan Bisnis Keluarga Para juri tidak yakin apakah bisnis keluarga memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan bisnis non-keluarga karena analisis ini bergantung pada bagaimana bisnis keluarga didefinisikan (Dyer, 2006). Definisi bisnis keluarga yang digunakan dalam bab ini tidak mencakup bisnis publik yang besar, seperti Ford atau Wrigley's. Beberapa definisi telah diusulkan untuk mengidentifikasi bisnis keluarga. Secara umum, peneliti bisnis keluarga mendefinisikan bisnis keluarga berdasarkan tingkat kepemilikan atau manajemen oleh anggota keluarga, tingkat keterlibatan keluarga, potensi transfer generasi, atau berbagai kriteria (Handler, 1992). Kriteria yang paling luas untuk mendefinisikan bisnis keluarga adalah tingkat kepemilikan atau manajemen oleh anggota keluarga (Sharma, Chrisman, & Chua, 1997). Handler (1992) menggunakan keterlibatan keluarga untuk menyatakan bahwa bisnis keluarga adalah sebuah organisasi di mana anggota keluarga mempengaruhi keputusan operasi besar dan rencana suksesi. Dunn (1996) berpendapat bahwa keluarga harus memiliki kepentingan pengendali dalam bisnis, sementara pihak lain menuntut agar bisnis mempekerjakan anggota keluarga (Covin, 1994) untuk diklasifikasikan sebagai perusahaan keluarga. Bagi mereka yang mempelajari suksesi, potensi transfer generasi penting dalam mendefinisikan bisnis keluarga (Astrachan & Kolenko, 1994; Fiegner, Brown, Prince, & File, 1994). Peneliti lain, seperti Family Business Group, telah menggunakan berbagai kriteria untuk mendefinisikan rumah tangga keluarga dan bisnis keluarga. Kelompok Bisnis Keluarga adalah peneliti bisnis keluarga yang terlibat dalam proyek penelitian regional pertanian dari wilayah utara-tengah. Kelompok Bisnis Keluarga mendefinisikan keluarga sebagai sekelompok orang yang mempunyai hubungan darah, perkawinan, atau adopsi, yang berbagi tempat tinggal yang sama. Untuk memenuhi syarat sebagai bisnis keluarga, pemilik-manajer harus sudah menjalankan bisnis setidaknya selama satu tahun, bekerja setidaknya 6 jam per minggu sepanjang tahun atau minimal 312 jam per tahun dalam bisnis, terlibat dalam aktivitas

sehari-harinya. manajemen saat ini, dan tinggal bersama anggota keluarga lainnya (Winter, Fitzgerald, Heck, Haynes, & Danes, 1998).

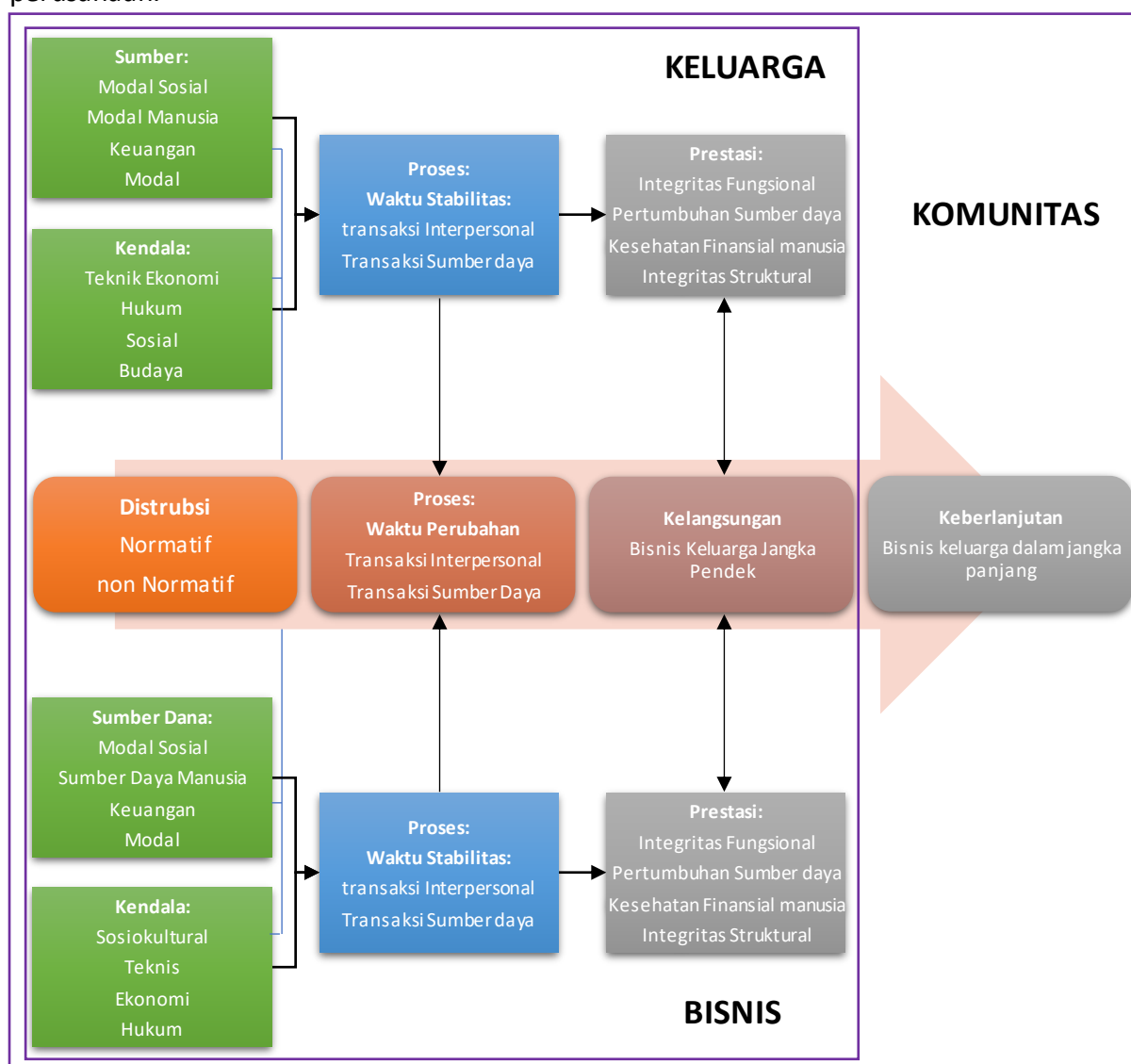
Pertimbangan Empiris dalam Mempelajari Bisnis Keluarga Meskipun terdapat pertimbangan konseptual yang penting dalam mendefinisikan bisnis keluarga, terdapat juga pertimbangan empiris yang penting. Ada dua isu utama yang sangat penting: (1) bisnis keluarga sering kali diidentifikasi menggunakan daftar bisnis, bukan daftar rumah tangga; dan (2) survei bisnis keluarga selalu mencakup wawancara dengan manajer bisnis, namun jarang melibatkan wawancara dengan manajer rumah tangga. Bisnis keluarga dapat ditemukan dengan memanfaatkan daftar bisnis, seperti yang disediakan oleh Dun dan Bradstreet, Mass Mutual, Kamar Dagang setempat dan lain-lain, atau dengan memanfaatkan daftar rumah tangga. Mayoritas studi bisnis keluarga telah menggunakan kerangka sampling bisnis, di mana pemilik bisnis ditanya apakah bisnis tersebut merupakan bisnis keluarga atau bukan (Anderson & Reeb, 2003; Daily & Dollinger, 1992; Fiegner et al., 1994).

Selain itu, upaya pengumpulan data besar bagi peneliti usaha kecil, seperti Survei Keuangan Usaha Kecil, menggunakan kerangka sampel bisnis, bukan rumah tangga. Kerangka sampel bisnis tidak mencakup bisnis kecil rumahan dan wirausaha baru yang belum mendaftarkan bisnis mereka ke Dun dan Bradstreet, Kamar Dagang setempat, atau organisasi lainnya. Musim dingin dkk. (1998) khawatir bahwa “menggunakan satu responden untuk mewakili bisnis dan keluarga dapat mendistorsi pelaporan tentang seperti apa sebenarnya bisnis keluarga dan bagaimana bisnis tersebut beroperasi dan berinteraksi dengan keluarga pemilik” (p. 241). Kekhawatiran ini mendorong Kelompok Bisnis Keluarga untuk fokus pada interaksi antara keluarga dan bisnis dan mengumpulkan data dari sampel manajer rumah tangga dan bisnis yang mewakili secara nasional di rumah tangga bisnis keluarga, Survei Bisnis Keluarga Nasional.

Pentingnya Keluarga dalam Kesuksesan Bisnis Keluarga Faktor ekonomi/sosiologis/psikologis keluarga dan bisnis menyatu di persimpangan antara keluarga dan bisnis. Meskipun permasalahan ekonomi bisnis tampaknya mendominasi setiap diskusi mengenai kesehatan ekonomi rumah tangga, namun interaksi antara sumber daya keluarga dan bisnislah yang berdampak pada kinerja bisnis keluarga. Tidak diragukan lagi, pemantauan dan analisis keuangan yang cermat diperlukan oleh bisnis agar dapat bertahan dan sukses; namun, analisis keuangan apa pun terhadap bisnis tanpa analisis keuangan keluarga yang cermat tidak ada gunanya. Profesional keuangan pribadi mempunyai peran penting bersama pemilik bisnis keluarga untuk membantu keluarga memaksimalkan utilitas dan bisnis untuk memaksimalkan keuntungan. Persimpangan antara keluarga dan bisnis adalah tempat di mana ketegangan hubungan sering terjadi dan strategi penyesuaian yang tepat diperlukan baik oleh keluarga maupun bisnis untuk mencegah ketegangan ini berdampak negatif pada bisnis keluarga. Bagian selanjutnya mengkaji model konseptual untuk memandu penelitian dalam bisnis keluarga dan penerapan teori tersebut pada pasangan yang terlibat dalam bisnis keluarga.

### 15.3 TEORI BISNIS KELUARGA BERKELANJUTAN

Memahami bagaimana modal digunakan dalam bisnis keluarga untuk mendukung keluarga dan bisnis adalah hal yang rumit karena terdapat lebih dari satu sistem dalam bisnis keluarga dan sistem tersebut berinteraksi dalam kondisi tertentu. Teori Bisnis Keluarga Berkelanjutan (SFBT) (Gambar 15.1) adalah teori komprehensif dan fleksibel yang menelusuri akumulasi sumber daya (modal manusia, sosial, dan finansial), serta akses dan penggunaan stok modal tersebut dari waktu ke waktu. Salah satu premis teoretis utama SFBT adalah bahwa penggunaan sumber daya pada masa stabilitas menciptakan kapasitas adaptif terhadap tantangan pada masa perubahan terencana atau gangguan internal dan eksternal yang tidak terduga. Kapasitas adaptasi yang dimiliki oleh keluarga, bila dikombinasikan dengan modal sosialnya, akan menciptakan suatu jenis ketahanan dengan memfasilitasi pengangkutan sumber daya melintasi batas-batas keluarga dan perusahaan yang rapuh selama perubahan, sambil menjaga integritas batas-batas tersebut. Kapasitas adaptif sering kali menjadi hal yang menopang bisnis keluarga ketika terjadi gangguan pada keluarga atau perusahaan.



**Gambar 15.1 Model teoritis bisnis keluarga berkelanjutan. Sumber: Danes dan Brewton (2012)**

SFBT berfokus pada keberlanjutan perusahaan dibandingkan pendapatan, karena SFBT berpendapat bahwa keberlanjutan adalah fungsi kesuksesan perusahaan dan fungsi keluarga. SFBT diperkenalkan pada tahun 1999 oleh Stafford, Duncan, Danes, dan Winter. Pada tahun 2008, perubahan disajikan untuk memperjelas prinsip, memperkenalkan kemajuan, dan menjelaskan penerapannya pada bisnis keluarga etnis (Danes, Lee, Stafford, & Heck, 2008a). Pada tahun 2012, sebuah bab buku ditulis yang berisi tiga proposisi teoretis eksplisit yang diidentifikasi (Danes & Brewton, 2012): (1) modal keluarga (terdiri dari modal manusia, sosial, dan finansial) baik dari keluarga maupun bisnis merupakan masukan yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah interaksi kolektif antara keluarga dan bisnis, (2) modal dapat memiliki dampak positif dan negatif secara simultan terhadap kinerja perusahaan, tergantung pada keadaan, dan (3) kendala membatasi proses dan modal alternatif, dan pencapaian yang tersedia. SFBT diuji secara empiris pada tahun 2003 (Olson et al., 2003) dengan data cross-sectional dan pada tahun 2009 dengan data longitudinal (Danes, Stafford, Haynes, & Amarapurkar, 2009).

#### **15.4 SUMBER DAYA KELUARGA DAN BISNIS**

Dalam SFBT, sumber daya modal keluarga diklasifikasikan berdasarkan bentuknya—manusia, sosial, dan finansial. Masukan modal keluarga ke keluarga dan perusahaan pada dasarnya merupakan konsep saham. Dengan kata lain, modal merupakan reservoir pasokan dan bukan aliran jasa. Pemahaman tentang arus serta persediaan modal keluarga sangat penting untuk memahami keberlanjutan jangka panjang bisnis keluarga. Denmark dkk. (2009) menemukan bahwa akses dan pemanfaatan modal sosial keluarga dari waktu ke waktu lebih penting bagi keberlanjutan dibandingkan tingkat persediaannya.

Modal manusia mengacu pada atribut individu, seperti pengetahuan, etnis, pendidikan, pengalaman, dan energi pemilik bisnis. Nilai-nilai dan keyakinan yang dimiliki anggota keluarga merupakan bagian dari bekal sumber daya manusia. Banyak anggota keluarga yang bekerja di perusahaan dan memindahkan sumber daya manusia dari keluarga ke perusahaan untuk meningkatkan produktivitas bisnis. Memiliki atribut sumber daya manusia yang positif dan negatif meningkatkan pentingnya manajemen sumber daya manusia dalam mencapai kesuksesan perusahaan (Astrachan & Kolenko, 1994). Atribut positif dari sumber daya manusia perusahaan keluarga mencakup komitmen yang kuat (Horton, 1986), hubungan yang bersahabat dan akrab (Horton, 1986), dan potensi pengetahuan spesifik perusahaan yang mendalam. Perusahaan keluarga tanpa atribut-atribut ini dikatakan kekurangan sumber daya manusia.

Modal sosial adalah persediaan niat baik, kepercayaan, dan keyakinan pada anggota keluarga atau bisnis mereka. Wright, Cullen, dan Miller (2001) mengidentifikasi keluarga sebagai institusi utama yang melaluinya modal sosial disalurkan melalui investasi waktu dan tenaga, pengembangan ikatan afektif, dan pedoman tentang perilaku yang dapat diterima dan tidak dapat diterima. Perilaku relasional ini didasarkan pada nilai-nilai kontekstual, keyakinan, dan norma-norma yang muncul dari struktur, peran, dan aturan keluarga (Arregle, Hitt, Sirmon, & Very, 2007). Modal sosial keluarga dimasukkan ke dalam perusahaan untuk

memfasilitasi tindakan (Danes et al., 2009). Modal sosial bisnis hadir dalam bentuk kepercayaan, rasa hormat, dan altruisme di antara anggota keluarga, karyawan, manajer, dan pemimpin pemilik. Akumulasi modal sosial sebagian berakar pada modal manusia. Misalnya, anggota keluarga yang saling percaya mungkin saja mentransfer kepercayaan itu ke lingkungan perusahaan mereka. Dengan demikian, mereka yang bekerja di perusahaan mungkin dapat memberikan lebih banyak kebebasan dan lebih sedikit kendali terhadap satu sama lain dan terhadap karyawan non-keluarga mereka.

Modal finansial mencakup hal-hal berwujud seperti uang, kredit, aset seperti tanah dan bangunan bisnis, serta segala jenis investasi (Danes, Loy, & Stafford 2008b). Literatur keuangan perusahaan kecil mengakui adanya pembauran sumber daya perusahaan dan keluarga (Zuiker et al., 2003) dan menunjukkan bahwa banyak pemilik perusahaan kecil mendanai perusahaan mereka melalui tabungan pribadi, ditambah dengan uang keluarga dan sumber daya komunitas (Kushnirovich & Heilbrunn, 2008 ). Cole dan Wolken (1995) melaporkan bahwa 39,2% perusahaan kecil menggunakan kartu kredit pribadi untuk perusahaan mereka. Komitmen finansial ini mewakili pengorbanan tidak hanya dari pemilik individu tetapi juga keluarga mereka. Dalam perusahaan keluarga, keluarga dan perusahaan diketahui bersaing memperebutkan sumber daya anggota keluarga individu dan keluarga secara kolektif (Stafford, Duncan, Danes, & Winter, 1999). Perusahaan keluarga menggunakan strategi yang mengatur sumber daya untuk memenuhi kebutuhan pada saat permintaan tinggi. Contoh strategi yang digunakan mencakup anggota keluarga yang membantu perusahaan tanpa dibayar, mentransfer pendapatan terbatas kepada keluarga untuk jangka waktu singkat, atau mempekerjakan bantuan sementara baik di keluarga atau perusahaan (Danes et al., 2009b).

## 15.5 STRUKTUR KELUARGA DAN BISNIS

Dalam perusahaan keluarga, keluarga yang memiliki bisnis mungkin memerlukan struktur tambahan, seperti dewan keluarga, untuk menangani atau mengelola urusan keluarga. Modal keluarga didasarkan pada struktur yang terdiri dari peran dan aturan keluarga. Peran dan aturan keluarga adalah suatu keadaan dan bukan suatu proses (Danes et al., 2008a). Mereka memperjelas keanggotaan, organisasi, dan ikatan (Danes, Rueter, Kwon, & Doherty, 2002; Stewart & Danes, 2001). Mereka juga memperjelas siapa yang memimpin, menentukan bagaimana anggota mengelola atau mendistribusikan sumber daya keluarga, dan membatasi dampak kendala. Meskipun peran berubah seiring berjalannya waktu, individu dalam peran tersebut bisa menjadi paling efektif bila peran tersebut didefinisikan dengan jelas dan batasannya diketahui dan dihormati oleh seluruh anggota keluarga. Aturan mencakup fenomena seperti inklusi, integrasi, batasan, komitmen, dan nilai-nilai inti (Danes, 2006). Makna bersama adalah inti dari peran dan aturan keluarga, dan mencakup nilai, norma, dan keyakinan budaya keluarga (Haberman & Danes, 2007). Inklusi keputusan dan pola otoritas juga merupakan bagian dari peran dan aturan keluarga (Danes & Morgan, 2004).

Peran dan aturan bisnis mencakup kepemilikan dan tata kelola. Kepemilikan perusahaan sama beragamnya dengan keluarga pemilik bisnis. Tata kelola dalam perusahaan keluarga sering kali dimulai dengan memasukkan praktik bisnis formal ke dalam operasi

perusahaan. Perusahaan keluarga cenderung berevolusi dari informalitas unit keluarga, terkadang perusahaan keluarga yang terkait harus memformalkan strukturnya secara internal sehingga operasi yang efektif dapat dipromosikan dan diimplementasikan (Gallo & Tomaselli, 2006; Songini, 2006).

### **15.5 KENDALA BISNIS KELUARGA**

Kendala bisnis keluarga, sebagaimana didefinisikan dalam SFBT, bersifat sosial budaya, hukum, ekonomi, dan teknis. Kendala sosial-budaya terjadi ketika norma-norma sosial atau budaya pemilik bisnis keluarga mungkin bertentangan dengan norma-norma yang dianut oleh kliennya; misalnya, sebuah keluarga yang keyakinan agamanya memerlukan layanan ibadah hari Sabtu mungkin memiliki pelanggan yang mengharapkan bisnisnya dibuka pada hari Sabtu. Kendala hukum diterapkan ketika peraturan dan regulasi mengubah perilaku pemilik bisnis keluarga; misalnya, perubahan peraturan mungkin mengharuskan pemilik untuk berinvestasi pada peralatan keselamatan yang berbeda. Kendala ekonomi terjadi ketika kondisi perekonomian secara umum mempengaruhi keputusan pemilik bisnis keluarga; misalnya, ketika terjadi kemerosotan perekonomian, keluarga mungkin harus memberhentikan baik pekerja keluarga maupun non-keluarga. Dan, batasan teknis diterapkan ketika metode atau proses membatasi produksi barang atau jasa; misalnya, ketika pemutakhiran komputer diperlukan, pemilik mungkin tidak dapat menggunakan perangkat lunak lama pada sistem operasi baru. Semua kendala ini berdampak pada pencapaian keluarga dan bisnis.

### **15.6 PROSES DI MASA STABILITAS**

SFBT menyarankan bahwa transaksi sumber daya (misalnya, pemanfaatan atau transformasi waktu, energi, dan uang) dan transaksi antarpribadi (misalnya, komunikasi atau hubungan dan manajemen konflik) dari bisnis dan keluarga dapat memfasilitasi atau menghambat keberlanjutan perusahaan keluarga. kemampuan. Misalnya, transaksi sumber daya modal sosial keluarga mungkin mencakup keterlibatan pasangan dalam perusahaan atau mungkin mencakup transaksi antarpribadi seperti pengembangan pedoman tentang perilaku yang dapat diterima dan tidak dapat diterima dari anggota keluarga terkait dengan perusahaan. Proses keluarga utama yang menjadi perhatian dalam bisnis keluarga adalah keseimbangan kerja/keluarga. Faktanya, ketika melakukan survei terhadap sampel bisnis keluarga yang mewakili secara nasional, Danes dan Morgan (2004) menemukan bahwa keseimbangan pekerjaan/keluarga merupakan penyebab ketegangan tertinggi dan tetap demikian seiring berjalannya waktu. Proses transaksi sumber daya dan antarpribadi yang penting selama masa stabilitas bisnis adalah kualitas, karyawan, dan manajemen keuangan. Proses transaksi interpersonal berupa komunikasi, peran, konflik, dan manajemen hubungan sangat penting bagi keluarga dan perusahaan pada masa stabilitas. Transaksi interpersonal antar anggota keluarga telah digambarkan sebagai hambatan keberhasilan pengalihan kepemilikan bisnis keluarga (Lansberg & Astrachan, 1994; Rodriguez, Hildreth, & Mancuso, 1999). Namun, transaksi interpersonal keluarga juga dapat menjadi sumber dukungan yang membantu bisnis keluarga mengatasi kesulitan dan perubahan sosial.

Van Auken dan Werbel (2006) mengemukakan bahwa anggota keluarga memberikan sumber keuangan melalui sumber pendapatan dari luar, dukungan emosional berupa dorongan, dan dukungan instrumental berupa pengetahuan atau bantuan fisik dalam membantu keluarga. bisnis untuk bertahan hidup (Matzek, Gudmunson, & Danes, 2010).

Sumber daya keuangan eksternal seringkali dikontribusikan secara tidak langsung pada bisnis keluarga, dimana anggota keluarga menjamin pembayaran kembali pinjaman bank. Beberapa penelitian terbaru menyajikan bukti yang menunjukkan bahwa kendala pendanaan penting bagi investasi dan pertumbuhan bisnis keluarga. Evans dan Jovanovic (1989) menunjukkan bahwa sebagian besar individu yang memasuki wirausaha menghadapi kendala likuiditas yang mengikat dan akibatnya menggunakan jumlah modal yang tidak optimal untuk memulai bisnis mereka. Holtz-Eakin, Joulfaian, dan Rosen (1994) menemukan bukti yang menunjukkan bahwa kendala likuiditas berdampak pada keberhasilan dan pertumbuhan kewirausahaan. Hadlock dan Pierce (2010) membandingkan sejumlah besar proksi mengenai kemungkinan perusahaan menghadapi tantangan pendanaan dan menyimpulkan bahwa ukuran dan usia perusahaan merupakan prediktor yang sangat kuat terhadap kemampuan perusahaan dalam meminjam modal finansial.

### **15.7 GANGGUAN DAN PROSES DI SAAT PERUBAHAN**

Kontribusi unik SFBT adalah mengakui bahwa prosedur operasi standar yang digunakan pada waktu normal dan stabil perlu disesuaikan pada saat terjadi perubahan. Ward (1997) menunjukkan bahwa keberlanjutan jangka panjang dari setiap bisnis keluarga bergantung pada kemampuannya untuk mengantisipasi dan merespons perubahan. SFBT menetapkan bahwa selama periode stabil, keluarga dan perusahaan dikelola dalam batas-batasnya. Selama periode gangguan, sumber daya sistem lain digunakan. Penyesuaian tersebut paling sering dilakukan pada antarmuka keluarga dan perusahaan di mana terjadi transaksi antarpribadi dan sumber daya yang memanfaatkan total basis modal keluarga baik dari keluarga maupun perusahaan. Manajer bisnis dan keluarga harus memahami, memproses, dan merespons perubahan lingkungan dan merekonstruksi proses untuk memastikan keberlanjutan dari waktu ke waktu.

### **15.8 PENCAPAIAN, KELANGSUNGAN BISNIS KELUARGA JANGKA PENDEK, DAN KEBERLANJUTAN JANGKA PANJANG**

SFBT mengakui komponen kelangsungan bisnis keluarga dalam jangka pendek dan keberlanjutan jangka panjang. Pencapaian perusahaan keluarga merupakan hasil tahun berjalan; faktor-faktor tersebut adalah pendapatan, keuntungan, barang dan jasa yang dihasilkan, keberhasilan yang dirasakan, lapangan kerja yang diciptakan, dll. Kelangsungan hidup adalah hasil pencapaian keluarga/perusahaan pada tahun berjalan. Pencapaian bersifat multi-dimensi dan untuk penilaian hasil yang lengkap, berbagai dimensi harus dipertimbangkan (Cooper & Artz, 1995; Cooper, Dunkelberg, & Woo, 1988a; Cooper, Woo, & Dunkelberg, 1988b).

Dalam SFBT, kelangsungan hidup adalah hasil tumpang tindih antara pencapaian keluarga dan perusahaan selama tahun berjalan (Danes et al., 2008a). Keberlanjutan adalah

hasil dari kelangsungan hidup selama bertahun-tahun. Keberlanjutan jangka panjang merupakan fungsi dari keberhasilan perusahaan dan fungsi keluarga. Prestasi dalam keluarga dan perusahaan bergabung dan berinteraksi untuk menciptakan kelangsungan perusahaan keluarga dalam jangka pendek. Seseorang tidak dapat mencapai kesejahteraan dalam satu sistem tanpa mencapai kesejahteraan dalam sistem yang lain.

SFBT selalu mengakui multidimensi pencapaian dan keberlanjutan perusahaan keluarga. Proposisi SFBT ini menjawab argumen Gimeno (2005) bahwa perusahaan keluarga harus memenuhi harapan pemilik serta kriteria keuangan agar dianggap sukses. Berdasarkan analisis yang menggabungkan modal manusia, keuangan, dan sosial keluarga serta pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan keluarga, Danes dkk. (2008b, 2009) menyatakan bahwa pemilik perusahaan keluarga memiliki tujuan finansial dan nonfinansial untuk perusahaan mereka. Sifat kualitatif dari perbedaan (variabel signifikan yang berbeda dalam dua persamaan atau tanda variabel yang berbeda) yang dimiliki jenis modal keluarga tertentu terhadap pendapatan kotor atau persepsi kesuksesan menunjukkan adanya beberapa tujuan perusahaan (finansial dan nonfinansial) yang sebenarnya untuk perusahaan keluarga.

## 15.9 KONTEKS KOMUNITAS PERUSAHAAN KELUARGA

SFBT mengakui bahwa perusahaan adalah bagian dari sistem yang lebih besar dengan menempatkan bisnis keluarga dalam konteks komunitasnya (Danes et al., 2008a). Simbiosis bisnis/komunitas diakui dalam SFBT karena perusahaan tidak membuat keputusan ekonomi dalam ruang hampa sosial, melainkan dalam konteks sosial di komunitas tempat mereka bekerja (Danes et al., 2009). Komunitas didefinisikan dalam SFBT sebagai interaksi kolektif dan bukan sekadar kelompok yang memiliki beberapa karakteristik yang sama (Kulig, 2000) karena keluarga bertindak sebagai mortar yang menghubungkan komunitas, individu, dan perusahaan serta menjadikan mereka berfungsi secara efektif. Interaksi perusahaan/komunitas memainkan peranan penting dalam pengelolaan banyak bisnis keluarga etnis (Danes et al., 2008a; Fitzgerald, Schrank, Haynes, & Danes, 2010).

Anggota keluarga dan sistem bisnis dapat berinteraksi dengan masyarakat; cara dan sejauh mana interaksi dengan komunitas terjadi berakar pada makna yang diberikan anggota keluarga terhadap aktivitas tersebut. Keluarga pemilik menyediakan lingkungan subur yang berisi nilai-nilai, sikap, dan keyakinan yang berfungsi sebagai masukan ke dalam budaya bisnis keluarga. Salah satu sikap keluarga yang sering ditransfer ke dalam bisnis melalui karyawan keluarganya adalah tanggung jawab terhadap masyarakat. Tanggung jawab terhadap masyarakat sangat menonjol di kalangan pemilik bisnis keluarga di pedesaan (Brewton, Danes, Stafford, & Haynes, 2010). Keberhasilan bisnis keluarga bergantung pada apakah perusahaan dikelola secara harmonis dengan budaya masyarakat setempat (Astrachan, 1988; Niehm, Swinney, & Miller, 2008). Simbiosis positif antara bisnis keluarga dan komunitas yang menjadi tuan rumah akan lebih produktif bagi perusahaan dan komunitas dibandingkan dengan situasi ketika tidak ada kecocokan antara kedua budaya (Fitzgerald et al., 2010).

SFBT memberikan panduan konseptual untuk mendiskusikan pembauran keuangan dan hubungan interpersonal dalam bisnis keluarga. Dua bagian berikutnya mengkaji beberapa penelitian yang membahas titik temu antara sistem keluarga dan bisnis.



### **15.10 PEMBAURAN FINANSIAL ANTARA KELUARGA DAN BISNIS**

SFBT mengakui adanya tumpang tindih antara tuntutan keluarga dan bisnis. Salah satu jenis pembauran, yaitu pembauran finansial, merupakan topik penting bagi bisnis keluarga karena “apa yang baik bagi bisnis” mungkin “baik bagi keluarga” atau mungkin juga tidak. Literatur pembauran keuangan telah membahas beberapa contoh pembauran: menggunakan aset keluarga untuk mendapatkan pinjaman usaha, menggunakan pendapatan rumah tangga untuk memenuhi permintaan arus kas bisnis, meminjam uang dari keluarga untuk digunakan dalam bisnis, meminjam uang dari bisnis untuk digunakan dalam keluarga dan menggunakan pendapatan bisnis untuk memenuhi permintaan arus kas dalam keluarga (Avery, Bostic, & Samolyk, 1998; Haynes et al., 1999); menggunakan tabungan pribadi dan menunda atau mengurangi kompensasi untuk tujuan bisnis (Freear, Sohl, & Wetzel, 1995); menyediakan ruang dan utilitas (Winborg & Landstrom, 2001); menggunakan kartu kredit pribadi dan pinjaman ekuitas rumah (Van Auken, 2003); dan menggunakan anggota keluarga sebagai karyawan dalam bisnis (Heck & Walker, 1993), atau sebaliknya.

Makalah lain mengenai pembauran keuangan termasuk Haynes dan Avery (1996), Muske, Fitzgerald, dan Haynes (2003), serta Yilmazer dan Schrank (2006). Haynes dan Avery (1996) menggunakan Survei Keuangan Konsumen untuk menyelidiki struktur utang usaha kecil dengan premis bahwa utang pribadi dan bisnis saling terkait. Haynes dan Avery (1996) menemukan bahwa rumah tangga usaha kecil mencakup sekitar 13% dari populasi rumah tangga, namun mereka menyumbang hampir 37% dari total hutang yang dimiliki rumah tangga. Muske dkk. (2003) menyimpulkan bahwa wirausahawan lebih cenderung menggunakan sumber daya keuangan keluarga untuk membantu bisnis dibandingkan non-wirausahawan. Yilmazer dan Schrank (2006) menyimpulkan bahwa pembauran sumber keuangan rumah tangga dan bisnis kemungkinan besar lebih dipengaruhi oleh karakteristik bisnis dan kekayaan rumah tangga dibandingkan dengan apakah bisnis tersebut diklasifikasikan sebagai bisnis keluarga atau tidak.

Bagian sebelumnya dari bab ini menjelaskan prinsip-prinsip SFBT dan pembauran dalam antarmuka bisnis keluarga. Bagian selanjutnya akan menerapkan teori ini pada jenis struktur keluarga tertentu dalam bisnis milik keluarga, di mana pasangan terlibat dalam bisnis.

### **15.11 MEMAHAMI DINAMIKA MODAL KELUARGA: PASANGAN MEMULAI BISNIS**

Salah satu konteks untuk menerapkan SFBT secara teoritis dan untuk memahami bagaimana modal keluarga berkontribusi terhadap keberlanjutan perusahaan keluarga adalah dengan menyelidiki pasangan yang memulai bisnis. Diskusi ini hanya mencakup pasangan yang memiliki bisnis baru; namun, banyak penerapan teori yang sama juga berlaku pada bisnis keluarga yang sudah ada. Ada banyak cara di mana pasangan berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha bisnis baru (Danes, 2013; Van Auken & Werbel, 2006). Pasangan memberikan sumber daya finansial melalui sumber pendapatan dari luar, dukungan emosional berupa dorongan, dan dukungan instrumental berupa pengetahuan atau bantuan fisik dalam membantu bisnis keluarga untuk bertahan hidup (Matzek et al., 2010).

Bagian penting dari konteks langsung seorang wirausaha adalah keluarga, terutama hubungan pasangan (Danes, Craft, Jang, & Lee, 2013). Namun, hanya sedikit penelitian yang secara empiris menguji konteks pasangan dalam mengatasi tanggung jawab kebaruan dalam penciptaan usaha baru (Danes & Morgan, 2004; Danes & Olson, 2003; Liang, 2002). Liabilitas kebaruan (Stinchcombe, 1965) mengacu pada risiko kegagalan yang lebih besar yang dihadapi perusahaan baru dibandingkan dengan perusahaan yang sudah ada karena pembelajaran dan koordinasi peran baru, masalah sosialisasi timbal balik anggota keluarga, dan ketidakmampuan untuk bersaing secara efektif dengan perusahaan yang sudah ada. Faktanya, tingkat kelangsungan hidup bisnis baru dalam 5 tahun pertama adalah 50 % (Laitinen, 1992).

Oleh karena itu, penting untuk mempelajari semua aspek kontributor kelangsungan hidup, terutama aspek-aspek yang sebelumnya diabaikan seperti hubungan pasangan dari mereka yang memulai bisnis (Danes et al., 2013). Pasangan yang memulai usaha bisnis baru sudah memiliki landasan modal sosial yang tertanam dalam kehidupan pasangan mereka (Jang & Danes, 2013). Ketika penelitian kewirausahaan berfokus hanya pada modal manusia dan finansial dari para wirausaha, para peneliti mengabaikan fakta bahwa stok modal sosial inilah yang menciptakan komitmen suami-istri terhadap usaha bisnis baru dan membuka pintu bagi akses dan aliran sumber daya manusia dan finansial. modal anggota keluarga lainnya. Oleh karena itu, di sini kami berkonsentrasi pada temuan penelitian terbaru tentang berbagai aspek kontribusi modal sosial pasangan dalam penciptaan usaha keluarga baru.

Selama proses penciptaan usaha yang dinamis, berulang, dan tertanam secara sosial, konteks pasangan berdampak pada pilihan, peluang, dan tantangan yang dialami wirausahawan selain keahlian bisnis wirausaha (Dimov, 2007). Interaksi pasangan dan aliran sumber daya di antara pasangan membantu mengatasi tanggung jawab atas kebaruan suatu usaha baru, dan kemungkinan besar akan memengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan usaha baru tersebut (Gudmunson & Danes, 2013).

Untuk menjelaskan lebih lanjut modal pasangan, definisi modal keluarga yang digunakan oleh Danes et al. (2009) digunakan. Definisi tersebut didasarkan pada SFBT yang merupakan kumpulan total sumber daya manusia, sosial, dan keuangan yang tersedia bagi wirausahawan termasuk sumber daya yang diterima secara langsung atau tidak langsung melalui hubungan dengan pasangannya. Contoh sumber daya manusia pasangan adalah ketika pasangan menyumbangkan keahlian profesionalnya untuk membantu menjalankan perusahaan.

Contoh modal sosial pasangan adalah ketika pasangan setuju untuk menerima proporsi tanggung jawab pengasuhan anak yang lebih besar dibandingkan dengan pasangan yang berwirausaha sehingga pengusaha dapat menghabiskan lebih banyak waktu bekerja di perusahaan untuk memperluas basis kliennya. Modal sosial pasangan menjadi lebih inklusif ketika pasangan memberikan dukungan emosional bagi wirausaha (Danes, 2011). Modal sosial pasangan mencakup komponen-komponen seperti komitmen, transfer sumber daya melintasi batas-batas keluarga/bisnis selama masa-masa sibuk di perusahaan, persepsi pasangan mengenai keefektifan bisnis wirausaha, berbagi dalam proses pengambilan

keputusan perusahaan, serta membantu dalam mewakili keluarga. perusahaan keluarga di masyarakat.

Hubungan berpasangan merupakan salah satu bentuk modal sosial bagi wirausahawan karena transaksi antar pasangan dapat berperan sebagai akumulasi sumber daya yang dapat dimanfaatkan wirausaha untuk membantu mencapai tujuan keluarga dan bisnis (Danes, 2011). Transaksi modal sosial pasangan dapat mencakup transaksi sumber daya seperti waktu dan upaya yang dikontribusikan pada bisnis atau transaksi antarpribadi seperti pengembangan ikatan afektif dan pedoman tentang perilaku anggota keluarga yang dapat diterima dan tidak dapat diterima terkait dengan bisnis (Coleman, 1990; Wright et al. , 2001). Transaksi hubungan didasarkan pada nilai kontekstual, keyakinan, dan norma yang berasal dari budaya pasangan (Zuiker, Katras, Montalto, & Olson, 2003) dan pada akhirnya memperburuk atau mengurangi stres bagi seorang wirausaha (Van Auken & Werbel, 2006). Norma-norma sosial tersebut seringkali berbeda berdasarkan peran gender dan tuntutan pengasuhan anak dari pengusaha dan pasangan mereka (Aldrich & Cliff, 2003; Carter & Cannon, 1992).

Modal finansial pasangan bisa langsung atau tidak langsung; Contoh modal finansial langsung adalah ketika suami/istri meminjamkan sebagian warisan orangtuanya kepada pasangan wirausaha tersebut untuk mengembangkan perusahaan. Contoh modal finansial tidak langsung dari pasangan adalah ketika pasangan bekerja di luar rumah untuk memberikan pendapatan yang stabil dan tunjangan kesehatan hingga usaha bisnis baru menghasilkan keuntungan.

Kebersamaan pasangan pemilik perusahaan erat kaitannya dengan konsep copreneur yang mengacu pada pasangan pemilik bisnis yang memiliki tujuan, impian, dan cita-cita yang sama (Fitzgerald & Muske, 2002). Blenkinsopp dan Owens (2010) berpendapat bahwa sebagian besar usaha baru bersifat copreneurial dengan tingkat keterlibatan pasangan yang berbeda-beda dalam bisnis tersebut. Terlepas dari sejauh mana keterlibatan fisik pasangan dalam bisnis, inti dari pasangan copreneurial adalah apakah pasangan berbagi tujuan bisnis dan keluarga sebagai pasangan (Van Auken & Werbel, 2006). Kesesuaian tujuan ini, sebuah dimensi kebersamaan, sangat penting bagi para copreneur karena mereka tidak dapat mengejar tujuan individu tanpa mempertimbangkan tujuan pasangannya (Gere, Schimmack, Pinkus, & Lockwood, 2011) dan komitmen bisnis mereka dibangun di atas komitmen pasangan tersebut. tujuan bersama. Komunikasi antara pasangan copreneurial dalam usaha baru membantu mereka menegosiasikan isi tanggung jawab kebaruan.

Penelitian Jang dan Danes (2013) mengenai keselarasan tujuan pasangan kopreneurial dan kelayakan usaha baru mengungkapkan bahwa pengusaha dengan keselarasan tujuan pasangan yang kuat cenderung memiliki komunikasi terkait usaha yang berkualitas. Studi tersebut lebih lanjut menunjukkan bahwa copreneur dapat mengkomunikasikan tujuan bisnis, keuangan, dan penjualan dengan cara yang lebih efektif ketika terdapat pasangan dan tujuan keuangan yang selaras. Pasangan yang memiliki kesepakatan bersama mengenai tujuan keluarga dan bisnis mereka akan lebih mungkin mencoba menemukan cara untuk mencapai tujuan tersebut bersama-sama, sehingga menciptakan lingkungan komunikasi terbuka yang menegaskan bahwa mereka "sepaham."

Jang dan Danes (2013) juga menemukan hubungan positif antara kualitas komunikasi terkait usaha dan kelangsungan usaha baru. Usaha-usaha baru kemungkinan besar akan tetap bertahan pada tahap-tahap awal jika para copreneur mempunyai komunikasi yang berkualitas terkait usaha tersebut. Melalui komunikasi terkait usaha yang berkualitas sejak dini, para copreneur akan dapat menilai potensi keuntungan dan kerugian sumber daya mereka baik dalam domain keluarga maupun bisnis (Danes, Matzek, & Werbel, 2010; Foley & Powell, 1997; Stewart & Danes, 2001). Transaksi antarpribadi tersebut akan memungkinkan mereka merespons secara efektif kejadian-kejadian yang diperkirakan atau tidak diharapkan selama proses permulaan, dan sebagai konsekuensinya, hal ini akan memberikan fungsi ketahanan bagi pencapaian keluarga dan bisnis mereka (Danes dkk., 2009).

Literatur penciptaan usaha baru berisi tentang bagaimana wirausahawan membentuk identitas mereka (Dimov, 2007). Namun, hanya sedikit yang diketahui tentang bagaimana wirausahawan dan pasangan mereka saling membentuk identitas kopreneurial yang kolektif. Memahami pembentukan identitas copreneurial ini penting karena komitmen menghubungkan identitas dengan perilaku (Burke & Reitzes, 1991; Stets, 2006). Selama ini identitas wirausaha dipahami sebagai konstruksi individu. Peralihan ke fase berikutnya dalam menciptakan identitas kolektif, copreneurial melibatkan visi dan investasi bersama yang melibatkan setiap anggota pasangan.

Untuk maju ke tahap berikutnya, setiap individu dalam pasangan tidak cukup memandang dirinya sebagai wirausaha; kognisi kolektif perlu dibentuk dan pasangan harus menyadari keberadaan “kita” dalam pasangan copreneurial (Pierce & Jussila, 2010). Bahwa “ke-kita-an” adalah landasan mendasar dari komitmen (Burke & Reitzes, 1991; Helmle dkk., 2011). Selain itu, pasangan yang memiliki komitmen bersama terhadap tujuan usaha baru mempunyai dampak besar terhadap keberlangsungan usaha baru tersebut dari waktu ke waktu (Danes et al., 2010).

Komitmen bersama tidak dapat berkembang tanpa komunikasi intra-pasangan yang memuaskan mengenai tujuan bisnis (Matzek et al., 2010). Memulai bisnis baru bisa menjadi perjuangan yang penuh kontradiksi. Mengembangkan kognisi kolektif yang menghasilkan komitmen bersama dan identitas copreneurial memerlukan komunikasi terus-menerus antara pengusaha dan pasangannya tentang visi dan tujuan bisnis (Danes & Jang, 2013; Van Auken & Werbel, 2006). Pasangan yang memulai usaha bisnis baru sudah mendalami hubungan pribadi yang terhubung melalui pola interaksi dan komunikasi masa lalu. Dengan penciptaan usaha baru muncul kebutuhan untuk bernegosiasi dan merekonstruksi jenis hubungan baru yang bersifat pribadi dan profesional—apa yang kita sebut identitas copreneurial (Helmle et al., 2011). Pembentukan identitas copreneurial adalah tentang pemahaman makna referensial diri dan pemahaman yang merupakan inti dari tahap awal pembentukan identitas copreneurial di mana standar identitas dan penilaian reflektif pengusaha dan pasangan diverifikasi (Danes & Jang, 2013).

Danes dan Jang (2013) memberikan dukungan untuk prinsip bahwa pembentukan identitas copreneurial (setidaknya dalam proses verifikasi awal antara pengusaha dan pasangan) dipengaruhi oleh kepuasan dengan komunikasi terkait usaha. Proses verifikasi identitas memiliki dua bagian: masukan dari pasangan dan umpan balik. Umpan balik dari

pasangan memungkinkan pengusaha untuk mengevaluasi apakah ada kesesuaian antara standar identitas mereka dan penilaian komitmen pasangan. Dalam studi Danes dan Jang (2013) mengenai pembentukan identitas kopreneurial, wirausahawan melaporkan komitmen pasangan yang tinggi pada Time 1, namun pasangan melaporkan bahwa mereka lebih berkomitmen dibandingkan penilaian wirausaha. Penilaian pengusaha terhadap komitmen pasangan tetap stabil selama tahun pertama beroperasi. Namun, terdapat perbedaan yang bervariasi antara penilaian komitmen pasangan dan penilaian pengusaha terhadap pasangannya. Penilaian pengusaha terhadap komitmen pasangan dan penilaian komitmen diri pasangan tidaklah setara. Keganjilan Kali 1 ini menetapkan perlunya interaksi pasangan untuk mengurangi ketidaksesuaian tersebut.

Bagian kedua dari proses verifikasi identitas adalah penilaian interaksi sosial yang terjadi dalam penetapan peran sehubungan dengan standar identitas pengusaha dan pasangan. Standar identitas disesuaikan ketika tidak diverifikasi dalam pengaturan peran mereka (Burke & Stets, 1999). Jika terdapat kesesuaian antara penilaian pasangan terhadap komitmennya dan penilaian pengusaha terhadap pasangannya, maka akan ada penggunaan sumber daya pasangan yang lebih terfokus untuk mencapai tujuan bisnis yang ditargetkan. Studi yang dilakukan oleh Danes dan Jang (2013) memberikan bukti bahwa penciptaan usaha baru adalah proses yang berulang dan interaktif antara wirausahawan dan konteks langsung dari kebersamaan mereka, yang sebagian besarnya adalah interaksi suami-istri (Danes et al., 2010; Dimov, 2007 ). Langkah selanjutnya adalah menyelidiki kekuatan pemungkin yang diciptakan melalui total aliran modal keluarga yang kini dapat diakses oleh pengusaha karena komitmen pasangan ini.

Tingkat komunikasi tentang tujuan bisnis berperan dalam pembentukan identitas copreneurial dalam penelitian Danes dan Jang (2013). Namun, komunikasi merupakan konstruksi sosial, yang berarti bahwa konteks (dalam hal ini hubungan pasangan) sangatlah penting (Danes et al., 2010). Komunikasi antara pasangan dan pengusaha mengenai tujuan usaha baru berpotensi memiliki kelebihan dan kekurangan. Dan, karena orientasi kontekstual ini, tidak ada jumlah komunikasi ideal antara pengusaha dan pasangan yang akan mengarah pada keberlanjutan. Meskipun berbagi kekhawatiran tentang isu-isu usaha baru dapat berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha baru dan hubungan pasangan, namun berbagi secara berlebihan mungkin tidak ideal untuk semua pasangan (Vanlear, 1990). Tingkat komunikasi yang tepat dan efektif mengenai tujuan usaha baru bergantung pada standar masing-masing pasangan.

### **Kesimpulan dan Implikasi**

Bab ini memanfaatkan SFBT untuk membangun landasan bagi hubungan antara keluarga, bisnis, dan komunitas, dan merangkum literatur tentang pembauran keuangan dan pasangan yang memulai bisnis. Laporan ini mengkaji stok dan aliran modal keluarga yang digunakan di persimpangan antara keluarga dan bisnis. Bisnis yang sehat bergantung pada dukungan dari keluarga yang sehat, dan sebaliknya, untuk kelangsungan dan kesuksesan bisnis keluarga. Meskipun literatur ini telah membahas banyak permasalahan kritis yang terkait dengan penggunaan modal keluarga, pertanyaan tentang bagaimana modal keluarga

meningkatkan kemungkinan kelangsungan hidup dan kesuksesan bisnis keluarga masih menjadi pertanyaan terbuka.

Tantangan paling signifikan yang dihadapi penelitian ini adalah kurangnya data panel yang luas mengenai bisnis keluarga. Eksploitasi penuh SFBT dan analisis kelangsungan dan kesuksesan bisnis keluarga memerlukan informasi ekstensif mengenai kesehatan keluarga dan bisnis. Kesehatan keuangan dapat diukur dengan mengumpulkan informasi serupa dengan Survei Pembiayaan Konsumen pada keluarga atau rumah tangga dan Survei Pembiayaan Usaha Kecil pada dunia usaha. Selain itu, informasi mengenai modal keluarga, serupa dengan data yang dikumpulkan dalam Survei Bisnis Keluarga Nasional, sangat penting untuk memperluas literatur ini.

Berdasarkan temuan penelitian yang dibahas dalam bab ini, peneliti di masa depan mungkin akan memasukkan lebih banyak proses di tingkat pasangan dalam hubungan perusahaan dan keluarga yang pada akhirnya dapat berdampak pada keberlanjutan hubungan antara perusahaan dan pasangan. Penelitian di masa depan mungkin juga mengkaji karakteristik dan proses yang unik pada para copreneur dan bagaimana dinamika antara pasangan dalam pasangan ini berdampak pada hasil perusahaan dan hubungan pasangan. Mengkonseptualisasikan copreneur berdasarkan tingkat keterlibatan dan komitmen terhadap usaha bisnis baru mungkin merupakan metode yang berguna untuk mempelajari wirausaha.

Selain itu, penelitian di masa depan diperlukan untuk mengkaji lebih lanjut titik temu antara keluarga dan usaha kecil di mana pembauran keuangan terjadi. Memahami pengaruh pembauran sumber daya sangatlah penting karena dapat mengaburkan kesehatan dan kesuksesan keluarga dan bisnis. Namun, pembauran sumber daya keluarga dan perusahaan merupakan strategi penyesuaian yang penting dalam membangun ketahanan, khususnya di perusahaan kecil. Ketahanan ini mungkin sangat penting bagi pemulihan usaha kecil setelah bencana alam atau bencana akibat ulah manusia.

Yang paling penting, pembauran sumber daya menyoroti pentingnya memasukkan variabel keluarga dalam setiap analisis usaha kecil. Penggabungan sumber daya (yang mencakup pendanaan, tenaga kerja, dan sumber daya lainnya), penting karena di sinilah alokasi sumber daya dan ketahanan hubungan antarpribadi diuji. Titiktemu ini penting dalam menilai apakah apa yang “baik untuk bisnis keluarga” adalah “baik untuk keluarga.” Persimpangan antara keluarga dan usaha kecil ini memerlukan penelitian lebih lanjut untuk mengkaji pembauran sumber daya secara lebih mendalam, memperluas definisi umum tentang pembauran, dan menilai dampak pembauran terhadap kelangsungan hidup dan kesuksesan usaha kecil.

Pendidik bisnis keluarga mungkin berupaya memberikan informasi kepada lembaga pemberi pinjaman dan pusat pengembangan usaha kecil (SBDC) tentang manfaat keterlibatan pasangan dan komitmen pasangan terhadap usaha baru. SBDC dan lembaga pemberi pinjaman harus diberitahu tentang pentingnya keterlibatan pasangan dalam bisnis dan dampaknya terhadap komitmen, komunikasi, dan dukungan emosional yang diberikan pasangan kepada pengusaha selama tahun pertama bisnisnya. SBDC harus berdiskusi dengan pengusaha mengenai keterlibatan pasangan dalam bisnis dan potensi dampaknya terhadap

hasil bisnis dan keluarga. Lembaga pemberi pinjaman harus didorong untuk melihat lebih dari sekedar sumber daya moneter dalam memberikan pinjaman kepada pengusaha laki-laki dan perempuan. Mungkin bermanfaat untuk mengembangkan program pendidikan untuk membantu pengusaha dan pasangan mereka meningkatkan modal sosial pasangan, terutama pada tahun pertama.

## **BAB 16**

### **MASALAH KEUANGAN PEREMPUAN**

Permasalahan keuangan perempuan bermacam-macam. Bab ini secara kritis mengulas dan mensintesis penelitian mengenai isu-isu keuangan perempuan. Singkatnya, dibandingkan laki-laki, tingkat literasi keuangan perempuan lebih rendah namun mereka sadar akan defisit tersebut dan lebih cenderung mencari nasihat dari profesional keuangan. Perilaku investasi perempuan lebih banyak dipengaruhi oleh emosi dan bias perilaku yang menguntungkan sekaligus merugikan hasil investasi. Dalam pasangan, perempuan lebih terlibat dalam pengambilan keputusan keuangan ketika usia, pendidikan, dan pendapatan mereka lebih sesuai dengan suami mereka. Perempuan berpenghasilan rendah berusaha memenuhi kebutuhannya dengan menggabungkan pinjaman berbiaya tinggi dengan produk keuangan umum yang seringkali kurang dapat diakses. Kemiskinan di kalangan perempuan lanjut usia merupakan tantangan tersendiri, dan dampaknya terhadap kesehatan mental dan fisik perempuan sangat parah. Di luar dunia barat, intervensi keuangan mikro telah mengarah pada pemberdayaan perempuan dan peran mereka yang lebih besar dalam pengambilan keputusan ekonomi. Permasalahan keuangan perempuan ini disajikan dengan sangat rinci pada bagian berikut.

#### **16.1 LITERASI KEUANGAN PEREMPUAN**

Ada konsensus umum bahwa perempuan memiliki literasi keuangan yang lebih rendah dibandingkan laki-laki. Studi penelitian utama mengenai literasi keuangan perempuan telah ditulis oleh Lusardi dan Mitchell (2008, 2014). Studi-studi tersebut berfokus pada kesiapan pensiun, yang sangat penting bagi perempuan karena perempuan cenderung memiliki kekayaan yang lebih sedikit dan pensiun yang lebih rendah, namun memiliki harapan hidup yang lebih panjang, dibandingkan laki-laki. Untuk mengukur literasi finansial, serangkaian tiga pertanyaan ditambahkan ke gelombang Studi Kesehatan dan Pensiun AS tahun 2004, yang mensurvei orang dewasa berusia 50 tahun ke atas (Lusardi & Mitchell, 2008, hlm. 413–414):

“1. Pemahaman Suku Bunga (Berhitung)

Misalkan Anda memiliki rekening tabungan sebesar Rp.100.000 dan tingkat bunganya 2% per tahun. Setelah 5 tahun, menurut Anda berapa jumlah yang akan Anda miliki di rekening jika Anda membiarkan uang tersebut bertambah: (1) Lebih dari Rp.102.000 (2) tepatnya Rp.102.000 (3) kurang dari Rp.102.000?

2. Pengertian Inflasi

Bayangkan tingkat bunga tabungan Anda adalah 1% per tahun dan inflasi 2% per tahun. Setelah 1 tahun, apakah Anda dapat membeli lebih dari, sama persis, atau kurang dari hari ini dengan uang di rekening ini? (1) Lebih dari hari ini (2) Sama persis dengan hari ini (3) Kurang dari hari ini

3. Pemahaman Diversifikasi Risiko



Menurut Anda, apakah pernyataan berikut ini benar atau salah? Membeli satu saham perusahaan biasanya memberikan keuntungan yang lebih aman dibandingkan reksa dana saham. (1) Benar (2) Salah”

Hasil dari 785 jawaban perempuan menunjukkan bahwa 61,9% menjawab pertanyaan pertama, 70,6% menjawab pertanyaan kedua, dan 47,6% menjawab pertanyaan ketiga dengan benar. Respons “Tidak Tahu” bervariasi dan, dalam sampel campuran, lebih tinggi di kalangan perempuan (Lusardi & Mitchell, 2014), yang menunjukkan kesadaran perempuan yang lebih tinggi akan kesenjangan dalam literasi keuangan mereka. Literasi keuangan berhubungan positif dan signifikan dengan perencanaan keuangan. Hubungan ini tetap berlaku bahkan ketika mempertimbangkan karakteristik demografis, seperti pendidikan. Studi lanjutan menunjukkan bahwa perempuan yang lebih muda juga memiliki pengetahuan finansial yang lebih rendah dibandingkan laki-laki pada kelompok usia mereka (Lusardi & Mitchell, 2009; Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010; Lusardi & Tufano, 2009). Lusardi dan Mitchell (2014) juga mengemukakan perdebatan tentang alasan perbedaan literasi keuangan antara laki-laki dan perempuan. Tingkat literasi keuangan yang lebih rendah mempengaruhi berbagai perilaku keuangan: rendahnya keterampilan pengelolaan keuangan sehari-hari dan lebih banyak kesalahan keuangan; kerentanan terhadap penipuan, pinjaman berbiaya tinggi, dan produk keuangan yang mahal; rendahnya keterlibatan dalam perencanaan keuangan dan produk investasi; tabungan yang lebih sedikit dan utang yang lebih tinggi (Lusardi & Mitchell, 2014).

## 16.2 NASIHAT KEUANGAN DAN WANITA

Pertanyaan yang muncul dari penelitian literasi keuangan adalah “Apakah perempuan mencari nasihat keuangan untuk menjembatani kesenjangan pengetahuan?” dan “Sumber nasihat keuangan populer apa yang digunakan oleh perempuan?” Dalam penelitian kami terhadap investor perempuan, dengan melakukan survei telepon terhadap 911 investor berpenghasilan tinggi, kami menemukan bahwa perempuan lebih kecil kemungkinannya menggunakan internet dibandingkan laki-laki (penggunaan paling rendah), perangkat lunak perencanaan keuangan, dan publikasi keuangan karena menggunakan keluarga dan teman-teman untuk mengumpulkan informasi keuangan (Loibl & Hira, 2006). Namun, perempuan cenderung lebih sering menghubungi penasihat keuangan profesional dibandingkan laki-laki, dan sikap terhadap penasihat keuangan jauh lebih tinggi di kalangan investor perempuan (Loibl & Hira, 2011). Temuan kami dikonfirmasi oleh penelitian di negara lain. Di antara responden Survei Rumah Tangga Belanda, perempuan lebih cenderung membicarakan masalah keuangan kepada keluarga dan teman, dibandingkan laki-laki (Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie, & Rooij, 2012). Dalam studi panel di Jerman, perempuan lebih cenderung berkonsultasi dengan sumber nasihat informal dibandingkan laki-laki, dan semakin besar perbedaan gender dalam perilaku informasi, maka semakin rendah pula literasi keuangannya (Bucher-Koenen et al., 2012).

Penerimaan nasihat keuangan profesional oleh perempuan terkait dengan literasi keuangan. Mereka yang menjawab tiga pertanyaan literasi dengan benar cenderung

berkonsultasi dengan penasihat keuangan profesional dan tidak terlalu bergantung pada keluarga dan teman sebagai sumber utama informasi keuangan (Bucher-Koenen et al., 2012). Investor perempuan, khususnya, lebih cenderung berkonsultasi dengan seorang penasihat, apakah itu penasihat independen atau penasihat keuangan bank, sebelum melakukan perdagangan, sebuah kesimpulan berdasarkan data yang dikumpulkan dari perusahaan pialang besar dan bank besar. di Jerman (Hackethal, Haliassos, & Jappelli, 2012). Namun, perempuan cenderung tidak menanggapi tawaran nasihat investasi yang bebas dan tidak memihak. Hal ini telah diuji di kalangan konsumen bank ritel aktif di Jerman. Hasilnya menunjukkan bahwa laki-laki lebih cenderung menerima tawaran gratis ini (termasuk mereka yang lebih tua dan lebih kaya). Bahkan ketika menerima tawaran tersebut (total 5% dari sampel), saran tersebut biasanya tidak diikuti (Bhattacharya, Hackethal, Kaesler, Loos, & Meyer, 2012).

Meneliti bias gender dalam pekerjaan penasihat keuangan profesional, Mullainathan, Noeth, dan Schoar (2012) mendokumentasikan tiga temuan dalam studi observasional terhadap perempuan yang mencari nasihat investasi. Pertama, klien perempuan diminta untuk memiliki lebih banyak likuiditas. Nasihat yang diberikan kepada perempuan mencakup lebih sedikit investasi obligasi dan saham. Kedua, perempuan lebih jarang ditanyai informasi dasar tentang situasi pribadi dan keuangan mereka. Oleh karena itu, para penasihat mendasarkan rekomendasi mereka pada informasi yang tidak lengkap. Ketiga, para penasihat lebih cenderung meminta perempuan untuk terlebih dahulu mentransfer dana mereka kepada mereka sebelum memberikan informasi investasi yang dipersonalisasi.

Penasihat keuangan menyadari potensi bisnis dalam melayani perempuan. Publikasi perdagangan, seperti *Journal of Financial Planning*, memberikan saran tentang cara mempertahankan klien perempuan (Blayney, 2010; Loibl & Hira, 2007; Stafford, 2012). *LearnVest.com* adalah contoh layanan online yang menawarkan nasihat keuangan yang menargetkan perempuan (Bernard, 2013).

### **16.3 PERILAKU BERINVESTASI WANITA**

Penelitian menunjukkan bahwa, rata-rata, perempuan tidak terlalu percaya diri, lebih menghindari risiko, dan lebih intuitif dalam mengambil keputusan, dan mereka menafsirkan informasi produk dengan cara tertentu ketika menyangkut investasi. Misalnya, dalam sebuah penelitian penting, Barber dan Odean (2001) menguji rasa terlalu percaya diri investor dengan data selama 6 tahun dari sebuah perusahaan pialang besar. Mereka menemukan bahwa, berdasarkan rendahnya tingkat kepercayaan diri perempuan, perempuan melakukan lebih sedikit investasi dan, sebagai hasil dari investasi yang lebih stabil, mereka memperoleh keuntungan bersih yang lebih tinggi.

Rata-rata perempuan juga terbukti lebih menghindari risiko ketika mengambil keputusan investasi, dan hal ini terlihat dari rendahnya kepemilikan saham di kalangan perempuan. Misalnya, dalam analisis kepemilikan program pensiun di sebuah perusahaan besar, perempuan memiliki ekuitas yang jauh lebih sedikit dibandingkan laki-laki, yaitu hampir 20% (Agnew, Balduzzi, & Sundén, 2003). Contoh lainnya adalah pilihan antara membeli anuitas dan membuat keputusan investasi sendiri untuk tabungan seumur hidup di masa

pensiun. Dalam percobaan laboratorium, perempuan lebih mungkin (38% vs. 29%) untuk memilih opsi anuitas yang tampaknya tidak terlalu rumit dibandingkan laki-laki (Agnew, Anderson, Gerlach, & Szykman, 2008). Jika melihat alasan perbedaan dalam pengambilan risiko finansial dengan survei dan eksperimen, tampak bahwa “gender”, yaitu tingkat atribut maskulin dalam perilaku seseorang, mempengaruhi pengambilan keputusan, dibandingkan bio- seks logis (Meier-Pesti & Penz, 2008).

Pendekatan yang dilakukan perempuan lebih intuitif diilustrasikan dengan menunjukkan bahwa mereka sangat dipengaruhi oleh bias perilaku dalam pengambilan keputusan pasar saham, seperti efek disposisi atau perilaku kelompok. Berdasarkan tanggapan terhadap survei online di situs web keuangan yang berorientasi konsumen dan perhitungan tingkat bias, dibandingkan dengan laki-laki, perempuan tampaknya lebih terpengaruh dalam lima bias perilaku, sehingga lebih banyak menggunakan heuristik yang disederhanakan untuk keputusan investasi mereka.

Respon perempuan berbeda dengan laki-laki, tergantung bagaimana informasi investasi disampaikan kepada mereka. Presentasi pemasaran yang bias hanya berdampak pada investor perempuan jika hal tersebut bertentangan dengan keyakinan mereka. Karena lebih memilih anuitas dibandingkan investasi individu, pilihan perempuan tidak terpengaruh oleh informasi yang membingkai pilihan investasi secara negatif. Ketika dihadapkan pada kerangka negatif mengenai opsi anuitas, perempuan merespons dengan memilih opsi investasi (Agnew et al., 2008).

Selain bias perilaku, perempuan juga memiliki pengetahuan investasi yang jauh lebih rendah dibandingkan laki-laki. Dengan menggunakan data dari Survei Rumah Tangga Bank Nasional Belanda, sekitar satu dari tiga perempuan berada pada kuartil terendah dalam distribusi melek huruf dan hanya 1 dari 12 perempuan yang berada pada kuartil tertinggi. Hal ini merupakan salah satu penjelasan mengapa perempuan memiliki lebih sedikit investasi di pasar saham dibandingkan laki-laki (van Rooij, Lusardi, & Alessie, 2011).

#### **16.4 PENGAMBILAN KEPUTUSAN FINANSIAL WANITA PADA PASANGAN MODERN**

Membalikkan sudut pandang dari individu ke peran perempuan dalam pengambilan keputusan keuangan intra-rumah tangga dengan meneliti pasangan, terlihat bahwa pengaruh istri lebih tinggi dalam kemitraan egaliter dibandingkan dengan pernikahan tradisional dan pada pasangan yang istri mempunyai keuangan tinggi. literasi. Dengan menggunakan penelitian survei, Meier, Kirchler, dan Christian-Hubert (1999) menunjukkan bahwa suami hanya mendominasi 4 dari 14 bidang pengambilan keputusan, yaitu bidang yang diidentifikasi sebagai produk dengan komitmen tinggi dan berisiko tinggi: polis asuransi jiwa dan investasi saham, obligasi, dan dana investasi.

Data dari Survei Pendapatan dan Kekayaan Rumah Tangga Bank of Italy menunjukkan bahwa pengaruh istri terhadap keputusan ekonomi dan keuangan meningkat seiring dengan bertambahnya usia, pendidikan, dan pendapatan yang menyamai atau melampaui pengaruh suami. Temuan ini memberikan dukungan terhadap “kerangka perundingan” sebagai penjelasan mengenai tanggung jawab pengambilan keputusan. Tanggung jawab atas

keputusan keuangan baru kemudian diserahkan kepada suami ketika istri bekerja dan suami menganggur, yang mencerminkan pembagian tugas dalam kerangka produksi rumah tangga.

Proses penciptaan sistem keuangan setelah menikah menjadi fokus penelitian kualitatif. Burgoyne, Reibstein, Edmunds, dan Dolman (2007) melakukan wawancara terhadap 42 pasangan baru menikah yang diwawancarai sebelum menikah dan pada saat ulang tahun pertama mereka. Wanita mengungkapkan kekhawatirannya tentang pengaruhnya terhadap keputusan keuangan pada pasangan yang memutuskan untuk memisahkan sumber daya mereka. Tidak mengintegrasikan sumber daya dapat merugikan perempuan dalam jangka panjang karena mereka mengurangi lapangan kerja untuk membesarkan anak. Penelitian mengenai individualisasi pernikahan juga mendukung gagasan ini, berdasarkan data survei internasional yang komprehensif (Lauer & Yodanis, 2011).

### **16.5 KEPUTUSAN KEUANGAN PEREMPUAN BERPENDHASILAN RENDAH**

Hambatan dalam menabung, kurangnya asuransi, kendala kredit, dan jasa keuangan berbiaya tinggi mengendalikan keputusan keuangan perempuan berpendhasilan rendah (Barr & Blank, 2009). Studi kasus mendokumentasikan bahwa perempuan berpendhasilan rendah “sangat menyadari norma-norma masyarakat dan ketidakmampuan mereka untuk mematuhi. Seorang ibu tunggal yang, tanpa akses terhadap penitipan anak, harus datang ke bank ditemani anak-anaknya yang masih kecil mungkin menyadari fakta bahwa, idealnya, anak-anak tidak dibawa ke bank”.

Bagaimana perempuan menghadapi terbatasnya akses terhadap layanan keuangan arus utama? Dalam wawancara mendalam dengan 50 perempuan berpendhasilan rendah di sebuah proyek perumahan di Boston, Littwin (2009) mengilustrasikan bagaimana perempuan berpendhasilan rendah memanfaatkan sejumlah layanan keuangan untuk memenuhi kebutuhan mereka, dan menemukan bahwa pinjaman berbiaya tinggi dalam bentuk gadai toko, toko sewa untuk dimiliki, dan pembelian katalog melengkapi, bukan menggantikan, penggunaan kartu kredit.

Transparansi, keserbagunaan, dan keamanan adalah fitur yang digunakan untuk membandingkan dan membedakan empat cara meminjam bagi perempuan berpendhasilan rendah. Kartu kredit, misalnya, sangat serbaguna karena diterima di seluruh pasar, tanpa jaminan, namun kurang transparan. Konsumen cenderung tidak mengetahui biaya produk dan ketentuan penggunaan yang berlaku saat mereka pertama kali mendaftar dan kemudian, saat menggunakan kartu. Transaksi pegadaian, sebagai contoh lain, dianggap sangat transparan mengenai biaya dan prosedur serta sangat serbaguna, karena uang tunai diterima sebagai imbalan atas agunan. Sisi negatifnya, pegadaian mengharuskan segera menyerahkan kepemilikan agunan.

Barr, Dokko, dan Feit (2012), dalam studi Detroit Area Household Financial Services, melengkapi temuan ini. Tim tersebut mewawancarai sekitar 1000 rumah tangga yang tinggal di wilayah sensus berpendapatan rendah dan sedang untuk menguji desain kartu pembayaran, menggunakan eksperimen pilihan untuk menentukan kepentingan relatif atribut kartu pembayaran. Misalnya, seorang perempuan Amerika keturunan Afrika, berpendapatan Rp.2.000.000, berusia 40 tahun, tidak mempunyai rekening bank, dan

berpenghasilan rendah, memberikan perhatian khusus pada biaya bulanan dan ketersediaan perlindungan federal. Setelah kedua fitur ini, jenis kartu pembayaran (debit vs. payroll vs. MasterCard) merupakan faktor penting. Berbeda dengan kelompok perempuan Amerika keturunan Afrika, berpendapatan Rp.2.000.000 K, berusia 40 tahun, memiliki pengalaman perbankan, dan berpendapatan menengah, kelompok ini lebih menekankan pada biaya dan lebih sedikit pada perlindungan kehilangan kartu dan metode melakukan penyetoran.

Dengan pandangan yang lebih luas, Edin, Kefalas, dan Reed (2004) mendokumentasikan peran penting stabilitas keuangan ketika perempuan berpenghasilan rendah mempertimbangkan untuk menikah. Selain kualitas hubungan, stabilitas keuangan dianggap penting untuk pernikahan yang stabil. Kepemilikan rumah, mobil, perabotan, sejumlah tabungan, dan sarana untuk membiayai pernikahan yang bagus adalah tujuan finansial bagi perempuan berpenghasilan rendah dan pasangannya sebelum mereka memutuskan untuk menikah.

Intervensi apa yang membantu perempuan berpenghasilan rendah mencapai stabilitas keuangan? Salah satu contohnya adalah intervensi di tempat kerja (misalnya, Hira & Loibl, 2005). Fitur opt-out dalam rencana pensiun membantu perempuan mulai menabung secara teratur. Eksperimen lapangan yang dilakukan Madrian dan Shea (2001) menunjukkan bahwa, bagi perempuan, partisipasi dalam rencana pensiun meningkat dari 35 menjadi 86%. Dampak yang paling besar dirasakan oleh kelompok dengan tingkat partisipasi terendah berdasarkan skema pemilu tradisional dan afirmatif.

Contoh lainnya adalah program tabungan berbasis masyarakat dengan tingkat partisipasi perempuan berpenghasilan rendah sebesar 74 % (Kantor Pelayanan Masyarakat, 2012). Program Individual Development Account (IDA) adalah program tabungan yang disesuaikan untuk individu dengan pendapatan rumah tangga di bawah 200% dari pedoman kemiskinan federal (Sherraden, 2000). Biasanya, penabung menghemat \$1000 selama 2 tahun dan menerima kecocokan \$2 untuk setiap \$1 yang dihemat. Program ini mencakup lokakarya pendidikan keuangan wajib dan konseling kredit. Program ini menerima pendanaan federal melalui Assets for Independence Act (Program Asset for Independence, 2012) dan ditawarkan oleh lembaga-lembaga sektor sosial di seluruh Amerika Serikat. Program tabungan ini mendukung perempuan berpenghasilan rendah untuk mendapatkan perumahan yang lebih baik di lingkungan yang lebih aman, mendapatkan lebih banyak pendidikan, dan memulai usaha kecil-kecilan.

## **16.6 KEMISKINAN PADA PEREMPUAN DI USIA LANJUT**

Perempuan khususnya mempunyai risiko kemiskinan pada usia lanjut. Beberapa faktor ikut berperan. Pertama, harapan hidup perempuan yang lebih panjang dibandingkan laki-laki dapat menyebabkan mereka menjadi janda selama bertahun-tahun. Sevak, Weir, dan Willis (2004) menunjukkan dengan data dari Health and Retirement Study (Studi Kesehatan dan Pensiun) bahwa status janda meningkatkan kejadian kemiskinan di kalangan perempuan yang tidak miskin ketika menikah dan bahwa perempuan miskin cenderung menjadi janda di usia yang lebih muda, sehingga terjadi transisi dari kemiskinan saat menikah hingga kemiskinan saat menjanda. Selain itu, ada hilangnya pendapatan dan pengeluaran tambahan

karena pasangannya meninggal. Yang terakhir, biaya pengobatan yang dikeluarkan sendiri sangat mempengaruhi stabilitas keuangan para janda. Akibatnya, di antara penduduk berusia 70 tahun ke atas, janda tiga kali lebih mungkin hidup dalam kemiskinan dibandingkan pasangan menikah (McGarry & Schoeni, 2005).

Pemicu kemiskinan lainnya adalah rendahnya pendapatan perempuan dan seringnya terputusnya riwayat pekerjaan mereka. Perpisahan dan perceraian menurunkan keamanan finansial perempuan (McDonald & Robb, 2004) seperti halnya menjadi pengasuh di kehidupan sebelumnya (Wakabayashi & Donato, 2006).

Dampak kemiskinan perempuan di usia lanjut sangat parah. Dari segi finansial, kemiskinan di usia tua di kalangan perempuan terkait dengan kekurangan materi, kurangnya asuransi kesehatan, perasaan tertekan secara finansial, meningkatnya kerentanan terhadap penipuan dan penipuan finansial, dan ketergantungan yang tidak nyaman pada dukungan finansial anak jika tersedia (misalnya, Angel & Settersten, 2013). Dari segi sosial, kemiskinan perempuan di usia lanjut berkaitan erat dengan kesepian, isolasi, depresi, dan penurunan harga diri (misalnya, Donini, Savina, & Cannella, 2003; Kim, Richardson, Park, & Park, 2013).

Dalam kaitannya dengan kesehatan, perempuan dalam kemiskinan mengalami rawan pangan, mengonsumsi lebih sedikit kalori, lebih sedikit porsi, dan lebih sedikit nutrisi, serta menderita pola makan yang buruk dan kehilangan nafsu makan. Mereka cenderung tidak mencari bantuan medis, menjaga kesehatan gigi, dan menyelesaikan perawatan lanjutan pasca perawatan, serta lebih sedikit akses ke panti jompo. Para wanita ini dihadapkan pada kondisi kesehatan kronis terkait flu ketika mencoba menghemat biaya pemanas. Secara keseluruhan, kemiskinan di usia lanjut terbukti memperpendek harapan hidup perempuan (misalnya, Klesges dkk., 2001; Schootman, Jeffe, Lian, Gillanders, & Aft, 2009; Webb, Blane, & De Vries, 2013).

Intervensi yang efektif harus mengatasi kecenderungan perempuan lanjut usia yang enggan meminta bantuan dan menjadikan mereka tidak terlihat di masyarakat. Misalnya saja, mereka jauh lebih kecil kemungkinannya untuk mencari bantuan pada lembaga konseling kredit dibandingkan dengan kelompok masyarakat yang lebih muda, atau mengunjungi bank makanan untuk membeli bahan makanan (Hawkey & Cacioppo, 2007). Jaminan pensiun minimum di Belanda dan diskusi mengenai “pensiun ibu” di Jerman merupakan upaya untuk membantu perempuan memenuhi kebutuhan keuangan mereka di usia lanjut (Sociale Verzekeeringsbank, 2008; The Economist, 2014).

## **16.7 KREDIT MIKRO UNTUK PEREMPUAN DI NEGARA DUNIA KETIGA**

Literatur keuangan mikro menemukan bahwa jika keputusan keuangan dibuat oleh perempuan, maka tabungan dan investasi seringkali lebih besar, kemungkinan pembayaran kembali pinjaman keuangan mikro lebih besar, dan terdapat kerjasama dan kolaborasi yang lebih besar (Aghion & Morduch, 2005; Ashraf, 2009). Oleh karena itu, lembaga keuangan mikro mungkin memutuskan untuk menargetkan perempuan (Brau & Woller, 2004). Selain itu, perempuan menghabiskan lebih banyak pendapatannya untuk kebutuhan keluarga, seperti pendidikan dan nutrisi anak, kesejahteraan anak perempuan mereka, dan perumahan,

dan oleh karena itu, lembaga keuangan mikro menargetkan perempuan secara berbeda dibandingkan laki-laki.

Pengaturan budaya mempengaruhi perilaku keuangan. Ashraf (2009) menjelaskan bagaimana perempuan mengendalikan pengeluaran dan tabungan di banyak negara berkembang dimana laki-laki diharapkan menyerahkan gaji mereka kepada istri di antara 70 % rumah tangga di Indonesia dan 80 % rumah tangga di Filipina, namun hal ini bukanlah tugas yang mudah. Untuk istri dalam keluarga miskin.

Karena keterlibatan perempuan yang signifikan dalam intervensi keuangan mikro, para peneliti telah mengkaji pemberdayaan perempuan dalam kaitannya dengan pembangunan ekonomi di negara-negara dunia ketiga. Tulisan Duflo merupakan inti dari topik ini (Banerjee & Duflo, 2011; Duflo, 2012). Ia menjelaskan bagaimana pembangunan ekonomi mengentaskan kemiskinan, khususnya bagi perempuan dan anak perempuan mereka; mempengaruhi kesuburan dan menurunkan angka kematian ibu; memungkinkan perempuan memanfaatkan peluang untuk bekerja di luar rumah; membebaskan waktu perempuan yang biasanya dihabiskan untuk pekerjaan rumah tangga dan perawatan; dan membantu memajukan hak-hak hukum perempuan. Sebaliknya, pemberdayaan perempuan akan memajukan pembangunan ekonomi ketika mendorong peran perempuan dalam pengambilan keputusan dalam keluarga, dalam bisnis keluarga, dan dalam masyarakat.

### **Ringkasan dan Arah Penelitian Masa Depan**

Bab ini mengkaji studi penelitian mengenai isu keuangan perempuan. Penelitian menunjukkan bahwa perempuan cenderung memiliki literasi keuangan yang rendah dan sangat bergantung pada informasi keuangan dari jaringan sosial mereka. Perempuan menunjukkan kecenderungan lebih besar untuk bekerja dengan penasihat keuangan. Saat mengambil keputusan investasi, perempuan cenderung mengikuti pendekatan yang lebih intuitif dan menunjukkan toleransi risiko yang lebih rendah dibandingkan laki-laki. Dalam rumah tangga berpasangan, tanggung jawab keuangan perempuan paling besar terjadi dalam bentuk kemitraan egaliter. Perempuan berpenghasilan rendah menghadapi tantangan keuangan tertentu, yang ditandai dengan terbatasnya akses terhadap layanan keuangan umum. Pengambilan keputusan keuangan mencerminkan kendala kredit, biaya layanan keuangan alternatif yang lebih tinggi, dan cakupan asuransi yang lebih rendah. Pada usia yang lebih tua, perempuan mempunyai risiko tertentu untuk mengalami kemiskinan karena harapan hidup yang lebih panjang dan tabungan pensiun yang lebih rendah dibandingkan laki-laki. Konsekuensi terhadap kesehatan fisik dan mental sangat parah pada usia lanjut dan terbukti meningkatkan morbiditas. Terakhir, penelitian di negara-negara berkembang mendokumentasikan peran unik perempuan dalam intervensi keuangan mikro. Sebagai target utama dari intervensi tersebut, pemberdayaan perempuan mendorong pembangunan ekonomi tidak hanya dari segi finansial, namun juga dalam hal pendidikan formal dan hak-hak hukum. Tinjauan literatur ini mendokumentasikan bahwa, sejauh ini, penelitian survei merupakan sumber data dominan mengenai isu-isu keuangan perempuan. Kami percaya bahwa fokus utama penelitian di masa depan harus menguji efektivitas intervensi yang bertujuan meningkatkan literasi keuangan perempuan dan proses pengambilan keputusan keuangan. Untuk mencapai tujuan ini, pengumpulan data di lapangan melalui uji coba

terkontrol secara acak akan memungkinkan penelitian mengenai permasalahan keuangan perempuan menjadi langkah penting lebih jauh lagi. Dengan membandingkan kelompok yang diberi perlakuan dengan kelompok kontrol yang tidak diberi perlakuan, pembelajaran keuangan dan pengambilan keputusan dapat diuraikan dan dievaluasi secara sistematis. Eksperimen lapangan di negara-negara berkembang (misalnya Duflo, 2003) dapat menjadi teladan bagi jenis penelitian ini. Pertanyaan penelitian yang mungkin diajukan mencakup informasi keuangan apa yang paling penting bagi perempuan? Desain komunikasi keuangan apa yang lebih disukai dan ditargetkan untuk perempuan? Kapan waktu terbaik untuk melakukan intervensi literasi keuangan? Bagaimana kelangkaan sumber daya mempengaruhi pengambilan keputusan keuangan perempuan dibandingkan dengan laki-laki? Sebagai kesimpulan, bab ini merangkum tulisan-tulisan terkini mengenai isu-isu keuangan perempuan dan menunjukkan arah penelitian di masa depan. Informasi ini diharapkan dapat memotivasi para peneliti untuk menyelidiki isu-isu perempuan ketika membahas topik keuangan pribadi.



## **BAB 17**

### **MASALAH KEUANGAN ORANG ASING**

Menurut Sensus 2010, orang Hispanik atau Latin (kedua istilah tersebut digunakan secara bergantian dalam bab ini) kini merupakan kelompok minoritas terbesar di AS, mewakili 16,3% total populasi dan bertanggung jawab atas lebih dari separuh pertumbuhan populasi Amerika dari tahun 2000 hingga 2010 (Biro Sensus AS 2010). Dengan tingkat kesuburan total sekitar 2,3 anak per wanita, kaum Hispanik menjadi satu-satunya kelompok yang berada di atas tingkat penggantian yang diperlukan yaitu sekitar 2,1 untuk menjaga populasi tetap konstan di sebagian besar negara-negara industri. Dalam pendaftaran sekolah negeri, lebih dari 20% siswanya adalah keturunan Hispanik (Pew Research Center, 2008) meskipun kurang terwakili dalam pendidikan pasca-sekolah menengah. Singkatnya, masyarakat Latin mewakili segmen penting dari populasi Amerika dan, dengan demikian, dianggap menarik dalam penelitian di bidang pembiayaan konsumen.

Para peneliti dari berbagai bidang telah menyadari pentingnya memahami karakteristik individu dan kelompok orang Amerika Hispanik dengan membedakan dan membandingkan mereka dengan orang kulit putih non-Hispanik dan kelompok minoritas lainnya. Temuan empiris nampaknya menunjukkan perlunya menganalisis kelompok ini secara terpisah dalam sejumlah hasil yang relevan. Misalnya, dalam bidang kesehatan masyarakat, warga Hispanik terbukti memiliki hasil kesehatan yang setara atau lebih baik (meskipun akses mereka terhadap layanan kesehatan terbatas) dibandingkan warga kulit putih non-Hispanik karena faktor budaya yang meningkatkan ketahanan, sebuah temuan yang disebut Paradoks Hispanik oleh para ahli epidemiologi (Gallo, Penedo, Espinosa de los Monteros, & Arguelles, 2009). Sejalan dengan itu, angka kematian bayi di kalangan imigran asal Meksiko juga lebih rendah dibandingkan kulit putih (Hummer, Powers, Pullum, Gossman, & Frisbie, 2007).

Dalam riset konsumen, terdapat juga peningkatan minat untuk memahami isu-isu Hispanik terkait pengelolaan keuangan rumah tangga secara terpisah dan dalam kaitannya dengan kelompok etnis lain. Lee dan Hanna (2012) menaruh perhatian pada isu penggabungan warga Amerika Hispanik dan Afrika Amerika ke dalam satu kelompok minoritas; mereka menemukan bahwa rumah tangga keturunan Hispanik lebih kecil kemungkinannya untuk melakukan kejahatan dibandingkan penduduk kulit putih atau keturunan Afrika-Amerika. Orang Hispanik mungkin berperilaku berbeda dibandingkan kelompok lain di bidang keuangan karena sejumlah alasan internal atau eksternal terkait dengan etnis atau latar belakang pendidikan mereka. Lebih khusus lagi, pendatang baru dan generasi awal membawa sejumlah keyakinan budaya dan sikap ketika berhadapan dengan lembaga keuangan yang mungkin berbeda dari orang non-Hispanik atau generasi Hispanik selanjutnya. Warga Hispanik menempatkan komunikasi lebih tinggi dibandingkan warga kulit putih non-Hispanik ketika menentukan peringkat kepuasan perbankan (Lopez, Hart, & Rampersad, 2007), lebih menyukai tabungan jangka pendek dibandingkan investasi jangka

panjang (Stevenson & Plath, 2006), dan lebih cenderung tidak mempunyai rekening bank jika bukan warga negara, lahir di luar negeri (FDIC, 2011).

Selain perbedaan etnis dan budaya, terdapat variasi yang cukup besar dalam populasi Latin karena sejumlah faktor lainnya. Diukur berdasarkan negara asal, warga Meksiko berjumlah 64,9% dari populasi Hispanik di AS, Puerto Rico 9,2%, dan Kuba 3,7% lainnya (Motel & Patten, 2012). Walaupun warga keturunan Meksiko-Amerika merupakan kelompok Hispanik terbesar di AS, terdapat heterogenitas yang luas bahkan dalam kelompok ini dalam hal ciri-ciri seperti kemahiran berbahasa Inggris, lama tinggal di negara tersebut, dan tingkat asimilasi/akulturasi. Misalnya, imigran yang tidak berdokumen mungkin enggan menggunakan layanan keuangan tradisional karena takut ketahuan oleh otoritas imigrasi, sementara imigran legal merasa lebih nyaman menjadi bagian dari sistem tersebut.

Terlepas dari motif orang Hispanik melakukan pendekatan keuangan pribadi mereka secara berbeda, segmen ini dapat dianggap sebagai populasi rentan dalam sejumlah pengukuran keuangan rumah tangga. Median kekayaan rumah tangga berkulit putih adalah 18 kali lipat dari rumah tangga Hispanik dan sekitar satu dari tiga rumah tangga Hispanik memiliki kekayaan bersih nol atau negatif pada tahun 2009 (Kochhar, Taylor, & Fry, 2011). Survei Nasional Orang Latin di Pew Institute tahun 2011 menyoroti dampak merugikan yang besar dari lesunya perekonomian terhadap rumah tangga Hispanik (Taylor, Kochhar, Fry, Velasco, & Motel, 2011). Responden keturunan Latin melaporkan bahwa keuangan pribadi mereka berada dalam kondisi "buruk" atau "cukup baik" (75%), bahwa mereka atau anggota rumah tangga lainnya tidak bekerja dalam setahun terakhir (59%), dan 28% hipotek mereka terendam air. Data nasional juga mendukung fakta bahwa warga Amerika Hispanik merupakan salah satu kelompok yang paling terkena dampak negatif setelah krisis perumahan dan Resesi Hebat; pengangguran pada kelompok ini adalah 11,0% pada bulan Desember 2011, lebih tinggi dari rata-rata nasional sebesar 8,5% pada saat itu. Meskipun angka pengangguran ini telah turun drastis berdasarkan laporan baru-baru ini, pada bulan November 2014, warga Amerika keturunan Hispanik dan Afrika masih lebih besar kemungkinannya untuk menganggur dibandingkan warga kulit putih.

Oleh karena itu, tujuan bab ini adalah untuk meninjau penelitian terkini mengenai pembiayaan konsumen yang berhubungan dengan orang Amerika Hispanik sambil memperingatkan pembaca untuk mengingat perlunya membedakan subpopulasi dalam kelompok ini. Bab ini dimulai dengan membahas kemampuan finansial orang Hispanik. Bagian berikutnya merangkum bagaimana masyarakat Latin menggunakan layanan keuangan baik layanan keuangan arus utama maupun alternatif dengan berbagai cara dibandingkan masyarakat kulit putih non-Hispanik, termasuk dalam permasalahan masyarakat yang tidak memiliki rekening bank. Bagian berikutnya didedikasikan untuk pengembangan aset, sebuah bidang keuangan pribadi di mana orang-orang Latin tampaknya kesulitan untuk mengimbangi populasi lainnya. Bagian terakhir mengakhiri bab ini dengan menawarkan saran untuk penelitian masa depan mengenai topik ini.

## 17.1 KEMAMPUAN FINANSIAL

Kumpulan perilaku manusia yang berkaitan dengan pengelolaan uang biasa disebut perilaku keuangan (Xiao, 2008). Dikombinasikan dengan pengetahuan finansial aktual dan persepsian serta akses terhadap lembaga keuangan, komponen-komponen ini kini mencakup model kemampuan finansial yang lebih luas yang dianggap penting dalam membantu masyarakat mencapai kebebasan finansial. Kapabilitas finansial “menggabungkan kemampuan seseorang untuk bertindak dengan peluangnya untuk bertindak” (Sherraden, 2013). Dengan kata lain, pengetahuan finansial tertentu ditambah dengan perilaku pengelolaan uang yang baik, dan akses tidak terbatas terhadap layanan keuangan yang tepat dan bermanfaat merupakan faktor penting untuk mencapai kemampuan finansial. Lebih jauh lagi, “kemampuan finansial dapat ditunjukkan oleh tingkat literasi keuangan tertentu dan kinerja perilaku keuangan yang diinginkan” (Xiao, Chen, & Chen, 2014). Masyarakat Latin tampaknya mewakili kelompok yang kurang mampu secara finansial, menghadapi serangkaian tantangan unik mulai dari terbatasnya sumber daya manusia hingga kurangnya pengalaman belajar dan akses terhadap lembaga keuangan yang tepat.

Penelitian sebelumnya telah menemukan bahwa orang Amerika keturunan Hispanik mendapat nilai lebih rendah dibandingkan orang kulit putih non-Hispanik dalam sejumlah pengukuran literasi keuangan, mulai dari siswa sekolah menengah atas yang mengikuti survei Jump\$start (Mandell & Klein, 2007) hingga lima item pertanyaan yang termasuk dalam FINRA Studi Kemampuan Keuangan Nasional (FINRA-IEF, 2013). Literasi keuangan tampaknya sangat kurang di kalangan warga Amerika keturunan Hispanik baik dalam ukuran obyektif (Lusardi, 2008) atau ketika kelompok ini melaporkan sendiri tingkat pengetahuan keuangan yang lebih rendah dibandingkan orang kulit putih ketika diminta memperkirakan pengetahuan mereka sendiri (Lusardi & Tufano, 2009). Namun, ketika individu Hispanik menunjukkan tingkat pengetahuan keuangan yang tinggi, mereka lebih cenderung “terlibat dalam perilaku pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab” dibandingkan orang kulit putih dengan tingkat pengetahuan yang sama seperti membuat anggaran, menabung, dan mengendalikan pengeluaran (Perry & Morris, 2005) dan cenderung tidak melakukan kenakalan dibandingkan orang kulit putih (Lee & Hanna, 2012). Meskipun dua temuan terakhir cukup menjanjikan, pengetahuan mengenai asuransi jaminan sosial masih lemah terutama di kalangan warga Amerika Hispanik, dimana kurang dari separuh rumah tangga mampu memperkirakan manfaat pensiun dan kurang dari seperempat dari mereka mampu memperkirakan dalam 25 % dari jumlah sebenarnya. (Gustman & Steinmeier, 2005).

Tantangan utama dalam kemampuan finansial adalah menutup kesenjangan motivasi antara pengetahuan dan perilaku masyarakat. Meskipun kebanyakan orang mampu mengidentifikasi pilihan-pilihan penting untuk kehidupan finansial yang lebih baik, mereka sering kali gagal bertindak berdasarkan pengetahuan ini. Demikian pula, kesenjangan waktu antara kapan pengetahuan keuangan diperoleh dan kapan dibutuhkan dapat menghambat keberhasilan intervensi literasi keuangan. Memahami sumber dan alasan ketidaksesuaian ini sangat relevan untuk menemukan mata rantai yang hilang antara pelatihan literasi keuangan dan perilaku keuangan yang optimal. Imigran Latin yang lebih tua, misalnya, mungkin kurang beruntung dalam pengetahuan keuangan formal dan pengalaman: mereka mungkin tidak

pernah mengikuti kelas literasi keuangan sebagai bagian dari pendidikan reguler mereka dan pengalaman mereka dengan produk dan layanan keuangan mungkin dibatasi berdasarkan apa yang tersedia di kota atau daerah asal mereka.

Nasihat keuangan berpotensi menjadi pengganti ketika pengetahuan keuangan orang Amerika keturunan Hispanik tidak lengkap. Namun, dibandingkan dengan orang kulit putih, orang Hispanik cenderung tidak menggunakan perencana keuangan atau mencari nasihat keuangan (Bucks, Kennickell, Mach, & Moore, 2009; Collins, 2012; Hanna, 2011). Kesenjangan ini mungkin disebabkan oleh sejumlah faktor seperti terbatasnya pasokan penasihat keuangan yang melakukan pemasaran ke masyarakat Hispanik, kebutuhan unik dari populasi ini yang belum ditangani di pasar, atau sejumlah perbedaan budaya lainnya. Sebagai alternatif, warga Hispanik juga dapat menerima nasihat keuangan dari konselor keuangan, yang lebih sering dikaitkan dengan melayani masyarakat berpendapatan rendah hingga sedang. Dampak konseling untuk membantu meningkatkan kemampuan keuangan warga Hispanik masih langka dan beragam. Meninjau dampak dari mandat konseling keuangan terhadap hipotek berisiko tinggi di sebagian besar wilayah geografis Hispanik, sebuah penelitian terbaru (Agarwal, Amromin, Ben-David, Chomsisengphet, & Evanoff, 2011) menyimpulkan bahwa intervensi tersebut mendorong beberapa peminjam ke pilihan yang kurang berisiko. tapi tidak setelah mengurangi pasokan dan permintaan hipotek di pasar tersebut.

Konsep penting lainnya dalam perilaku keuangan rumah tangga Hispanik adalah aglomerasi, yang didefinisikan sebagai kelompok-kelompok serupa yang hidup, bekerja, atau berinteraksi. Warga Hispanik yang tinggal di daerah dengan jumlah pemilik rumah Hispanik yang besar lebih besar kemungkinannya untuk membeli rumah di masa depan (Haurin & Rosenthal, 2009). Oleh karena itu, pengaruh rekan etnis ini juga dapat menjelaskan sejumlah perilaku keuangan orang Amerika keturunan Hispanik, baik yang dipelajari di kampung halaman mereka sebelumnya atau di komunitas mereka saat ini.

## 17.2 PENGGUNAAN JASA KEUANGAN

Warga Hispanik lebih cenderung tidak memiliki rekening bank dan menggunakan jasa keuangan alternatif dibandingkan warga kulit putih (FINRA-IEF, 2013). Faktanya, menjadi orang Latin meningkatkan kemungkinan tidak memiliki rekening bank sebesar 11,5 poin persentase jika menggunakan kelompok kulit putih sebagai kelompok referensi (Rhine & Greene, 2013). Meskipun beberapa faktor sosio-ekonomi mungkin menjelaskan sebagian besar kesenjangan ini, perbedaan budaya mungkin juga memainkan peran penting dalam preferensi pengelolaan uang kelompok ini. Rhine dkk. (2006) berhipotesis bahwa sejumlah faktor preferensi yang tidak terukur seperti persepsi biaya, kendala likuiditas, dan bahkan asimetri informasi mungkin berperan dalam pilihan orang Amerika Hispanik untuk menggunakan tempat pencairan cek dibandingkan perbankan arus utama.

Meskipun penelitian terhadap penduduk Amerika telah mengungkap perbedaan ras dan etnis dalam pemanfaatan perbankan di Amerika, potensi perbandingan lain yang menarik adalah meninjau data dari negara-negara Amerika Latin lainnya. Pada tahun 2005, sekitar 25% rumah tangga Meksiko dan 48% rumah tangga Dominika mempunyai rekening bank di negara

asal mereka (Beck, Demircuc-Kunt, & Peria, 2007). Negara-negara lain dengan kontingen imigran yang besar di AS juga memiliki pemanfaatan bank yang lebih rendah dibandingkan populasi Amerika: Guatemala sebesar 16,5 %, Ekuador sebesar 22 %, Kolombia sebesar 42 % (pemanfaatan bank tertinggi di Amerika Latin berdasarkan data yang tersedia), dan Nikaragua sebesar 5%. Meskipun angka-angka ini jauh lebih rendah dibandingkan pemanfaatan bank di AS (menurut sebagian besar, sekitar 90% dari seluruh rumah tangga), rendahnya pemanfaatan tersebut mungkin disebabkan oleh kurangnya akses, preferensi pribadi, atau faktor-faktor lain yang tidak terukur. Petunjuk yang mungkin dapat ditemukan dalam ukuran gabungan akses terhadap jasa keuangan Honohan (2008). Dalam indikator ini, AS mendapat skor 91 dari kemungkinan 100 poin, sementara negara-negara yang disebutkan di atas mendapat skor lebih rendah: 25 di Meksiko, 29 di Republik Dominika, 32 di Guatemala, 35 di Ekuador, 41 di Kolombia, dan hanya 5 di Nikaragua.

Selain preferensi pribadi, terbatasnya akses negara asal mereka terhadap lembaga keuangan arus utama seharusnya mengarahkan para peneliti untuk mempertimbangkan bahwa sebagian besar imigran generasi pertama dari Amerika Latin tidak memiliki atau sangat terbatas pengalaman perbankan. Kurangnya pemahaman terhadap layanan keuangan tradisional juga dapat menghalangi masyarakat Hispanik untuk mengambil keuntungan penuh dari sistem dan memperoleh manfaat dari perbankan (Grinstein-Weiss, Yeo, Despard, Casalotti, & Zhan, 2010). Meskipun waktu yang dihabiskan di AS, usia di imigrasi, status hukum, dan karakteristik lainnya dapat membantu para imigran memasukkan diri mereka ke dalam perbankan, mereka tampaknya masih ketinggalan dalam memanfaatkan produk keuangan yang lebih maju di masa depan seperti dana pensiun, akun dan investasi.

Meninjau gelombang imigran baru-baru ini, Rhine dan Greene (2006) menemukan bahwa imigran dari Meksiko dan negara-negara Amerika Latin lainnya memiliki tingkat ketidakberdayaan perbankan tertinggi dibandingkan dengan imigran dari Asia atau Eropa. Serupa dengan temuan lain yang berfokus pada konsumen kelahiran asli, kemungkinan tidak memiliki rekening bank juga meningkat pada keluarga besar, tingkat pendidikan rendah, dan pendapatan rendah. Sejumlah layanan keuangan alternatif seperti tempat pencairan cek dan bodegas telah menargetkan upaya besar untuk membangun pelanggan Latino dalam jumlah besar yang selanjutnya dapat mencegah masuknya pelanggan ini ke dalam layanan keuangan arus utama.

Meskipun metode yang paling lazim untuk mengukur akses keuangan adalah dengan jumlah lembaga perbankan dan/atau anjungan tunai mandiri (ATM) di wilayah geografis tertentu, konsumen Hispanik juga mungkin menghadapi hambatan tambahan seperti bahasa. Misalnya, kurang dari 40 % orang Hispanik kelahiran asing atau generasi pertama menilai diri mereka mahir berbahasa Inggris (Pew Hispanic Center, 2007). Industri perbankan telah menyadari pentingnya pasar ini dan telah berupaya untuk menawarkan layanan bilingual baik secara langsung maupun melalui telepon; namun, ada beberapa bukti bahwa masyarakat Latin mungkin lebih suka berbisnis dengan jenis bisnis yang lebih mereka kenal seperti bodegas, sejenis minimarket yang populer di kalangan komunitas Latin Martinez-Ruiz, Jimenez-Zarco, & Izquierdo-Yusta, 2010).

Kartu prabayar dan telepon pintar adalah dua perkembangan terkini yang dapat memberikan dampak positif terhadap penggunaan layanan keuangan oleh orang-orang Hispanik karena mereka lebih cenderung memiliki telepon pintar dibandingkan orang kulit putih non-Hispanik (Smith, 2013) dan teknologi baru ini juga telah mempengaruhi penggunaan layanan keuangan. terbukti memfasilitasi akses ke sistem keuangan tradisional.

Dengan menggunakan beberapa gelombang dari Survei Keuangan Konsumen, Weller (2009) menemukan bahwa kaum Hispanik dan kelompok minoritas lainnya menghadapi lebih banyak hambatan dalam memperoleh kredit. Warga Hispanik dua kali lebih besar kemungkinannya dibandingkan warga kulit putih untuk ditolak permohonan kreditnya dan 11,9 % keluarga Hispanik mengatakan bahwa mereka tidak mengajukan pinjaman karena takut ditolak—hanya 4,9 % warga kulit putih non-Hispanik yang melaporkan jenis pinjaman yang sama. penangkapan. Mungkin yang menjadi perhatian kebijakan yang lebih relevan adalah ketika orang-orang Latin disetujui untuk mendapatkan kredit, pinjaman mereka akan dibandingkan secara negatif dengan apa yang ditawarkan kepada orang-orang kulit putih non-Hispanik: hipotek mereka biasanya merupakan pinjaman sub-prime (Fishbein & Woodall, 2006) dengan suku bunga yang lebih tinggi. tingkat bunga dibandingkan rata-rata pinjaman yang ditawarkan di pasar tersebut (Bocian, Ernst, & Li, 2008). Hambatan struktural serupa dapat ditemukan di pasar kartu kredit di mana orang Hispanik membayar tingkat bunga yang lebih tinggi dan pilihan mereka terbatas karena kurangnya riwayat kredit (Gonzalez, 2007).

### **17.3 PEMBANGUNAN ASET**

Membangun aset adalah komponen penting dari kebebasan finansial. Dalam kategori ini, orang Amerika keturunan Hispanik juga menghadapi tantangan yang lebih besar dibandingkan dengan orang kulit putih. Meskipun sebagian kesenjangan pendapatan telah menyusut sedikit hingga tahun 2007, kesenjangan kekayaan terus meningkat antara warga kulit putih dan Hispanik. Rata-rata, orang kulit putih mengumpulkan kekayaan enam kali lebih banyak dan memperoleh pendapatan dua kali lipat dibandingkan orang kulit hitam dan Hispanik (McKernan, Ratcliffe, Steuerle, & Zhang, 2013). Dari tahun 2010 hingga 2013, median kekayaan bersih keluarga Hispanik turun lagi sebesar 17% sementara kekayaan bersih rata-rata keluarga kulit putih naik sebesar 2% (Bricker et al., 2014). Berlanjutnya kesenjangan kekayaan ini sangat merugikan seiring bertambahnya usia warga Hispanik karena mereka mengabaikan akumulasi aset yang dibutuhkan untuk masa pensiun dan lebih bergantung pada tunjangan Jaminan Sosial dibandingkan rekan-rekan mereka yang berkulit putih.

Kepemilikan rumah telah dianggap baik atau buruk salah satu tempat utama akumulasi aset di AS. Tren terkini yang menjanjikan adalah tingginya tingkat kepemilikan rumah di kalangan warga Amerika Hispanik pada tahun 2007 (Cortes, Herbert, Wilson, & Clay, 2007); faktanya, semua segmen ras/etnis mengalami tren peningkatan yang sama pada periode tersebut. Setelah periode booming ini, krisis keuangan berikutnya memberikan dampak yang sangat buruk bagi segmen Latin; rumah mereka sangat terkonsentrasi di negara bagian yang paling terkena dampak dan lebih cenderung memiliki pinjaman non-tradisional seperti hipotek dengan suku bunga yang dapat disesuaikan (ARM) atau pinjaman subprime.

Sebelum krisis, warga Hispanik dan warga kulit hitam juga meminjam dalam jumlah yang lebih besar dibandingkan warga kulit putih dengan pendapatan serupa (Kochhar, Gonzalez-Barrera, & Dockterman, 2009). Angka yang lebih baru menyebutkan tingkat kepemilikan rumah oleh orang Hispanik sebesar 46,1%, turun dari angka tertinggi sepanjang masa sebesar 49,7% pada tahun 2005–2006 (National Association of Hispanic Real Estate Professionals, 2013). Laporan yang sama lebih lanjut mengungkapkan bahwa warga Hispanik menyumbang 47% dari total pertumbuhan bersih pemilik rumah sejak tahun 2010.

Imigran terbukti memiliki tingkat kepemilikan rumah yang lebih rendah dibandingkan penduduk asli. Imigran Eropa dan Tiongkok memiliki tingkat kepemilikan rumah tertinggi di antara para imigran generasi pertama; di sisi lain, imigran dari Amerika Latin adalah kelompok yang paling kecil kemungkinannya untuk memiliki rumah bahkan setelah periode asimilasi dipertimbangkan (Borjas, 2002). Meskipun faktor-faktor seperti usia, pendapatan, dan komposisi rumah tangga berhubungan dengan kepemilikan rumah di semua kelompok etnis, kualitas perumahan warga Amerika keturunan Hispanik baik yang lahir di luar negeri maupun asli memiliki peringkat lebih rendah dibandingkan rumah tangga berkulit putih atau Asia.

Kami melihat peningkatan tingkat kepemilikan rumah bagi warga Hispanik yang mampu berbahasa Inggris dengan lancar, yang telah tinggal di AS selama lebih dari 10 tahun, dan yang telah menjadi warga negara (Cortes et al., 2007). Sekali lagi, peningkatan asimilasi dan akulturasi mereka dalam masyarakat Amerika tampaknya berdampak positif pada kemampuan dan kemauan mereka untuk menjadi pemilik rumah. Lebih khusus lagi, perbedaan antara tingkat kepemilikan rumah antara penduduk asli dan penduduk asing tampaknya melemah atau hilang ketika kefasihan berbahasa Inggris dimasukkan ke dalam analisis. Warga Hispanik yang nyaman membaca dan berbicara bahasa Inggris mungkin juga lebih nyaman memasuki proses pembelian rumah dan memahami seluk-beluk kontrak hipotek tanpa memandang tempat lahir mereka.

Pendidikan tinggi adalah jalan penting menuju kesejahteraan finansial melalui pekerjaan yang lebih baik dan gaji yang lebih tinggi. Korelasi yang kuat antara pencapaian pendidikan dan kekayaan telah ditunjukkan sebagai faktor yang menjelaskan kekurangan orang Hispanik dalam topik keuangan dan pembangunan aset. Faktanya, pola keluarga yang tidak beruntung secara ekonomi dapat menjelaskan sebagian besar rendahnya pencapaian perguruan tinggi orang Amerika keturunan Hispanik, sebuah faktor yang meningkatkan kesenjangan ekonomi antara mereka dan orang kulit putih non-Hispanik.

Kepemilikan rumah keluarga dan keberadaan tabungan kuliah terbukti menjadi prediksi kehadiran mahasiswa Hispanik di perguruan tinggi (Song & Elliott, 2012; Song & Elliott III, 2011). Namun, Zhan dan Sherraden (2011) menemukan hubungan yang lebih lemah antara aset rumah tangga dan kehadiran di perguruan tinggi bagi orang Hispanik dan korelasi negatif antara utang tanpa jaminan dan tingkat kelulusan perguruan tinggi. Para penulis selanjutnya berhipotesis bahwa karakteristik keluarga yang tidak teramati seperti status imigran dan keterampilan bahasa dapat berkontribusi terhadap perbedaan lain dalam pencapaian pendidikan perguruan tinggi anak-anak Hispanik.

Toleransi risiko keuangan yang rendah merupakan salah satu penyebab potensial mengapa orang Amerika keturunan Hispanik mengumpulkan lebih sedikit aset dibandingkan

orang kulit putih sepanjang hidup mereka (Yao, Gutter, & Hanna, 2005). Faktanya, Hanna, Wang, dan Yuh (2010) menggunakan analisis dekomposisi untuk menetapkan bahwa perbedaan toleransi risiko menjelaskan 23% variasi investasi pengembalian tinggi orang Hispanik-Kulit Putih. Ketidakeimbangan antara kekayaan rumah tangga kulit putih dan Hispanik dapat dijelaskan lebih lanjut oleh portofolio investasi keluarga Hispanik dengan sejumlah aset dengan tingkat pengembalian tinggi yang terbatas seperti saham dan reksa dana (Plath & Stevenson, 2005). Selain itu, kemungkinan keluarga Hispanik untuk melakukan investasi saham tampaknya menurun dibandingkan dengan keluarga kulit putih (Hanna & Lindamood, 2008). Cukup masuk akal untuk membayangkan bahwa sebagian warga Hispanik menghindari investasi jangka panjang dan/atau lebih berisiko karena status hukum mereka yang tidak stabil atau karena rencana untuk kembali ke negara asal mereka sebelum pensiun.

Warga Hispanik juga menghadapi sejumlah hambatan pasar tenaga kerja yang mungkin semakin mengurangi kemampuan mereka untuk mengakumulasi aset. Imigran generasi pertama berpenghasilan 24% lebih rendah dibandingkan penduduk asli dan kecil kemungkinannya untuk menjadi manajer atau supervisor (Hall & Farkas, 2008). Studi yang sama menyoroti bagaimana peningkatan akulturasi memberikan manfaat bagi imigran melalui peningkatan upah dan lapangan kerja yang lebih tinggi. Pelamar dengan nama atau aksen Hispanik juga dinilai kurang disukai dalam proses wawancara dibandingkan pelamar yang tidak menunjukkan indikator etnis (Segrest Purkiss, Perrew, Gillespie, Mayes, & Ferris, 2006). Akibatnya, hambatan pasar tenaga kerja yang nyata atau yang dirasakan tampaknya menyebabkan sejumlah besar warga Latin memilih untuk berwiraswasta. Orang Hispanik terbukti lebih mungkin memulai bisnis mereka sendiri dibandingkan orang kulit putih, namun juga lebih mungkin mengalami kegagalan setelahnya (Sullivan, 2007). Faktanya, angka-angka dari Survei Populasi Saat Ini dari tahun 1996 hingga 2008 menunjukkan bahwa orang Latin memiliki peningkatan aktivitas kewirausahaan tertinggi di antara semua segmen populasi (Fairlie, 2009). Beberapa peneliti telah menghubungkan kurangnya sumber daya keuangan (seperti akses terhadap pinjaman usaha kecil) dan perbedaan budaya (seperti kolektivisme) untuk menjelaskan kecenderungan kewirausahaan dan tingginya tingkat kegagalan orang Amerika keturunan Hispanik (Blancero et al., 2014; Shinnar & Muda, 2008).

Untuk kewirausahaan, pengelompokan semua segmen kelompok ke dalam payung Hispanik atau Latin mungkin akan menjadi masalah dalam upaya menggeneralisasi temuan pada kelompok ini secara keseluruhan. Misalnya, pekerja mandiri di Meksiko memperoleh penghasilan lebih sedikit jika bisnis mereka berada di kawasan Hispanik dibandingkan dengan bisnis yang berlokasi di lingkungan yang lebih beragam. Namun, efek yang sama tidak muncul ketika membandingkan keuntungan yang diperoleh pengusaha Kuba di daerah kantong etnis versus non-etnis (Aguilera, 2009).

#### **17.4 KESIMPULAN DAN ARAH PENELITIAN MASA DEPAN**

Permasalahan keuangan warga Amerika Hispanik pada intinya mungkin tidak jauh berbeda dengan tantangan serupa yang dihadapi kelompok kurang beruntung lainnya di Amerika. Mereka tidak memiliki alat kemampuan keuangan yang penting, mereka terlalu bergantung pada layanan keuangan alternatif yang mahal dan menjauhi perbankan arus



utama, dan mereka berjuang untuk membangun kekayaan dalam jangka panjang. Selain itu, peneliti keuangan konsumen juga dihadapkan pada kesulitan dalam menyeimbangkan studi terhadap keseluruhan populasi Hispanik dan karakteristik individu dari subkelompok yang berbeda. Daripada memperlakukan etnis Hispanik sebagai kelompok yang homogen, para peneliti di bidang pembiayaan konsumen diberi tantangan untuk lebih memahami berbagai subpopulasi dalam kelompok ini agar benar-benar menghargai kebutuhan dan keinginan finansial mereka. Kemahiran bahasa Inggris, negara asal, identifikasi ras, dan peringkat generasi merupakan aspek penting yang perlu diperiksa sebelum menentukan pendekatan yang tepat untuk mencapai dan memenuhi kebutuhan keuangan kelompok ini.

Sebagaimana dikemukakan Moffitt (1987), dampak perilaku dari perubahan kebijakan sangat ditentukan oleh bagaimana perubahan tersebut diantisipasi. Orang Amerika Hispanik telah melihat pasar menyesuaikan diri kebutuhan mereka selama bertahun-tahun, mulai dari penggunaan bahasa Spanyol dalam layanan pelanggan dan materi cetak hingga produk dan pemasaran yang ditujukan khusus untuk populasi ini. Namun, intervensi kebijakan khusus yang dirancang untuk meningkatkan keuangan rumah tangga Hispanik Amerika masih langka, sebagian besar melibatkan penerjemahan langsung materi yang awalnya dibuat untuk masyarakat umum. Meskipun pendekatan ini memiliki sejumlah keuntungan bagi pembuat kebijakan, termasuk biaya yang lebih rendah dan skalabilitas, warga Amerika keturunan Hispanik jarang mendapat perhatian khusus dalam pembiayaan konsumen yang juga mengakui keunikan dan variasi dalam kelompok mereka. Alasan yang sama dapat diterapkan pada lembaga keuangan yang tertarik menjadikan populasi ini sebagai nasabah atau diterapkan pada pelatih/konselor keuangan yang merancang metode untuk memperbaiki kehidupan finansial klien mereka.

Lebih khusus lagi, sintesis ini mengusulkan pengukuran akulturasi yang lebih mendalam ketika meninjau keuangan pribadi orang Amerika keturunan Hispanik. Akulturasi adalah proses mempelajari budaya kedua. Tingkat akulturasi, misalnya, telah dikaitkan dengan sejumlah variasi hasil kesehatan di kalangan warga Amerika keturunan Hispanik (Hunt, Schneider, & Comer, 2004); namun, mendefinisikan akulturasi juga bermasalah karena banyaknya skala yang digunakan saat ini (Thomson & Hoffman-Goetz, 2009) dan hubungannya dengan konsep asimilasi budaya. Meskipun para peneliti telah proaktif dalam memasukkan variabel-variabel seperti lama tinggal di AS, tempat lahir, dan preferensi bahasa ke dalam analisis mereka, mereka jarang mengenali pengukuran ini sebagai ukuran tingkat akulturasi budaya dan gagal mengeksplorasi lebih jauh faktor penting ini ketika meninjau bahasa Latin. keuangan rumah tangga.

Dalam praktiknya, generasi kedua Amerika Hispanik yang tinggal di komunitas yang sebagian besar berkulit putih mungkin cocok dengan strategi keuangan arus utama yang sama, sementara pendatang baru dari Amerika Tengah yang tidak memiliki pengalaman perbankan mungkin akan mendapatkan manfaat dari pendekatan yang lebih tepat sasaran. Dengan kata lain, memahami perbedaan dan mengenali heterogenitas kelompok ini merupakan komponen penting dari setiap penelitian yang ditujukan pada orang Amerika Latin.

### **Kesimpulan dan Arah Penelitian Masa Depan**

Permasalahan keuangan warga Amerika Hispanik pada intinya mungkin tidak jauh berbeda dengan tantangan serupa yang dihadapi kelompok kurang beruntung lainnya di Amerika. Mereka tidak memiliki alat kemampuan keuangan yang penting, mereka terlalu bergantung pada layanan keuangan alternatif yang mahal dan menjauhi perbankan arus utama, dan mereka berjuang untuk membangun kekayaan dalam jangka panjang. Selain itu, peneliti keuangan konsumen juga dihadapkan pada kesulitan dalam menyeimbangkan studi terhadap keseluruhan populasi Hispanik dan karakteristik individu dari subkelompok yang berbeda. Daripada memperlakukan etnis Hispanik sebagai kelompok yang homogen, para peneliti di bidang pembiayaan konsumen diberi tantangan untuk lebih memahami berbagai subpopulasi dalam kelompok ini agar benar-benar menghargai kebutuhan dan keinginan finansial mereka. Kemahiran bahasa Inggris, negara asal, identifikasi ras, dan peringkat generasi merupakan aspek penting yang perlu diperiksa sebelum menentukan pendekatan yang tepat untuk mencapai dan memenuhi kebutuhan keuangan kelompok ini.

Sebagaimana dikemukakan Moffitt (1987), dampak perilaku dari perubahan kebijakan sangat ditentukan oleh bagaimana perubahan tersebut diantisipasi. Orang Amerika Hispanik telah melihat pasar menyesuaikan diri dengan kebutuhan mereka selama bertahun-tahun, mulai dari prevalensi bahasa Spanyol dalam layanan pelanggan dan materi cetak hingga produk dan pemasaran yang ditujukan secara eksklusif pada populasi ini. Namun, intervensi kebijakan khusus yang dirancang untuk meningkatkan keuangan rumah tangga Hispanik Amerika masih langka, sebagian besar melibatkan penerjemahan langsung materi yang awalnya dibuat untuk masyarakat umum. Meskipun pendekatan ini memiliki sejumlah keuntungan bagi pembuat kebijakan, termasuk biaya yang lebih rendah dan skalabilitas, warga Amerika keturunan Hispanik jarang mendapat perhatian khusus dalam pembiayaan konsumen yang juga mengakui keunikan dan variasi dalam kelompok mereka. Alasan yang sama dapat diterapkan pada lembaga keuangan yang tertarik menjadikan populasi ini sebagai nasabah atau diterapkan pada pelatih/konselor keuangan yang merancang metode untuk memperbaiki kehidupan finansial klien mereka.

Lebih khusus lagi, sintesis ini mengusulkan pengukuran akulturasi yang lebih mendalam ketika meninjau keuangan pribadi orang Amerika keturunan Hispanik. Akulturasi adalah proses mempelajari budaya kedua. Tingkat akulturasi, misalnya, telah dikaitkan dengan sejumlah variasi hasil kesehatan di kalangan warga Amerika keturunan Hispanik (Hunt, Schneider, & Comer, 2004); namun, mendefinisikan akulturasi juga bermasalah karena banyaknya skala yang digunakan saat ini (Thomson & Hoffman-Goetz, 2009) dan hubungannya dengan konsep asimilasi budaya. Meskipun para peneliti telah proaktif dalam memasukkan variabel-variabel seperti lama tinggal di AS, tempat lahir, dan preferensi bahasa ke dalam analisis mereka, mereka jarang mengenali pengukuran ini sebagai ukuran tingkat akulturasi budaya dan gagal mengeksplorasi lebih jauh faktor penting ini ketika meninjau bahasa Latin. keuangan rumah tangga.

Dalam praktiknya, generasi kedua Amerika Hispanik yang tinggal di komunitas yang sebagian besar berkulit putih mungkin cocok dengan strategi keuangan arus utama yang sama, sementara pendatang baru dari Amerika Tengah yang tidak memiliki pengalaman

perbankan mungkin akan mendapatkan manfaat dari pendekatan yang lebih tepat sasaran. Dengan kata lain, memahami perbedaan dan mengenali heterogenitas kelompok ini merupakan komponen penting dari setiap penelitian yang ditujukan pada orang Amerika Latin.

Dua pertanyaan penelitian penting dapat dijawab dengan menggunakan pendekatan baru ini: tingkat akulturasi apa yang bermanfaat atau merugikan bagi keuangan pribadi orang Amerika Hispanik dan bagaimana tingkat akulturasi yang berbeda dapat mempengaruhi kebutuhan, keinginan, dan perilaku keuangan mereka. Selain itu, akulturasi dapat diintegrasikan dalam berbagai model penelitian keuangan konsumen yang relevan seperti komponen kemampuan finansial atau moderator kesejahteraan finansial.

Skala Akulturasi Pendek untuk Hispanik (SASH) (Marin, Sabogal, Marin, Otero-Sabogal, & Perez-Stable, 1987) mencakup 12 item yang dianggap valid dan dapat diandalkan dalam sejumlah penelitian (Chang et al., 2015; Kaplan dkk., 2014). Skala ini dapat dimasukkan dalam survei dan eksperimen yang saat ini digunakan di bidang kami untuk menjelaskan variabilitas pilihan subjek Hispanik dan jawaban responden dalam kaitannya dengan variabel lain yang diminati. Skala seperti SASH dan metode lain untuk membedakan segmen-segmen dalam populasi orang Latin dengan lebih baik harus mempunyai nilai yang besar dalam kebijakan publik dan inisiatif penjangkauan untuk meningkatkan kesejahteraan keuangan orang-orang Latin dan bagi industri keuangan untuk merancang produk dan layanan yang ditujukan untuk hal-hal penting dan berkembang ini. segmen perekonomian Amerika.

## **BAB 18**

### **MASALAH KEUANGAN ORANG AFRIKA-AMERIKA**

Setelah warga Amerika keturunan Hispanik, warga Amerika keturunan Afrika yang melaporkan satu ras merupakan kelompok etnis minoritas terbesar, yaitu 13,2% dari populasi AS (Biro Sensus AS, 2014a). Biro Sensus mencatat kategori ini sebagai “ras kulit hitam atau Afrika-Amerika saja.” Hal ini kemungkinan besar mencakup imigran kulit hitam yang mungkin menjadi masalah dalam mempelajari karakteristik dan perilaku lain dari kelompok ini. Orang kulit hitam dapat mencakup imigran keturunan Afrika yang bersosialisasi di negara-negara lain yang mungkin mencakup Afrika, Karibia, Amerika Latin, dan bahkan negara-negara Barat lainnya yang semuanya membentuk spektrum norma ekonomi dan sosial yang luas (Thamer, Richard, Casebeer, & Ray, 1997). Misalnya, sebagian besar negara dengan mayoritas penduduk berkulit hitam di negara berkembang didominasi oleh perekonomian tunai dan masyarakat hemat. Masalah lain dalam mengkaji penelitian sebelumnya mengenai keuangan orang Amerika keturunan Afrika adalah karena rendahnya keterwakilan dalam kumpulan data nasional, seringkali responden orang Afrika Amerika digabungkan dengan orang Hispanik dan bahkan etnis minoritas lainnya untuk memungkinkan adanya persamaan yang bermakna secara statistik dengan orang kulit putih (Lee & Hanna, 2012). Oleh karena itu, isu-isu yang mempengaruhi orang Amerika keturunan Afrika saja mungkin tidak jelas dan tidak sepenuhnya dipahami. Untuk keperluan tinjauan ini, istilah orang Amerika keturunan Afrika dan orang kulit hitam digunakan secara bergantian berdasarkan istilah yang digunakan oleh para penulis, namun perlu diingat bahwa istilah ini tidak memiliki perbedaan yang jelas.

Meskipun terdapat tantangan metodologis dalam penelitian pembiayaan konsumen, sejumlah literatur memberikan bukti yang dapat diandalkan bahwa rata-rata orang Amerika keturunan Afrika tertinggal dalam beberapa indikator pembiayaan konsumen dibandingkan tidak hanya masyarakat kulit putih tetapi juga kelompok etnis lainnya. Bab ini berfokus pada bidang inti pembiayaan konsumen dalam konsep kemampuan finansial. Dalam kebijakan publik dan literatur, kemampuan keuangan mengacu pada kemampuan mengelola dan mengendalikan keuangan (Xiao, Chen, & Chen, 2014). Kemampuan finansial juga digambarkan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan kepercayaan diri serta sikap, dan ukuran-ukurannya mencakup indikator obyektif dan subyektif untuk pengetahuan, perilaku, dan hasil finansial (Kempson, Collard, & Moore, 2005; Xiao, Chen, & Sun, 2015).

Oleh karena itu, bab ini disusun berdasarkan aspek kemampuan dan kesejahteraan keuangan, dimulai dengan pengetahuan keuangan, diikuti oleh hasil keuangan yang mencakup berbagai jenis hasil dan perilaku keuangan, seperti kesenjangan kekayaan antara orang kulit hitam dan putih, penggunaan jasa keuangan, tabungan pensiun, dan kesejahteraan finansial yang dirasakan sendiri diukur dengan kepuasan finansial. Sebelum menutup bab ini, juga disajikan sikap keuangan yang mempengaruhi hasil keuangan orang Amerika keturunan Afrika. Tinjauan ini sengaja mengambil sampel penelitian berdasarkan kumpulan data besar serta penyelidikan kualitatif untuk menangkap esensi penuh dari masalah keuangan orang Amerika keturunan Afrika. Penting untuk mengidentifikasi tidak

hanya pola tetapi juga kesenjangan penelitian sehingga para peneliti dapat terus menyesuaikan pendekatan mereka untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai keuangan Afrika-Amerika. Oleh karena itu, beberapa kesenjangan disarankan untuk menyimpulkan bab ini.

### 18.1 PENGETAHUAN KEUANGAN

Secara historis dan di semua tahap kehidupan, rata-rata orang Amerika keturunan Afrika kurang melek finansial dibandingkan orang kulit putih (Lusardi, Schneider, & Tufano, 2011; Mandell, 2008; Robb & James, 2009). Dalam enam survei dua tahunan sekolah menengah Jump\$tart Coalition for Personal Finance antara tahun 1997 dan 2008, yang masing-masing mencakup lebih dari 50 pertanyaan, orang Amerika keturunan Afrika secara konsisten mendapat skor terendah dan orang kulit putih tertinggi dari semua ras dan etnis (Mandell, 2008). Skor rata-rata pada kuis literasi keuangan sekolah menengah Jump\$tart tahun 2008 hanya 48,3%, 10 poin lebih rendah dibandingkan 10 tahun sebelumnya. Mahasiswa mendapat nilai rata-rata 62 % dalam suplemen perguruan tinggi yang ditambahkan pada tahun 2008. Nilai ujian umumnya berhubungan positif dengan latar belakang sosial ekonomi yang lebih tinggi, praktik pengelolaan uang seperti penggunaan kartu ATM/debit dan memiliki rekening bank yang menyoroti pentingnya keuangan pengetahuan untuk manajemen keuangan dan kesejahteraan.

Lima belas persen dari sampel National Longitudinal Survey of Youth (NLSY) tahun 2007–2008 adalah orang dewasa muda berkulit hitam berusia 23–28 tahun yang memiliki nilai lebih rendah dibandingkan orang kulit putih dan Hispanik pada ukuran literasi keuangan yang berbeda (Lusardi, Mitchell, & Curto, 2010). Tiga pertanyaan literasi keuangan yang terkenal meliputi bunga majemuk, inflasi, dan diversifikasi risiko investasi telah menjadi dasar studi literasi keuangan secara global (Lusardi et al., 2011). Pertanyaan-pertanyaan ini pertama kali digunakan dalam modul Studi Kesehatan dan Pensiun tahun 2004. Penggunaan berkelanjutan mencakup NLSY 2007–2008, survei National Financial Capability Study (NFCS) yang dilakukan oleh Financial Industry Regulatory Authority (NFCS) pada tahun 2009 dan 2012, serta survei yang dilakukan di negara lain.

Dibandingkan dengan warga kulit putih, 15 % warga kulit hitam yang terwakili dalam NLSY 2007–2008 mendapat skor 3 % lebih rendah pada pertanyaan minat, 19 % lebih rendah pada pertanyaan inflasi, dan 12 % lebih rendah pada pertanyaan diversifikasi investasi (Lusardi et al., 2010). Sebaliknya, warga Hispanik memiliki skor yang lebih rendah sebesar 7%, 16%, dan 9% untuk masing-masing pertanyaan dibandingkan dengan warga kulit putih, dengan skor sedikit lebih baik dibandingkan warga kulit hitam pada dua dari tiga pertanyaan. Di antara 277 tanggapan survei di sebuah universitas yang mayoritas penduduknya berkulit hitam, warga kulit hitam masih cenderung memiliki tingkat literasi keuangan yang lebih rendah (Murphy, 2005). Kesenjangan ras/etnis dalam pengetahuan keuangan terus terjadi pada kelompok usia yang lebih tua sebagaimana dikuatkan dalam penelitian lain (Lusardi & Mitchell, 2007; Lusardi & Tufano, 2009; Lusardi, Mitchell, & Curto, 2014).

Setelah diteliti lebih lanjut, terdapat bukti bahwa kesenjangan pengetahuan keuangan ras atau etnis dapat diatasi dengan pengaruh yang lebih kuat seperti pendidikan orang tua

dan indikator kecanggihan keluarga seperti pencapaian pendidikan dan partisipasi pasar saham (Lusardi et al., 2010). Mandell (2008) misalnya melaporkan bahwa persentase kecil dari mereka yang lulus Koalisi Jump\$Start untuk Literasi Keuangan Pribadi tahun 2006 sebagian besar adalah laki-laki kulit putih yang orang tuanya memiliki gelar sarjana. Dalam penelitian lain, dampak lingkungan yang terkait dengan tingkat pendidikan kode pos merupakan pengaruh utama terhadap literasi keuangan dan juga memperhitungkan ras dan faktor demografi lainnya (Lachance, 2014).

Dampak program pendidikan keuangan terhadap subkelompok populasi telah mendapat sorotan selama bertahun-tahun seiring dengan fokus penerapan program tersebut. Telah ditemukan, dalam beberapa penelitian, dimana dampak positif dari program pendidikan keuangan terhadap pengetahuan keuangan dirasakan, manfaatnya konsisten antar ras (Walstad, Rebeck, & MacDonald, 2010). Pihak lain berpendapat bahwa agar program pendidikan keuangan menjadi lebih efektif dalam hal pengetahuan dan perilaku, maka perlu menekankan program yang sensitif terhadap heterogenitas populasi sasaran (Collins & O'Rourke 2010). Williams, Grizzell, & Burrell (2011) melakukan penelitian studi kasus terapan tentang pendidikan keuangan dengan menggunakan buklet sumber daya dan materi pendukung yang disiapkan khusus untuk orang Amerika keturunan Afrika dan Amerika Latin. Mereka menyimpulkan bahwa selain materi kursus, pendidikan keuangan yang melibatkan jaringan sosial orang tua, teman sebaya, sekolah, dan komunitas termasuk layanan keuangan lokal sangat penting untuk meningkatkan pengetahuan keuangan dan manajemen dunia nyata. Pihak lain mengatakan bahwa pertimbangan penting harus mencakup kepekaan terhadap ras dan etnis serta menghilangkan hambatan pembelajaran berdasarkan pengalaman seperti terbatasnya akses terhadap layanan keuangan.

## **18.2 HASIL KEUANGAN DAN KESEJAHTERAAN FINANSIAL KESENJANGAN KEKAYAAN**

Kesenjangan rasial dalam literasi keuangan nampaknya juga berdampak pada kesenjangan dalam hasil keuangan (Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013). Kesenjangan kekayaan rasial yang terkenal antara kulit putih dan kulit hitam meningkat tiga kali lipat pada tahun 2009 Rp.85.000.000 pada tahun 1984 menjadi Rp.23.650.000 pada tahun 2009 (Shapiro, Meschede, & Osoro, 2013). Selain itu, data terbaru dari Survei Keuangan Konsumen Federal Reserve Board menunjukkan bahwa sejak Resesi Hebat, kesenjangan tersebut semakin melebar. Selama periode ini, yang sebagian besar disebabkan oleh jatuhnya pasar saham dan anjloknya harga rumah, median kekayaan bersih seluruh rumah tangga di Amerika menurun sebesar 39,4%, sementara warga kulit hitam kehilangan 33,7% (Kochhar & Fry, 2014). Orang kulit putih mempunyai median kekayaan 8 kali lipat dibandingkan keluarga kulit hitam pada tahun 2010 dan meningkat menjadi 13 kali lipat pada tahun 2013. Pada tahun 2007, median kekayaan orang kulit putih adalah Rp.19.250.000 dibandingkan Rp.19.200.000 untuk orang kulit hitam dan pada tahun 2013, median kekayaan orang kulit putih adalah Rp.14.190.000 dibandingkan Rp.11.000.000 untuk orang kulit hitam (Kochhar & Goreng, 2014). Semua nilai ini dinyatakan dalam dolar tahun 2013.

Data dari Studi Panel Dinamika Pendapatan rumah tangga yang sama dari tahun 1984 hingga 2009 mengungkapkan bahwa kesenjangan kekayaan kulit hitam-putih terutama

didorong oleh pendapatan, pendidikan perguruan tinggi, kepemilikan rumah, pengangguran, dan transfer antargenerasi. Kepemilikan rumah selama bertahun-tahun menyumbang 27% dari pertumbuhan kesenjangan kekayaan, sementara 20% disebabkan oleh rata-rata pendapatan keluarga yang lebih tinggi di kalangan orang kulit putih. Lima persen dari pertumbuhan kesenjangan kekayaan disebabkan oleh lebih banyak gelar sarjana di kalangan orang kulit putih, dan 5 % lainnya disebabkan oleh lebih banyak dukungan keuangan keluarga termasuk warisan.

Studi lain melaporkan bahwa antara tahun 2007 dan 2010, warga kulit hitam kehilangan sebagian besar kekayaan mereka dalam bentuk aset pensiun. Orang kulit putih kehilangan 11% kekayaannya dibandingkan orang kulit hitam yang kehilangan 31% kekayaannya (Mckernan, Ratcliffe, Steuerle, & Zhang, 2013). Rata-rata aset pensiun orang kulit hitam turun sebesar 35% yang sebagian besar disebabkan oleh tingginya tingkat pengangguran dan kebutuhan keuangan lainnya yang meningkatkan kemungkinan penarikan tabungan pensiun (Mckernan et al., 2013). Bagian berikut ini membahas berbagai komponen kekayaan yang menjelaskan kesenjangan kekayaan.

### **18.3 PENDAPATAN, KONSUMSI, TABUNGAN, DAN HUTANG**

Pendapatan rata-rata orang Amerika keturunan Afrika dan kelompok non-kulit putih lainnya secara historis masih jauh lebih rendah dibandingkan pendapatan rata-rata orang kulit putih (Bricker et al., 2014; Bricker, Kennickell, Moore, & Sabelhaus, 2012). Pertumbuhan pendapatan rumah tangga orang Amerika keturunan Afrika juga telah melampaui pertumbuhan pendapatan rumah tangga orang kulit putih sejak tahun 1967, namun median pendapatan orang Amerika keturunan Afrika yang disesuaikan adalah 59,2% dibandingkan orang kulit putih (Desilver, 2013). Pendapatan rata-rata orang kulit hitam atau Afrika-Amerika adalah Rp.34.815.000 pada dolar tahun 2013 dibandingkan dengan Rp.57.684.000 untuk orang kulit putih menurut Survei Komunitas Amerika tahun 2013 (Biro Sensus AS 2014b, 2014c). Selain itu, 27,1% orang kulit hitam atau Afrika-Amerika berada di bawah garis kemiskinan federal (Biro Sensus AS, 2014d).

Dalam hal konsumsi, masyarakat kulit hitam menghabiskan lebih sedikit uang untuk makanan dan perumahan dibandingkan masyarakat kulit putih (Betsey, 2014). Mereka mengalokasikan sebagian besar pendapatannya untuk membeli pakaian. Meskipun budaya populer menunjukkan konsumsi yang lebih tinggi di kalangan orang kulit hitam dibandingkan kulit putih, literatur menunjukkan bahwa orang kulit hitam menghabiskan lebih banyak uang untuk transportasi non-mobil dan lebih sedikit untuk transportasi mobil (Betsey, 2014). Orang berkulit hitam memiliki lebih sedikit mobil dan di antara pemilik mobil berkulit hitam dan putih, tidak ada perbedaan dalam nilai mobil yang dimiliki, kelas harga mobil, atau kemungkinan kepemilikan mobil baru atau bekas (Betsey, 2014).

Dalam hal kebiasaan menabung, masyarakat kulit hitam lebih cenderung menabung secara tidak teratur atau tidak menabung sama sekali dibandingkan dengan masyarakat kulit putih (Fisher & Anong, 2012). Selain itu, orang Amerika keturunan Afrika cenderung tidak memiliki rekening giro atau tabungan dan lebih cenderung menggunakan layanan pencairan cek untuk layanan transaksional seperti wesel untuk pembayaran tagihan (Breitbach, 2013;

Gross, Hogarth, & Schmeiser, 2012; Rhine, Greene, & Toussaint- Comeau, 2006). Dibandingkan dengan kelompok etnis minoritas lainnya, termasuk kelompok Hispanik, dan warga negara asing yang bukan warga negara, warga kulit hitam lebih besar kemungkinannya untuk tidak mempunyai rekening bank atau tidak mempunyai rekening bank (Federal Deposit Insurance Corporation, 2012). Masyarakat yang tidak mempunyai rekening bank memiliki rekening bank namun juga menggunakan jasa keuangan alternatif (AFS) yang berbiaya tinggi. Ditemukan bahwa bahkan di antara mereka yang sebelumnya pernah memiliki rekening bank, warga kulit hitam memiliki kemungkinan 12,9 % lebih tinggi untuk menjadi tidak memiliki rekening bank dibandingkan dengan warga kulit putih (Rhine & Greene, 2013). Dalam beberapa tahun terakhir, kartu debit prabayar yang menyasar kelompok minoritas yang tidak memiliki rekening bank dan berpenghasilan rendah, khususnya kulit hitam, menjadi lebih populer (Federal Deposit Insurance Corporation, 2014; Wagner, 2012).

Tidak memiliki rekening bank berdampak negatif terhadap perilaku menabung dan strategi penanggulangan keuangan. Mereka yang memiliki rekening bank lebih kecil kemungkinannya mengalami kesulitan materi dibandingkan mereka yang tidak memiliki rekening (Lim, Livermore, & Davis, 2010). Kontak dengan lebih banyak lembaga keuangan khususnya untuk rekening deposito diasosiasikan dengan tingkat kepemilikan aset dan ekuitas yang lebih tinggi (DeVaney, Anong, & Yang, 2007). Mayoritas warga Amerika keturunan Afrika muncul dalam jumlah yang tidak proporsional di antara mereka yang diidentifikasi sebagai kelompok rentan secara finansial berdasarkan berbagai ukuran likuiditas tunai. Dalam sebuah penelitian yang menyelidiki rumah tangga mana yang tidak mampu mengumpulkan Rp20.000.000 dalam 30 hari dan strategi penanggulangannya, masyarakat kulit hitam ditemukan kurang percaya diri dengan kemampuan mereka mengatasi pengeluaran tak terduga dan lebih cenderung bergantung pada keluarga/teman atau sumber keuangan alternatif. kredit (Lusardi et al., 2011). Keterbatasan uang tunai menyebabkan tindakan penanggulangan yang merugikan seperti menggadaikan barang-barang berharga atau menggunakan AFS yang berbiaya tinggi (Lusardi et al., 2011; Lusardi & Tufano, 2009; Mandell & Klein, 2009).

Orang Amerika keturunan Afrika secara tidak proporsional terwakili secara berlebihan di antara mereka yang menggunakan pinjaman non-arus utama alternatif seperti pinjaman gaji, pinjaman kepemilikan mobil, pinjaman antisipasi pengembalian pajak, dan pinjaman sewa untuk dimiliki (Gerardi, Goette, & Meier, 2010; Lusardi & Tufano, 2009). Setelah mengelompokkan konsumen ke dalam pengalaman keuangan yang berbeda sebagai pembayar penuh, peminjam/penabung, pengguna AFS, dan pembayar biaya, Lusardi & Tufano (2009) menemukan bahwa orang kulit hitam lebih banyak terwakili di antara pembayar biaya (10,5 %), pengguna AFS (6,6 %), dan peminjam/penabung (5,2 %) dibandingkan dengan warga kulit putih yang jumlahnya lebih banyak dalam kelompok pembayar penuh. Selain itu, nilai kredit yang tertekan, yang diperburuk oleh rendahnya tingkat literasi utang yang umum terjadi di kalangan kelompok minoritas, juga mengakibatkan orang Amerika keturunan Afrika lebih cenderung memiliki utang subprime dengan suku bunga lebih tinggi untuk pinjaman umum seperti hipotek dan kartu kredit (Gerardi et al., 2010). Antara tahun 2005 dan 2009, tingkat median utang tanpa jaminan meningkat sebesar



27% pada warga kulit hitam dibandingkan dengan 32% pada warga kulit putih (Gerardi et al., 2010). Dalam situasi hutang yang paling buruk, orang Amerika keturunan Afrika juga ditemukan memiliki jumlah perwakilan yang berlebihan dalam pengajuan kebangkrutan dibandingkan dengan jumlah perwakilan mereka pada masyarakat umum (Sullivan, Warren, & Westbrook, 2000).

### **Kepemilikan rumah**

Kepemilikan rumah merupakan komponen terbesar kekayaan rumah tangga Amerika dan merupakan bagian yang lebih besar lagi dalam kekayaan pribadi orang Afrika-Amerika (Cramer & Shanks, 2014; Shapiro et al., 2013; Sherraden, 2005). Ironisnya, hal ini juga memberikan kontribusi terbesar terhadap kesenjangan kekayaan. Orang kulit putih secara historis memiliki tingkat kepemilikan rumah yang lebih tinggi, dan nilai median rumah yang lebih tinggi dibandingkan kelompok minoritas (Bricker et al., 2012, 2014). Dibandingkan dengan 73,9 % kepemilikan rumah di kalangan orang kulit putih, 47,4 % orang kulit hitam adalah pemilik rumah pada tahun 2013 dan median nilai rumah orang kulit hitam selalu lebih rendah dibandingkan orang kulit putih (Herbert, McCue, & Sanchez-Moyano, 2014; Kochhar & Fry, 2014). Faktor penyebabnya adalah segregasi tempat tinggal yang menyebabkan tingginya batas ekuitas rumah bagi pemilik rumah keturunan Afrika-Amerika di lingkungan minoritas. Faktor lainnya adalah peningkatan akumulasi ekuitas bagi warga kulit putih dengan rata-rata masa peminjaman selama 8 tahun karena akses yang lebih besar terhadap warisan dan bantuan uang muka keluarga, serta akses yang lebih tinggi terhadap persyaratan pinjaman yang terjangkau seperti suku bunga yang lebih rendah bagi warga kulit putih (Shapiro et al., 2013).

Mayoritas rumah yang diambil alih selama Resesi Hebat adalah milik orang kulit putih, namun pemilik minoritas dua kali lebih mungkin mengalami penyitaan dan lebih mungkin menerima pinjaman berbunga tinggi terlepas dari nilai kredit atau pendapatan (Shapiro et al., 2013).

Median nilai rumah bagi warga Amerika keturunan Afrika turun sebesar 18,4 % dan hanya sebesar 4,6 % bagi warga kulit putih antara tahun 2010 dan 2013, sedangkan penurunan sejak tahun 2007 adalah sebesar 37,7 % bagi warga Amerika keturunan Afrika dan 20,3 % bagi warga berkulit putih (Wilson, 2014). Pada saat yang sama, pemulihan harga rumah juga menunjukkan posisi yang tidak menguntungkan bagi warga Amerika keturunan Afrika. Apresiasi harga rumah terkecil dan paling lambat sejauh ini terjadi di kota-kota di wilayah Selatan dan Barat Tengah yang memiliki populasi orang Afrika-Amerika yang relatif lebih besar (Wilson, 2014).

## **18.4 INVESTASI DAN PENSIUN**

Rumah tangga kulit hitam dan kelompok minoritas lainnya enggan memiliki aset keuangan yang lebih berisiko dan memberikan imbal hasil tinggi seperti saham secara langsung atau tidak langsung melalui rekening pensiun (Chiteji & Stafford, 1999; Gutter & Fontes, 2006). Pada tahun 1992, 9 % saham milik orang kulit hitam bernilai rata-rata

Rp.3,387.000 pada tahun 1992 dibandingkan dengan 36% kepemilikan saham kulit putih bernilai rata-rata Rp.24,933.000 (Choudhury, 2001). Tingkat kepemilikan investasi pada Survei Pembiayaan Konsumen tahun 2004 ditemukan sebesar 32,64 % untuk orang kulit hitam dibandingkan dengan 61 % untuk orang kulit putih dengan nilai rata-rata investasi sebesar Rp.8,817.000 untuk orang kulit hitam dan Rp.119,513.000 untuk orang kulit putih.

Secara historis, proporsi warga kulit hitam yang berpartisipasi dalam program pensiun lebih sedikit dibandingkan warga kulit putih. Data dari Survei Populasi Saat Ini tahun 2013 menunjukkan bahwa di semua usia, 40,1 % pekerja kulit hitam atau Afrika-Amerika memiliki rekening pensiun yang disponsori perusahaan pada tahun 2012, dibandingkan dengan 49,1 % pekerja kulit putih. Perbedaannya lebih besar pada kelompok usia muda. Di antara pekerja berusia 25–34 tahun, 32% pekerja berkulit hitam memiliki akun dibandingkan dengan 43% pekerja berkulit putih, dan 44% pekerja berkulit hitam berusia 35–44 tahun memiliki akun dibandingkan dengan 54% pekerja berkulit putih (Copeland, 2013). Angka-angka pada tahun 2012 ini juga menunjukkan tren penurunan partisipasi program pensiun di kalangan pekerja kulit hitam dan putih dan persentase seluruh pekerja lain yang berpartisipasi dalam program tersebut melonjak kembali di atas persentase pekerja kulit hitam.

Tabungan pensiun rumah tangga Afrika-Amerika rata-rata lebih rendah dibandingkan rumah tangga kulit putih (Rhee, 2013). Orang kulit hitam dalam Survei Keuangan Konsumen tahun 2004 mempunyai rata-rata tabungan pensiun sebesar Rp.18.187.000 sedangkan orang kulit putih mempunyai tabungan sebesar Rp.72.219.000 dengan standar deviasi masing-masing Rp.75.739.000 dan Rp.240.349.000 (DeVaney et al., 2007). Menurut The National Institute on Retirement, tiga dari empat rumah tangga kulit hitam berusia 25–64 tahun memiliki kurang dari Rp.10.000.000 dibandingkan dengan satu dari dua rumah tangga kulit putih (Rhee, 2013). Seperempat dari minoritas yang hampir pensiun memiliki tabungan pensiun rata-rata sebesar Rp.30,000.000 sedangkan saldo rata-rata seperempat rekan kulit putih mereka adalah Rp.120.000.000. Di seluruh kelompok umur, rumah tangga kulit berwarna yang memiliki setidaknya satu orang berpenghasilan memiliki kemungkinan setengah dari rumah tangga kulit putih untuk memiliki tabungan pensiun yang sama dengan atau lebih besar dari pendapatan tahunan mereka.

## **18.5 KEPUASAN FINANSIAL**

Warga kulit putih di semua kelompok umur ditemukan lebih puas secara finansial dibandingkan warga kulit hitam (Coverdill, López, & Petrie, 2011; Hsieh, 2001, 2003). Sayangnya, orang dewasa berkulit hitam lebih cenderung melaporkan kesulitan keuangan (Savoy et al., 2014; Shippee, Wilkinson, & Ferraro, 2012; Szanton, Thorpe, & Whitfield, 2010). Dalam penelitian lain, laki-laki kulit hitam, perempuan kulit hitam, dan perempuan kulit putih terbukti kurang puas secara finansial setelah memperhitungkan kecukupan pendapatan (DePianto, 2011). Beberapa penelitian telah memperbarui fokus pada kepuasan finansial dengan menguji hubungannya dengan ukuran kemampuan finansial namun penelitian tersebut hanya mengontrol variasi ras dan tidak mempertajam kesenjangan ras yang merupakan pola yang terjadi bahkan di sebagian besar literatur (Xiao et al., 2014, 2015). Selain itu, ada beberapa penelitian yang melaporkan tidak menemukan bukti empiris

mengenai perbedaan kepuasan finansial antara kulit putih dan kulit hitam (Joo & Grable, 2004; Garrett & James, 2013). Oleh karena itu, ada kebutuhan untuk mengeksplorasi lebih jauh kepuasan finansial dalam konteks ras dan sosiokultural untuk memperdalam pemahaman kita tentang pengetahuan dan perilaku finansial.

### **Sikap Keuangan**

Kepercayaan finansial biasanya diukur sebagai pengetahuan finansial yang dinilai sendiri atau dirasakan adalah faktor psikologis lain yang telah dipelajari dalam keuangan perilaku dan dikaitkan dengan hasil keuangan. Misalnya, Robb, Babiarz, dan Woodyard (2012) menemukan hubungan positif antara kepercayaan finansial dan pencarian nasihat keuangan profesional. Mereka menyusun indikator kepercayaan finansial rata-rata dari tanggapan terhadap empat pernyataan dalam NFCS 2009. Responden menilai pengetahuan keuangan mereka secara keseluruhan, seberapa baik mereka menangani masalah keuangan sehari-hari, kemampuan matematika mereka, dan seberapa baik mereka mengikuti berita ekonomi dan keuangan. Tokar Asaad (2015) melakukan hal yang sama dengan menggunakan NFCS 2012, namun dia hanya menggunakan tiga pernyataan pertama untuk mengukur kepercayaan diri dan menemukan bahwa pernyataan tersebut memprediksi perilaku keuangan. Perlombaan dilaporkan dikontrol tetapi hasil untuk semua kontrol tidak disajikan di koran. Seperti kepuasan finansial, diperlukan lebih banyak literatur yang mengeksplorasi kepercayaan finansial berdasarkan ras karena telah terbukti bahwa penilaian diri yang optimis, meskipun tidak akurat, memang menghasilkan hasil finansial yang lebih baik dan penting untuk memahami bagaimana ras berperan. peran dalam kepercayaan finansial.

Orientasi waktu mempengaruhi konsumsi dan perencanaan keuangan dimana mereka yang berorientasi pada masa depan lebih cenderung menjadi perencana dan penjadwal (Graham, 1981). Teori perspektif waktu juga berpendapat bahwa persepsi waktu berbeda-beda berdasarkan etnis. Mereka yang berasal dari budaya Anglo barat lebih cenderung berorientasi pada masa depan dan individu yang berasal dari budaya non-Barat seperti orang kulit hitam dan Latin cenderung fokus pada masa kini (Graham, 1981; Owen, 1991). Misalnya, Anong dan Fisher (2013) menemukan bahwa bahkan di antara konsumen yang berorientasi masa depan, orang kulit hitam (yang bukan berasal dari Barat) adalah kelompok yang paling kecil kemungkinannya untuk menabung atau sedang menabung untuk mengantisipasi pengeluaran jangka menengah.

Salah satu alasan mengapa mereka tidak memiliki rekening bank baik dalam penelitian survei maupun wawancara terfokus mendalam adalah ketidakpercayaan terhadap lembaga keuangan (Medley, 2010; Toussaint-Comeau & Rhine, 2000). Sikap ini mungkin terkait dengan toleransi risiko dalam menabung dan berinvestasi. Orang kulit hitam memiliki toleransi risiko yang lebih rendah dan umumnya tidak berinvestasi pada aset berisiko seperti saham dan bahkan usaha kecil (Chiteji & Stafford, 1999; Gutter, Fox, & Montalto, 1999). Melihat lebih jauh sikap terhadap risiko, terdapat sedikit perbedaan dalam permintaan asuransi jiwa antara rumah tangga kulit hitam dan kulit putih, namun rumah tangga kulit putih menjamin proporsi sumber daya manusia yang lebih besar dibandingkan rumah tangga kulit hitam (Gutter & Hatcher, 2008). Sehubungan dengan asuransi kesehatan, orang kulit hitam ditemukan lebih cenderung tidak memiliki asuransi terutama karena perbedaan dalam asuransi pasar swasta

dibandingkan ketika asuransi kesehatan disponsori oleh perusahaan atau disediakan oleh pasangan.

Robb dkk. (2012) tidak menemukan perbedaan berdasarkan ras di antara mereka yang mencari nasihat keuangan, atau nasihat khusus untuk asuransi, perencanaan pajak atau tabungan, dan berinvestasi pada NFCS 2009. Namun, mereka menemukan bahwa orang kulit putih lebih cenderung mencari konseling utang, dan lebih kecil kemungkinannya untuk mencari nasihat profesional terkait hipotek atau pinjaman dibandingkan kelompok minoritas. Dalam studi lain, Rubio (2013) meneliti perbedaan ras dalam motif menabung dan mencari nasihat keuangan menggunakan Survei Keuangan Konsumen tahun 2001, 2004, dan 2007. Dia menemukan bahwa orang kulit hitam lebih cenderung menyatakan pendidikan anak-anak dan membeli rumah sebagai alasan untuk menabung, sementara orang kulit putih lebih cenderung menyatakan pensiun dan keuangan di kemudian hari sebagai motif menabung. Warga kulit hitam lebih cenderung bergantung pada televisi, radio, dan keluarga atau teman sebagai sumber informasi dalam mengambil keputusan menabung dan berinvestasi dibandingkan warga kulit putih yang lebih cenderung mencari profesional di bidang keuangan. Sebuah studi yang lebih baru yang menggunakan Survei Kesehatan Finansial Mahasiswa Ohio tahun 2010 menemukan bahwa mahasiswa kulit hitam lebih cenderung mencari nasihat keuangan dari konselor atau penasihat keuangan, konselor bantuan keuangan, atau konselor kredit (Lim, Heckman, Letkiewicz, & Montalto, 2014).

Efikasi diri finansial atau kemampuan finansial yang dirasakan telah terbukti memengaruhi perilaku serta kepuasan finansial (Xiao et al., 2014). Lim dkk. (2014) menemukan efikasi diri finansial memainkan peran moderat yang lemah namun signifikan dalam hubungan antara tekanan finansial dan pencarian nasihat keuangan. Namun, penelitian tentang perbedaan ras mengenai hubungan ini dalam literatur masih kurang.

## **18.6 KESIMPULAN DAN SARAN PENELITIAN MASA DEPAN**

Bab ini dimulai dengan menguraikan isu-isu metodologis yang menghadirkan tantangan dalam meninjau studi Afrika-Amerika. Hal ini dimulai dengan bagaimana kelompok ini ditangkap dalam penelitian survei. Hal ini memberikan peluang bagi para peneliti untuk terus berupaya menyaring dan membatasi dengan jelas orang-orang Afrika-Amerika sehingga kesimpulannya tidak dikacaukan oleh faktor-faktor lain seperti pengaruh eksternal dari imigran kulit hitam yang memiliki hubungan dekat dengan norma-norma keuangan non-Barat lainnya. Para peneliti yang melakukan studi kuantitatif atau kualitatif primer harus berupaya untuk mengambil sampel yang berlebihan dari orang Amerika keturunan Afrika untuk mengurangi kebutuhan menggabungkan kelompok etnis minoritas yang telah menjadi tren sehingga kehilangan informasi berharga yang hanya dimiliki oleh orang Amerika keturunan Afrika saja.

Tinjauan tersebut menunjukkan kesenjangan antara kulit hitam-putih dan bahkan kesenjangan antara kulit hitam dan kelompok minoritas lainnya yang terus-menerus menempatkan orang kulit hitam pada posisi yang dirugikan dalam hal pengetahuan keuangan, hasil keuangan, dan sikap keuangan yang meningkatkan kesejahteraan finansial.

Mungkin akan bermanfaat jika penelitian di masa depan mempertajam pasangan kulit hitam/gender atau kulit hitam/komposisi rumah tangga (DePianto, 2011). Hubungan antara tekanan finansial dalam perjalanan hidup dan kesehatan telah ditemukan pada orang dewasa keturunan Afrika-Amerika dan bahkan perempuan kulit hitam yang diketahui secara tidak proporsional menjadi kepala rumah tangga dengan tanggungan di bawah umur (Savoy et al., 2014; Shippee et al., 2012). Selain itu, di antara 10 prioritas penelitian yang diidentifikasi pada tahun 2008 oleh 29 peneliti di National Research Symposium on Financial Literacy and Education di Washington D.C., dua prioritasnya menyerukan pemahaman yang lebih baik tentang kesenjangan ras dan etnis dalam isu-isu keuangan konsumen seperti sosialisasi keuangan (Schuchardt dkk., 2009). Oleh karena itu, menyelidiki pasangan ras dan bahkan pasangan ras/jejaring sosial terutama karena sejarah penggabungan kelompok minoritas dalam data bisa menjadi lebih jelas. Dalam seluruh penelitian ini, penting juga untuk menarik kesejajaran antara pengalaman keuangan kaum kulit hitam dan kebijakan publik di negara-negara maju lainnya seperti Inggris yang memiliki populasi minoritas kulit hitam seperti halnya orang Amerika keturunan Afrika yang mempunyai latar belakang sejarah yang sama mengenai bagaimana mereka bisa berada di sana. (Ekanem, 2013).

Dalam merancang dan mengevaluasi program pendidikan keuangan, penting untuk peka secara budaya terhadap kebutuhan dan keadaan orang Amerika keturunan Afrika, khususnya dalam upaya memperjuangkan kelompok berpendapatan rendah. Kerugian kumulatif bagi kelompok-kelompok ini mencakup terbatasnya akses terhadap pendidikan berkualitas dan tinggal di daerah yang secara finansial kurang terlayani serta hambatan-hambatan lain seperti layanan kredit yang tidak menguntungkan. Pendidik dan cendekiawan harus fokus pada intervensi yang sensitif secara budaya sebagai solusi jangka panjang guna memerangi norma-norma dan keyakinan sosial yang merugikan keamanan finansial jangka panjang orang Amerika keturunan Afrika.

## **BAB 19**

### **KESEJAHTERAAN FINANSIAL KETURUNAN ASIA DI MANCA NEGARA**

Amerika Serikat adalah negara multietnis. Orang-orang Asia yang saat ini tinggal di AS, yang disebut sebagai orang Amerika-Asia dalam bab ini, adalah salah satu bagian dari masyarakat. Menurut Survei Komunitas Amerika, 18,9 juta orang melaporkan diri mereka sebagai orang Asia saja atau gabungan dengan ras lain pada tahun 2012, yang mencakup 5,9 % dari total populasi AS (322,2 juta pada tahun 2012). Populasi Asia ini meningkat 46% dari tahun 2000 hingga 2010, yang merupakan populasi dengan pertumbuhan tercepat (Biro Sensus AS, 2014). Pendapatan rata-rata rumah tangga penduduk Asia pada tahun 2012 adalah Rp.70.644.000, lebih tinggi dari rata-rata nasional (Rp.51.324.000) (Biro Sensus AS, 2014).

Dibandingkan dengan total populasi Amerika, orang Amerika keturunan Asia memiliki pendidikan yang lebih baik, dengan 50,5 % penduduk berusia 25 tahun ke atas memiliki setidaknya gelar sarjana, jauh lebih tinggi dibandingkan 29,1 % dari total populasi (Biro Sensus A.S. 2013). Mereka lebih cenderung bekerja pada tingkat manajemen dan profesional. Proporsi pekerja sipil ras tunggal Asia, berusia 16 tahun ke atas, yang bekerja di bidang manajemen, profesional, dan pekerjaan terkait adalah 49,1 % pada tahun 2012 (vs. 36,4 % dari total populasi AS) (Biro Sensus AS, 2013, 2014). Namun, jika dibandingkan dengan rata-rata nasional, kecil kemungkinan mereka untuk memiliki rumah (57,2 vs. 63,5% dari total populasi AS); keluarga pasangan menikah mereka memiliki tingkat kemiskinan yang sedikit lebih tinggi (7,6 vs. 5,8% dari total populasi AS) (Biro Sensus AS, 2013, 2014).

Sejumlah besar penelitian telah dilakukan mengenai pembiayaan konsumen; namun, penelitian yang mencakup orang Amerika keturunan Asia tampaknya terbatas. Salah satu alasannya mungkin karena hanya sedikit data nasional yang memberikan informasi rinci mengenai pembiayaan konsumen yang membedakan orang Amerika keturunan Asia dari kelompok ras/etnis lainnya. Yang juga menambah kelangkaan penelitian terhadap orang Amerika keturunan Asia di AS mungkin adalah kurangnya semangat akademisi untuk menyelidiki kesejahteraan finansial orang Amerika keturunan Asia karena kecilnya populasi kelompok ini. Terdapat bukti dalam literatur bahwa orang Amerika keturunan Asia telah diabaikan atau digabungkan dengan kelompok ras/etnis lainnya (misalnya, Getter, 2006; Han, 2004; Hunt, 2004; Olney, 1998).

Dalam bab ini, orang Amerika keturunan Asia akan didefinisikan terlebih dahulu, diikuti dengan pengenalan kumpulan data nasional yang mencakup orang Amerika keturunan Asia untuk menyoroti kumpulan data yang tersedia untuk digunakan dalam studi keuangan konsumen Amerika keturunan Asia. Kemudian serangkaian penelitian yang telah dilakukan mengenai kesejahteraan finansial orang Amerika keturunan Asia, sikap dan perilaku keuangan, pendapatan dan pengeluaran mereka, manajemen utang, dan masalah perumahan akan diperkenalkan. Terakhir, ringkasan penelitian disajikan dan arah penelitian masa depan dibahas.

### 19.1 ISTILAH “ORANG AMERIKA KETURUNAN ASIA”

Secara hukum, orang Amerika keturunan Asia adalah warga negara AS dengan latar belakang Asia (misalnya, kakek nenek mereka adalah imigran dari Asia). Imigran generasi pertama yang tinggal di AS namun bukan warga negara Amerika (yaitu, mereka mempunyai kewarganegaraan lain) secara teknis tidak termasuk dalam kategori ini. Namun, selama proses pengumpulan data, ada kemungkinan bahwa orang-orang dengan keturunan Asia, baik warga negara AS atau bukan, mengidentifikasi diri mereka sebagai “Asia.” Oleh karena itu, kecuali responden menawarkan untuk mengungkapkan kewarganegaraan mereka, hampir tidak mungkin bagi pengumpul data mana pun untuk membedakan orang Asia di Amerika (yaitu, imigran dari negara-negara Asia yang saat ini tinggal di AS) dari orang Amerika yang berlatar belakang Asia (yaitu, orang Asia). Amerika).

Meskipun orang Amerika keturunan Asia memiliki beberapa ciri yang sama, perbedaan budaya di antara subkelompok Asia tidak boleh diabaikan. Misalnya, tingkat partisipasi kerja bagi perempuan Korea relatif lebih rendah dibandingkan dengan warga Amerika keturunan Asia lainnya karena masyarakat Korea percaya bahwa perempuan harus fokus mengurus keluarga setelah menikah dan melahirkan (Xie & Goyette, 2004). Menurut World Values Survey Association (2014), lebih dari 85 % masyarakat Filipina menganggap agama sebagai hal yang sangat penting dalam kehidupan mereka, dibandingkan dengan kurang dari 3 % masyarakat di Tiongkok dan sekitar 5 % di Jepang. Mengenai pendidikan anak, kurang dari 10 % keluarga di Tiongkok, Jepang, dan Korea Selatan menganggap kepatuhan di rumah sebagai kualitas yang penting, sementara hampir 60 % keluarga di India menganggapnya sebagai kualitas yang sangat penting. Selain itu, Kim, Yang, Atkinson, Wolfe, dan Hong (2001) menemukan bahwa kelompok-kelompok Asia yang berbeda menunjukkan tingkat kepatuhan yang berbeda terhadap nilai-nilai budaya umum, seperti kolektivisme, kesesuaian dengan norma, pengendalian diri emosional, pengakuan keluarga melalui prestasi, kesalehan, kesalehan anak, dan kerendahan hati. Perbedaan-perbedaan ini dapat mempengaruhi praktik keuangan rumah tangga dan, oleh karena itu, juga mempengaruhi kesejahteraan keuangan mereka.

Sensus AS menghitung semua orang tanpa memandang kewarganegaraan atau status imigrasi mereka. Dalam survei tahun 2014, Sensus meminta responden untuk memilih satu atau lebih kategori ras yang tercantum dalam kuesioner. Kategori-kategori tersebut mencakup penduduk asli Indian Amerika atau penduduk asli Alaska, Asia, kulit hitam atau Afrika Amerika, penduduk asli Hawaii atau penduduk kepulauan Pasifik lainnya, dan kulit putih. Menurut Biro Sensus AS, orang Asia di AS termasuk mereka yang tinggal di AS dan dilaporkan berasal dari negara Asia. Orang Asia mungkin adalah orang Hispanik atau non-Hispanik. Data mengenai orang Asia dapat dilaporkan sebagai “sendiri” atau “gabungan” (Biro Sensus A.S., 2014). Definisi ini digunakan dalam bab ini untuk merujuk pada orang Amerika keturunan Asia.

## 19.2 KUMPULAN DATA NASIONAL YANG MENCAKUP ORANG AMERIKA KETURUNAN ASIA

Sebagian besar kumpulan data nasional menyertakan informasi tentang informasi ras/etnis responden. Namun, banyak dari mereka yang mengelompokkan orang Asia dengan ras lain seperti Indian Amerika, Penduduk Asli Alaska, dan Penduduk Asli Hawaii/Kepulauan Pasifik. Kelompok ini terkadang disebut “ras lain”. Tentu saja, orang-orang “lain” ini tidak homogen. Bahkan beberapa kumpulan data membedakan orang Asia dari kelompok lain; ukuran sampel orang Amerika keturunan Asia masih kecil. Kelemahan dari memiliki sampel yang kecil adalah bahwa orang Amerika keturunan Asia kemungkinan besar akan dikelompokkan ke dalam kategori ras lain, dan hasilnya mungkin tidak terlalu berarti.

Masalah lain dalam kategorisasi ras berkaitan dengan pernikahan antar ras. Bisa jadi seseorang terlahir dalam keluarga yang memiliki lebih dari satu latar belakang ras/etnik. Responden sepenuhnya bergantung pada proses pengumpulan data untuk melaporkan ras/etnis utama mereka, jika tidak terbatas pada satu saja. Misalnya, seseorang dengan ayah berkulit putih dan ibu berkulit hitam dapat mengidentifikasi dirinya sebagai orang kulit putih atau kulit hitam. Mari kita asumsikan lebih jauh bahwa dia dilahirkan dalam keluarga yang sebagian besar saudaranya berkulit hitam; dia mengidentifikasi dirinya sebagai orang kulit hitam. Pengaruh ayah berkulit putih dan kerabat dari ras lain diabaikan dalam penelitian yang dilakukan oleh para peneliti dengan menggunakan dataset ini. Jika orang tersebut menikah dengan seseorang yang keturunan Asia, dia akan tetap mengidentifikasi dirinya sebagai orang kulit hitam; oleh karena itu, pengaruh istri atau suaminya diabaikan. Tegasnya, jika orang tersebut adalah kepala rumah tangga, maka rumah tangga tersebut harus disebut sebagai rumah tangga yang dikepalai oleh orang berkulit hitam.

Kumpulan data utama yang digunakan oleh para peneliti di bidang pembiayaan konsumen diperkenalkan secara singkat di bawah ini. Namun, pembaca harus ingat bahwa kategorisasi ras/etnis bukanlah proses yang jelas. Ada kemungkinan bagi satu individu untuk memiliki banyak identitas ras/etnis. Karena keterbatasan data, peneliti di bidang ini fokus pada identifikasi ras/etnik yang dilakukan oleh masyarakat.

Survei Populasi Saat Ini (CPS) ([www.census.gov/cps/](http://www.census.gov/cps/)) adalah survei bulanan terhadap sekitar 50.000 rumah tangga yang menyediakan data, di tingkat nasional, mengenai karakteristik sosial, ekonomi, dan demografi penduduk AS. Survei ini disponsori bersama oleh Biro Sensus dan Biro Statistik Tenaga Kerja. Survei ini menunjukkan statistik pengangguran bulanan pemerintah federal dan perkiraan karakteristik angkatan kerja lainnya. Salah satu suplemennya, Suplemen Demografi Tahunan bulan Maret, saat ini menjadi sumber resmi perkiraan pendapatan dan kemiskinan di AS. Dalam kumpulan data ini, seorang individu dapat dicatat sebagai satu ras saja (misalnya, kulit putih, kulit hitam, Asia) atau campuran latar belakang ras/etnis yang berbeda.

Data Survei Pengeluaran Konsumen (CE) ([www.bls.gov/cex/](http://www.bls.gov/cex/)) dikumpulkan oleh Biro Sensus untuk Biro Statistik Tenaga Kerja. Data tersebut memberikan informasi mengenai kebiasaan membeli konsumen di AS. Dua survei independen (Survei Wawancara triwulanan dan Survei Buku Harian mingguan) menggunakan sampel rumah tangga yang berbeda dan mengumpulkan data yang berbeda. Survei Wawancara mencakup pengeluaran bulanan



seperti perumahan dan hiburan, sedangkan Survei Buku Harian mencakup pengeluaran mingguan untuk hal-hal seperti makanan dan minuman. Responden dikategorikan sebagai ras kulit putih, kulit hitam, Asia, dan ras lainnya.

Survei Pendapatan dan Partisipasi Program (SIPP) ([www.sipp.census.gov/sipp/](http://www.sipp.census.gov/sipp/)) adalah survei bulanan yang disponsori oleh Biro Sensus AS, yang mengumpulkan data cross-sectional dan longitudinal mengenai sumber dan jumlah pendapatan rumah tangga, partisipasi angkatan kerja, dan karakteristik demografi secara umum. SIPP mencatat daftar rinci aset dan kewajiban riil dan finansial rumah tangga serta pengeluarannya seperti biaya perawatan medis, biaya tempat tinggal, dan pembayaran tunjangan anak. Ras/etnis responden yang dikumpulkan dalam survei ini adalah: kulit putih, kulit hitam, Indian Amerika/Aleut/Eskimo, Penduduk Asia/Kepulauan Pasifik, dan lainnya.

Survei Longitudinal Nasional (NLS) ([www.bls.gov/nls/](http://www.bls.gov/nls/)) adalah serangkaian survei, yang disponsori oleh Departemen Tenaga Kerja AS, yang berfokus pada pengumpulan informasi tentang partisipasi individu responden dalam pasar tenaga kerja di berbagai titik di seluruh dunia. Survei ini mengumpulkan informasi ras dengan meminta responden untuk mengidentifikasi diri mereka ke dalam satu atau lebih kelompok ras/etnis termasuk kulit putih, kulit hitam/Afrika-Amerika, Asia, penduduk asli Hawaii/Kepulauan Pasifik, Indian Amerika/Penduduk Asli Alaska, ras lain yang ditentukan sendiri, dan Hispanik/Latin.

Survei Keuangan Konsumen (SCF) disponsori oleh Federal Reserve Board bekerja sama dengan Departemen Keuangan. Survei ini merupakan survei nasional yang dilakukan setiap 3 tahun sekali untuk mencatat inventarisasi rinci aset keuangan rumah tangga dan kewajibannya. Pertanyaan tersebut meminta responden untuk memilih salah satu dari kategori ras/etnis berikut yang menurut mereka paling tepat menggambarkan diri mereka: kulit putih, kulit hitam atau Afrika Amerika, Hispanik atau Latin, Asia, Indian Amerika atau Penduduk Asli Alaska, Penduduk Asli Hawaii atau Penduduk Kepulauan Pasifik lainnya, atau lainnya balapan. Asia adalah salah satu pilihannya. Namun, dalam kumpulan data publik, penduduk asli Asia, Indian Amerika, penduduk asli Alaska, dan penduduk asli Hawaii/Kepulauan Pasifik digabungkan ke dalam kategori "lainnya". Para peneliti yang menggunakan kumpulan data ini belum mampu membedakan responden Amerika keturunan Asia dengan responden yang memiliki latar belakang ras/etnik lain (misalnya, Bucks, Kennickell, & Moore, 2006). Untuk rumah tangga berpasangan, SCF memberikan informasi ras/etnis hanya pada responden yang lebih berpengetahuan tentang keuangan keluarga. Peneliti yang menggunakan kumpulan data ini dalam penelitiannya tidak mengetahui apakah responden dan pasangannya berasal dari ras/etnis yang sama.

Studi Kesehatan dan Pensiun (HRS) (<http://hrsonline.isr.umich.edu/>), disponsori oleh National Institute on Aging, adalah survei longitudinal dua kali setahun yang menyediakan kesejahteraan ekonomi (misalnya, pendapatan dan kekayaan bersih, rencana dan perspektif pensiun, dan perumahan) serta informasi kesehatan dan informasi lainnya dari masing-masing responden yang berusia di atas 50 tahun. Survei HRS berisi pertanyaan ras yang meminta responden untuk memilih ras/etnis yang mereka anggap termasuk. Kelompok ras/etnis tersebut meliputi kulit putih/Kaukasia, kulit hitam/Afrika Amerika, dan lainnya (termasuk Indian Amerika, Penduduk Asli Alaska, Asia, dan Penduduk Kepulauan Pasifik). Asia

adalah salah satu pilihannya. Namun, dalam kumpulan data yang dirilis publik, variabel ras disembunyikan. Kelompok Asia digabungkan dengan kelompok Amerika, penduduk asli Alaska, dan Kepulauan Pasifik ke dalam satu kategori “lainnya”. Para peneliti yang menggunakan kumpulan data ini juga tidak dapat mempelajari karakteristik yang berlaku pada kelompok Asia-Amerika pada khususnya (misalnya, Smith, 1995).

Survei Komunitas Amerika (ACS) ([www.census.gov/acs/www/](http://www.census.gov/acs/www/)) adalah survei berskala nasional yang dirancang untuk memberikan gambaran baru kepada masyarakat tentang perubahan yang terjadi. Survei ini memberikan perkiraan karakteristik demografi, perumahan, sosial, dan ekonomi setiap tahun untuk semua negara bagian, serta untuk semua kota, kabupaten, wilayah metropolitan, dan kelompok populasi sebanyak 65.000 orang atau lebih. Untuk wilayah yang lebih kecil, diperlukan waktu 3–5 tahun untuk mengumpulkan sampel yang cukup guna menghasilkan data untuk wilayah sekecil bidang sensus. Data tersebut memiliki tiga variabel ras dan satu variabel asal Hispanik. Tujuh opsi terdaftar untuk orang Asia: Asia India, Tiongkok, Filipina, Jepang, Korea, Vietnam, dan Asia Lainnya.

Survei Konsumen (<http://www.sca.isr.umich.edu/>) adalah survei nasional bulanan yang dilakukan oleh Pusat Penelitian Survei Universitas Michigan. Survei ini dimulai pada akhir tahun 1940-an dan dilakukan setiap triwulan hingga tahun 1977 dan berubah menjadi survei bulanan. Lebih dari 500 wawancara dilakukan setiap bulan. Ini mengumpulkan informasi tentang sikap dan harapan konsumen dan bertujuan untuk memahami bagaimana hal tersebut mempengaruhi keputusan konsumen terkait dengan menabung, meminjam, dan membeli. Indeks Ekspektasi Konsumen dibuat dalam survei ini dan fokus pada bagaimana konsumen mempertimbangkan prospek situasi keuangan mereka sendiri, untuk perekonomian secara umum dalam jangka pendek dan panjang. Informasi tentang ras dikumpulkan dalam survei. Ada lima opsi yang terdaftar: kulit putih non-Hispanik, kulit hitam non-Hispanik, Hispanik, Indian Amerika atau Penduduk Asli Alaska, Penduduk Asia atau Kepulauan Pasifik.

Studi Panel Dinamika Pendapatan (PSID) (<http://simba.isr.umich.edu/data/data.aspx>) dilaksanakan oleh Universitas Michigan dan dianggap sebagai survei rumah tangga nasional longitudinal terpanjang di dunia. PSID dimulai pada tahun 1968 dan dilakukan setiap tahun untuk keluarga yang sama. Setelah tahun 1997, penelitian ini dilakukan dua tahun sekali. Sampelnya mencakup lebih dari 18.000 individu dalam 5.000 keluarga. PSID menyediakan data mengenai berbagai topik, seperti pendapatan, kekayaan, pengeluaran, kesehatan, melahirkan anak, pendidikan, dan mata pelajaran lainnya. Pertanyaan mengenai ras dan suku ditanyakan kepada kepala keluarga, pasangan, dan anak. Pilihan ras meliputi kulit putih, kulit hitam, Indian Amerika atau Penduduk Asli Alaska, Asia, Penduduk Asli Hawaii, Penduduk Kepulauan Pasifik, dan lainnya. Asal Hispanik ditanyakan dalam pertanyaan terpisah. Orang Asia dibagi lagi menjadi tujuh kelompok: Tiongkok, Filipina, Asia India, Jepang, Korea, Vietnam, dan Asia Lainnya. The New Immigrant Survey (NIS) (<http://nis.princeton.edu/>) disusun oleh Layanan Imigrasi dan Naturalisasi AS. Ini merupakan survei longitudinal nasional multi-kohort yang menyoroti imigran baru ke AS (orang-orang yang baru tiba di AS atau baru saja mengubah status imigrasinya). Wawancara dilakukan dalam bahasa pilihan responden. Saat ini, hanya ada dua survei yang tersedia untuk digunakan. Salah satunya adalah studi

kohort penuh pertama yang dilakukan pada bulan Mei hingga November 2003 dan survei lanjutan yang dilakukan pada bulan Juni 2007 hingga Desember 2009. NIS mencatat informasi mengenai demografi, ekonomi, kesehatan, perumahan, anak-anak, transfer, dan imigrasi. Survei ini mengumpulkan informasi tentang rumah tangga responden, pasangannya, dan anak mereka serta mengajukan pertanyaan tentang negara asal imigran. Negara-negara Asia antara lain Tiongkok, India, Korea, Filipina, Vietnam, dan negara-negara Asia lainnya.

### 19.3 KESEJAHTERAAN FINANSIAL

Para peneliti telah memperhatikan pendapatan, kekayaan, dan kemiskinan orang Amerika keturunan Asia. Beberapa penelitian menyimpulkan bahwa orang Amerika keturunan Asia lebih kaya, sementara penelitian lain menyatakan bahwa rumah tangga dengan kelompok ini memiliki lebih banyak kekayaan atau cenderung hidup dalam kemiskinan. Cobb-Clark dan Hildebrand (2006) mempelajari kekayaan dan kepemilikan aset rumah tangga AS. Imigran dari negara-negara Eropa dan Asia diketahui memiliki kekayaan yang jauh lebih besar dibandingkan rata-rata rumah tangga imigran. Data Sensus secara konsisten menunjukkan bahwa kesejahteraan rumah tangga Asia-Amerika sangat bervariasi. Mereka menempati titik ekstrem dalam hal kekayaan dan kemiskinan. Nam (2014) membandingkan kesejahteraan ekonomi lansia Amerika (65 tahun atau lebih) di antara kelompok ras yang berbeda. Delapan kelompok ras digunakan dalam penelitian ini: penduduk asli Asia, imigran Asia, penduduk asli kulit putih, imigran kulit putih, penduduk asli kulit hitam, imigran kulit hitam, penduduk asli Hispanik, dan imigran Hispanik. Penduduk asli Asia dalam penelitian ini merujuk pada generasi imigran Asia yang kedua dan selanjutnya, sedangkan imigran Asia merujuk pada generasi pertama. Penduduk asli Asia ditemukan memiliki kondisi yang lebih baik dibandingkan penduduk imigran Asia dan kelompok ras lain yang ditunjukkan oleh keempat indeks kesejahteraan. Selain itu, kondisi imigran Asia lebih buruk dibandingkan imigran kulit putih, namun lebih baik dibandingkan imigran kulit hitam dan Hispanik.

Takei dan Sakamoto (2011) menyelidiki status kemiskinan di kalangan orang Amerika keturunan Asia. Dibandingkan dengan orang kulit putih, baik orang Amerika keturunan asing maupun orang Amerika keturunan asli Asia secara umum menunjukkan tingkat kemiskinan yang sedikit lebih tinggi. Imigran baru ditemukan memiliki tingkat kemiskinan yang lebih tinggi dibandingkan mereka yang bermigrasi lebih dari 5 tahun yang lalu. Namun, dengan menjaga agar faktor demografi lainnya tetap konstan, tingkat kemiskinan orang Amerika keturunan Asia yang lahir di luar negeri lebih rendah dibandingkan orang kulit putih yang lahir di luar negeri. Kwon, Zuiker, dan Bauer (2004) meneliti faktor-faktor yang berhubungan dengan status kemiskinan rumah tangga imigran Asia. Rumah tangga dengan tingkat sumber daya manusia yang lebih tinggi dan berpengalaman dalam akulturasi budaya ternyata mempunyai peluang lebih kecil untuk hidup di bawah garis kemiskinan. Studi ini menyebutkan hal menarik bahwa akulturasi membawa perbedaan dalam kesejahteraan rumah tangga imigran Asia.

Pendidikan kemungkinan besar berhubungan dengan tingkat pendapatan. Literatur sebelumnya memperhatikan hubungan ini dan menyelidiki perbedaan pendapatan antara orang Amerika keturunan Asia dan ras lain. Campbell dan Kaufman (2006) menemukan bahwa meskipun orang Amerika keturunan Asia lebih berpendidikan dan memiliki status sosial

ekonomi tinggi secara keseluruhan, tingkat kekayaan bersih mereka masih lebih rendah dibandingkan rumah tangga kulit putih yang mengontrol lokasi tempat tinggal, struktur rumah tangga, kewarganegaraan, usia, status pekerjaan dan pendapatan. Secara khusus, status pekerjaan dan struktur keluarga mempunyai pengaruh yang berpengaruh terhadap tingkat kekayaan orang Amerika keturunan Asia. Para penulis menyatakan bahwa salah satu cara yang mungkin untuk mengumpulkan kekayaan bagi orang Amerika keturunan Asia adalah melalui wirausaha. Ukuran keluarga yang stabil dan relatif kecil juga berkontribusi terhadap akumulasi kekayaan mereka. Namun, temuan menunjukkan alasan orang Amerika keturunan Asia mendapatkan tingkat pendapatan yang lebih tinggi mungkin karena jam kerja yang lebih panjang dibandingkan orang kulit putih. Para peneliti juga mengabdikan diri untuk mempelajari alokasi dan komposisi portofolio keluarga Asia-Amerika. Yao (2010) mengumpulkan data dari warga keturunan Tionghoa di lima negara bagian Midwestern dan menemukan bahwa rumah tangga keturunan Tionghoa Amerika memiliki rata-rata aset likuiditas sebesar \$27,034 dan aset investasi sebesar \$300,464. Mayoritas responden mempunyai pinjaman hipotek. Mayoritas responden sampel tidak memiliki dana darurat yang memadai dan sepertiga dari mereka memiliki lebih banyak utang dibandingkan aset. Khususnya, rumah tangga yang memiliki antisipasi pesimistis terhadap perekonomian masa depan cenderung tidak memiliki dana darurat yang cukup, sementara pemilik rumah cenderung memiliki kekayaan bersih yang negatif.

#### **19.4 SIKAP DAN PERILAKU KEUANGAN**

Penelitian telah menunjukkan bahwa mayoritas orang Amerika keturunan Asia (62%) memiliki tabungan pribadi untuk masa pensiun, serupa dengan orang kulit putih (66%) dan lebih tinggi dibandingkan orang Hispanik dan kulit hitam (Employee Benefit Research Institute, 2001). Dibandingkan dengan ras lain, orang Amerika keturunan Asia ternyata lebih cenderung berinvestasi pada program iuran pasti dan memiliki saldo rekening tertinggi. Selain itu, 69% orang Amerika keturunan Asia melaporkan memiliki rencana pensiun lain di luar rencana perusahaan, lebih tinggi dibandingkan orang kulit putih (59%), Hispanik (49%), dan kulit hitam (54%) (ING Retirement Research Institute, 2012). Orang Amerika keturunan Asia juga merupakan kelompok yang paling yakin bahwa mereka telah merencanakan masa pensiun dengan baik (Employee Benefit Research Institute, 2002). Orang Amerika keturunan Asia merasa paling siap menghadapi masa pensiun dengan saldo tertinggi sebesar \$81.000 dalam rencana pensiun mereka, dibandingkan dengan saldo rata-rata sebesar \$69.000 di semua kelompok etnis (ING Retirement Research Institute, 2012). Namun, para peneliti juga menemukan bahwa orang Amerika keturunan Asia di semua tingkat usia kurang memiliki pertimbangan serius dan bimbingan profesional dalam rencana pensiun mereka. Mayoritas dari mereka tidak bekerja dengan profesional keuangan, dan juga tidak memiliki rencana keuangan (Prudential Financial, 2013). Springstead dan Wilson (2000) membandingkan tingkat partisipasi dalam IRA, 401(k), dan TSP. Mereka menyimpulkan bahwa orang Amerika keturunan Asia lebih cenderung berpartisipasi dalam rekening tabungan penanggulangan pajak dibandingkan orang Amerika kulit putih. Kesejahteraan finansial rumah tangga bergantung pada sikap terhadap permasalahan keuangan dan perilaku keuangan. Contoh penelitian

tentang keyakinan uang, status perbankan, tabungan dana darurat, dan investasi pribadi orang Amerika keturunan Asia dibahas di bawah ini.

Masuo, Malroux, Hanashiro, dan Kim (2004) membandingkan keyakinan dan perilaku terhadap uang dari mahasiswa di Korea dan Jepang dan mahasiswa di AS yang berlatar belakang Jepang atau Korea. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa Korea dan Jepang mempunyai keyakinan terhadap uang yang sangat berbeda dengan rekan-rekan mereka di AS. Mahasiswa di Korea dan Jepang terbukti sangat yakin bahwa uang dapat menyelesaikan semua masalah. Mahasiswa Amerika keturunan Asia lebih cenderung memilih menggunakan uang tunai dibandingkan kartu kredit, menyimpan rincian status keuangan mereka secara pribadi, dan merasa bersalah karena membelanjakan uang untuk keperluan meskipun mereka mampu melakukannya. Temuan ini sangat penting karena menunjukkan bahwa meskipun pelajar Asia dan pelajar Amerika keturunan Asia memiliki budaya yang sama, mereka menunjukkan sikap dan perilaku terhadap uang yang berbeda. Oleh karena itu, akulturasi budaya mungkin menjadi penyebab perbedaan ini. Contoh penelitian lain yang menunjukkan pengaruh akulturasi adalah Rhine dan Greene (2006). Para penulis menemukan bahwa imigran yang telah tinggal di AS dalam jangka waktu yang lebih lama memiliki kemungkinan lebih kecil untuk tidak mempunyai rekening bank dibandingkan mereka yang datang ke negara tersebut baru-baru ini.

Kecukupan dana darurat rumah tangga Asia-Amerika dipelajari oleh Hong dan Kao (1997). Lebih banyak orang Amerika keturunan Asia yang diketahui memiliki dana darurat yang memadai dibandingkan orang kulit putih non-Hispanik, orang Amerika keturunan Afrika, dan orang Hispanik. Konsisten dengan temuan ini, ING Retirement Research Institute (2012) melaporkan bahwa hanya 10 % orang Amerika keturunan Asia yang tidak mempunyai cadangan uang tunai darurat, dibandingkan dengan 20 % orang kulit putih dan Hispanik. Selain itu, orang Amerika keturunan Asia memiliki rata-rata waktu cadangan selama 4 bulan, yang merupakan jumlah tertinggi di antara semua ras.

Carroll, Rhee, dan Rhee (1999) tidak menemukan bukti pengaruh budaya terhadap perilaku menabung. Mereka berpendapat bahwa pola tabungan para imigran belum tentu mewakili pola tabungan di negara asal mereka. Pernyataan ini menunjukkan bahwa akulturasi mungkin menjadi alasan mengapa imigran dan orang-orang di negara asal mereka mungkin menunjukkan perilaku menabung yang berbeda. Contoh penelitian lain yang tidak menemukan perbedaan signifikan pada perilaku keuangan adalah Perry dan Morris (2005). Dibandingkan dengan orang kulit putih, orang Amerika keturunan Asia tidak ditemukan memiliki perilaku yang berbeda secara signifikan dalam hal mengendalikan pengeluaran, membayar tagihan tepat waktu, merencanakan masa depan keuangan, menabung, dan menafkahi diri mereka sendiri dan keluarga mereka.

## **19.5 PENDAPATAN DAN PENGELUARAN**

Banyak hasil penelitian menunjukkan bahwa orang Amerika keturunan Asia, dibandingkan dengan rata-rata orang Amerika, mempunyai penghasilan lebih tinggi. Wells Fargo melakukan survei nasional mengenai sikap dan perilaku keuangan pada tahun 2013 dan menemukan bahwa lebih dari sepertiga orang Amerika keturunan Tionghoa (37 %)

melaporkan pendapatan tahunan sebesar Rp.100.000.000, dibandingkan dengan hanya 23 % dari seluruh orang dewasa di AS (Wells Fargo, 2013) . Oh dan Min (2011) menggunakan data Sensus AS untuk membandingkan pola penghasilan di antara pekerja laki-laki Tiongkok, Filipina, dan Korea-Amerika di New York. Dibandingkan dengan mereka yang lahir di AS, pendapatan pekerja laki-laki Amerika keturunan Tiongkok dan Filipina (yang lahir di luar negeri namun datang ke AS sebelum usia 13 tahun) secara statistik jauh lebih tinggi . Namun, tidak ada perbedaan signifikan yang ditemukan antara warga Amerika keturunan Korea dan warga keturunan Korea yang lahir di luar negeri. Selain itu, kemampuan bilingual mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan bagi orang Amerika keturunan Tionghoa, namun tidak memberikan keuntungan yang signifikan bagi orang Korea dan Filipina dalam hal pendapatan.

Beberapa peneliti berargumentasi bahwa tingkat pendidikan dan jam kerja yang lebih lamalah yang membuat perbedaan. Barringer, Takeuchi, dan Xenos (1990) menemukan bahwa sebagian besar orang Amerika keturunan Asia berpendidikan lebih baik dibandingkan orang kulit putih, kulit hitam, dan Hispanik. Namun, setelah mengontrol variabel-variabel lain, hanya pendapatan orang Jepang-Amerika yang mendekati pendapatan orang kulit putih. Pendidikan tinggi bagi orang Amerika keturunan Asia tidak menghasilkan kesetaraan pendapatan dengan orang kulit putih. Portes dan Zhou (1996) menemukan bahwa wirausaha memiliki dampak positif terhadap rata-rata pendapatan responden yang berlatar belakang Cina atau Korea dan memberikan dampak negatif terhadap pendapatan rata-rata responden yang berlatar belakang Jepang dan berkulit putih. Mereka berpendapat bahwa imigran Jepang dan kulit putih mempunyai pendapatan rata-rata lebih tinggi dibandingkan kelompok lain. Menariknya, mereka juga menemukan bahwa wirausaha mempunyai dampak negatif terhadap pendapatan per jam semua kelompok kecuali imigran Korea. Hal ini menunjukkan bahwa dampak positif dari pendapatan rata-rata imigran Tiongkok hanyalah peningkatan jumlah jam kerja mereka sebagai wirausaha.

Sharpe dan Abdel-Ghany (2006) membandingkan faktor penentu tingkat pendapatan enam kelompok Asia di AS, kulit putih dan kulit hitam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa investasi sumber daya manusia dan hambatan struktural menjelaskan perbedaan pendapatan di antara kelompok-kelompok ini. Dibandingkan dengan rumah tangga imigran kulit putih serupa, rumah tangga imigran Tiongkok, Filipina, Korea, dan Vietnam memiliki pendapatan rumah tangga yang jauh lebih rendah; dan rumah tangga Jepang memiliki angka yang jauh lebih tinggi. Semua kelompok rumah tangga Asia-Amerika memiliki pendapatan rumah tangga yang jauh lebih tinggi dibandingkan kelompok kulit hitam. Para penulis berpendapat bahwa pendidikan tinggi adalah kunci untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga dan kefasihan berbahasa Inggris menentukan akses terhadap pendidikan tinggi.

Zhou dan Kamo (1994) membandingkan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan laki-laki kulit putih Cina, Jepang, dan non-Hispanik di AS dalam hal asimilasi, sumber daya manusia, dan karakteristik struktural. Karakteristik struktural terutama mengacu pada industri, pekerjaan, jam kerja per minggu, dan apakah tinggal di kota metropolitan besar. Secara umum, warga Amerika keturunan Tionghoa dan Amerika keturunan Jepang berpenghasilan lebih rendah dibandingkan rekan-rekan kulit putih mereka,

karena faktor pendidikan, tempat tinggal, dan tempat lahir. Kemahiran bahasa Inggris dan pendidikan ditemukan menjadi faktor penentu paling penting dalam pendapatan.

Para peneliti juga tertarik pada pola pengeluaran rumah tangga minoritas. Mereka sepakat bahwa bahkan setelah mengendalikan variabel lain, orang Amerika keturunan Asia menunjukkan pola pengeluaran yang berbeda. Dibandingkan dengan orang kulit putih yang serupa, rumah tangga Amerika keturunan Asia ternyata menghabiskan lebih banyak uang untuk pendidikan (Fan, 1997) dan perumahan (Fontes & Fan, 2006); namun, mereka menghabiskan lebih sedikit uang untuk bahan bakar, utilitas, peralatan rumah tangga, alkohol, dan produk tembakau (Fan, 1997). Fan dan Koonce-Lewis (1999) membandingkan pola alokasi anggaran orang Amerika keturunan Afrika dengan pola alokasi anggaran orang Amerika keturunan Asia, Amerika Kaukasia, dan Amerika Hispanik. Dibandingkan dengan orang Amerika keturunan Afrika, orang Amerika keturunan Asia menghabiskan lebih banyak uang untuk makanan di luar rumah, hiburan, tempat tinggal, transportasi, dan layanan kesehatan, dan lebih sedikit untuk pakaian, bahan bakar, dan utilitas.

Plassmann dan Norton (2004) menganalisis alokasi pengeluaran antara anak-anak dan orang dewasa dan membandingkan perbedaan antara empat kelompok etnis: Kulit Putih, Hispanik, Asia, dan Kulit Hitam. Pengeluaran antara anak-anak dan orang dewasa untuk keluarga Asia ditemukan hampir sama, sedangkan anak-anak Hispanik hanya menghabiskan seperlima dari pengeluaran orang dewasa dalam keluarga. Dibandingkan dengan ras lain, orang Asia memiliki pendapatan rumah tangga tertinggi dan merupakan persentase rumah tangga berpendidikan perguruan tinggi terbesar. Para penulis mengindikasikan bahwa hal ini dapat menyebabkan rasio alokasi pengeluaran rumah tangga anak-orang dewasa tertinggi di rumah tangga di Asia. Dyer, Burnsed, dan Dyer (2006) membandingkan perbedaan pengeluaran pengeluaran perabot rumah tangga tahan lama dan tidak tahan lama di antara penduduk Afrika-Amerika, Asia/Kepulauan Pasifik, Kaukasia, Hispanik, dan penduduk asli Amerika. Penduduk di Asia/Kepulauan Pasifik mempunyai pengeluaran rata-rata terendah kedua untuk perabot rumah tangga yang tahan lama dan tidak tahan lama. Selain itu, mereka menghabiskan sebagian besar uangnya untuk membeli peralatan dapur dan perabot dapur, yang mungkin mengindikasikan preferensi terhadap keintiman keluarga dalam budaya Asia (Fan, 1997).

## **19.6 MANAJEMEN UTANG**

Status utang dan pengelolaan orang Amerika keturunan Asia tidak diselidiki secara substansial oleh para peneliti. Menurut survei nasional sikap dan perilaku keuangan Wells Fargo, orang Amerika keturunan Tionghoa lebih cenderung menghindari utang kartu kredit dan lebih dari separuh responden melaporkan membayar saldo kartu kredit mereka setiap bulan dibandingkan dengan 40% seluruh orang Amerika (Wells Fargo, 2013 ). Baum dan O'Malley (2003) meneliti dampak beban utang pada peminjam pinjaman mahasiswa dalam pembayaran kembali yang memiliki setidaknya satu pinjaman mahasiswa federal pada tahun 2002. Meskipun mahasiswa Amerika keturunan Asia tidak ditemukan memiliki utang sarjana atau total utang yang jauh lebih tinggi atau lebih rendah dibandingkan siswa kulit putih, mereka merasa tidak terlalu terbebani dengan hutang pendidikan mereka. Dibandingkan

dengan pelajar dari ras lain, pelajar Amerika keturunan Asia adalah kelompok yang paling kecil kemungkinannya untuk menyatakan kesediaannya untuk memilih pembayaran yang lebih rendah meskipun itu berarti mereka harus membayar lebih banyak dalam jangka panjang. Apakah pelajar Amerika keturunan Asia memiliki keterampilan pengelolaan utang yang lebih baik dibandingkan pelajar dengan latar belakang ras/etnis lain, seperti yang ditunjukkan oleh hasil di atas, tidak dapat disimpulkan karena dalam penelitian juga ditemukan bahwa pelajar Amerika keturunan Asia memiliki pendapatan saat ini tertinggi di antara pelajar Amerika keturunan Asia. Semua murid.

Orang Amerika Tionghoa melaporkan baik atau sangat baik kesehatan, memiliki aset keuangan, dan kecil kemungkinannya untuk memiliki hutang dibandingkan orang Amerika pada umumnya (Yao, Sharpe, & Gorham, 2011). Orang Amerika keturunan Tionghoa yang memiliki aset non-finansial lebih besar kemungkinannya menjadi debitur. Usia dan kemungkinan kepemilikan utang menunjukkan hubungan yang tidak linier. Hutang mula-mula meningkat seiring bertambahnya usia dan kemudian menurun. Rumah tangga dengan pendapatan lebih tinggi ditemukan lebih mungkin menjadi debitur. Para penulis mengaitkan hal ini dengan faktor budaya unik di kalangan orang Tionghoa-Amerika. Sampai saat ini, masyarakat Tiongkok belum terbiasa dengan konsep penggunaan utang. Kim (2004) meneliti perbedaan ras dalam pengaruh bantuan keuangan terhadap pilihan perguruan tinggi siswa. Pelajar Amerika keturunan Asia ditemukan sangat dipengaruhi oleh pinjaman atau kombinasi hibah dan pinjaman ketika mereka memutuskan untuk masuk perguruan tinggi pilihan pertama mereka. Penulis lebih lanjut menunjukkan bahwa nilai pendidikan yang tinggi bagi orang Amerika keturunan Asia berkontribusi pada keberhasilan mereka bersekolah di institusi pilihan pertama meskipun mereka harus menggunakan pinjaman.

Lyons (2004) merangkum data mahasiswa di Universitas Illinois yang berisiko secara finansial. Pelajar kulit putih dan pelajar Asia tidak menunjukkan perbedaan dalam kemungkinan mereka memiliki hutang kartu kredit sebesar \$1000 atau lebih, tidak membayar seluruh saldo kartu kredit mereka, atau terlambat membayar. Analisis juga dilakukan hanya pada mereka yang memiliki setidaknya satu kartu kredit. Hasilnya sama, hanya saja pelajar Asia dan Hispanik lebih cenderung tidak membayar penuh saldo kartu kredit mereka dibandingkan pelajar kulit putih serupa. Penelitian perlu dilakukan untuk mengeksplorasi alasan mengapa pelajar Amerika keturunan Asia lebih kecil kemungkinannya dibandingkan pelajar kulit putih untuk membayar penuh saldo kartu kredit, baik karena kurangnya pengetahuan tentang manajemen utang, pengeluaran berlebihan, atau alasan lainnya. Apa pun alasannya, lebih banyak pendidikan perlu dirancang untuk menasar keterampilan manajemen utang pelajar Asia-Amerika karena tidak membayar penuh kartu kredit umumnya tidak dianggap sebagai praktik yang baik.

## **19.7 MASALAH PERUMAHAN**

Menurut Asian Real Estate Association of America (AREAA) (2007), setelah menganalisis data dari Biro Sensus AS, tingkat kepemilikan rumah bagi orang Amerika keturunan Asia adalah 53% pada tahun 2000, lebih rendah dibandingkan total populasi (65%). Pada tahun 2005, kepemilikan rumah di Amerika keturunan Asia meningkat pesat menjadi



59%, masih 6 poin persentase lebih rendah dibandingkan total populasi (67%). Ditemukan juga bahwa di 18 wilayah metropolitan, 25% atau lebih rumah tangga Amerika keturunan Asia terisolasi secara bahasa, yang mungkin menjadi salah satu alasan mengapa rumah tangga tersebut memiliki kemungkinan lebih kecil dibandingkan total populasi untuk memiliki rumah. Hambatan bahasa dapat menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan rumah tangga untuk memahami persyaratan pinjaman hipotek serta pasar perumahan secara keseluruhan.

Tingkat kepemilikan rumah orang Amerika keturunan Asia adalah 60,1% pada tahun 2006, sedikit meningkat menjadi 60,3% pada tahun 2007, turun menjadi 59,0% pada tahun 2008, dan tetap pada persentase yang sama pada tahun 2009, lebih rendah dibandingkan total populasi (66%). Karena resesi tahun 2007–2009, nilai properti orang Amerika keturunan Asia berkurang hingga Rp.35.200.000 (AREAA, 2011). Masyarakat Bangladesh, Hmong, Korea, Thailand, Pakistan, dan Filipina paling menderita akibat hilangnya nilai properti dan tingkat kepemilikan rumah mereka menurun pada tahun 2009 dibandingkan tahun 2008. Meningkatnya biaya perumahan berkontribusi terhadap kesulitan bagi masyarakat Amerika keturunan Asia. ' tingkat kepemilikan rumah untuk mengejar rata-rata tingkat kepemilikan rumah nasional.

Para peneliti mengaitkan perbedaan ras dalam pinjaman hipotek dengan kedekatan budaya (Calomiris, Kahn, & Longhofer, 1994; Hunter & Walker, 1996). Jika ketertarikan ini mempengaruhi pinjaman hipotek, petugas pinjaman kulit putih akan lebih lunak terhadap pemohon kulit putih dan pemohon minoritas akan mendapatkan keuntungan dari kedekatan mereka dengan petugas pinjaman minoritas. Sebaliknya, Black, Collins, dan Cyree (1997) menemukan bukti bahwa bank milik orang kulit hitam menolak lebih banyak pemohon pinjaman hipotek orang kulit hitam dibandingkan bank milik orang kulit putih.

Apakah tenaga kerja bank minoritas lebih cenderung menyetujui peminjam minoritas untuk pinjaman hipotek diperiksa oleh Kim dan Squires (1998). Analisis dilakukan di lima wilayah metropolitan utama: Atlanta, Boston, Denver, Milwaukee, dan San Francisco. Temuan menggambarkan bahwa di lembaga keuangan, orang Asia dan kulit hitam dipekerjakan pada tingkat yang lebih rendah dibandingkan jika mereka bekerja di tempat lain. Jika dikontrol berdasarkan hal-hal lain yang disebutkan di atas, permohonan pinjaman hipotek yang diajukan oleh orang Asia kemungkinan besar akan disetujui di semua kota kecuali Atlanta, yang diwakili oleh populasi kulit hitam yang besar. Hasil yang terkendali ini mengkonfirmasi hipotesis afinitas budaya bahwa komposisi ras dalam angkatan kerja di tingkat administratif dan profesional memang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kemungkinan disetujuinya permohonan hipotek. Namun, mempekerjakan pekerja Asia tidak mempunyai dampak yang signifikan terhadap kemungkinan disetujuinya permohonan pinjaman hipotek yang diajukan oleh orang Asia.

Para peneliti sepakat bahwa penyewa menanggung beban biaya perumahan yang lebih besar dibandingkan pemilik rumah, terutama bagi rumah tangga berpendapatan rendah (Apgar, Dispasquale, Cummings, & McArdle, 1990; Schwenk, 1991). Tidak sejalan dengan hasil ini, McConnell dan Akresh (2010) menemukan bahwa beban biaya perumahan bagi pemilik rumah imigran baru lebih tinggi daripada yang menyewa. Mereka juga menemukan bahwa

warga Amerika keturunan Asia menanggung beban biaya perumahan yang lebih tinggi dibandingkan warga Amerika keturunan Eropa Barat karena dampak dari kedatangan yang baru, ukuran rumah tangga, status kepemilikan, dan lokasi di AS. Chi dan Laquatra (1998) menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi beban biaya perumahan. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa rumah tangga Amerika keturunan Asia lebih besar kemungkinannya dibandingkan rumah tangga kulit putih non-Hispanik untuk mempunyai risiko lebih tinggi terhadap biaya perumahan yang berlebihan, bahkan setelah mengendalikan kepemilikan rumah. Para penulis berpendapat bahwa hasil ini mungkin disebabkan oleh kemungkinan bahwa rumah tangga Amerika keturunan Asia cenderung memandang rumah mereka sebagai investasi. Coulson (1999), Painter, Gabriel, dan Myers (2001), serta Krivo dan Kaufman (2004) membandingkan tingkat kepemilikan rumah antara orang Amerika keturunan Asia dan kelompok etnis lainnya. Temuan mereka secara konsisten menunjukkan bahwa orang Amerika keturunan Asia memiliki kemungkinan lebih kecil untuk memiliki rumah dibandingkan orang kulit putih. Namun studi-studi ini tidak membedakan kelompok Asia-Amerika.

Beberapa penelitian membedakan kelompok Asia-Amerika. Borjas (2002) menganalisis perbedaan asal negara dalam tingkat kepemilikan rumah. Setelah mengontrol karakteristik sosio-ekonomi dan dampak tetap wilayah metropolitan, imigran dari Tiongkok, India, Korea, dan Filipina ditemukan memiliki kemungkinan lebih kecil untuk memiliki rumah dibandingkan penduduk asli. Painter, Yang, dan Yu (2003) meneliti perbedaan tingkat kepemilikan rumah di antara kelompok Asia-Amerika: Cina, Filipina, Jepang, Korea, India-Asia, dan Asia Lainnya. Bertentangan dengan temuan Borjas (2002), para penulis ini menemukan bahwa sebagian besar kelompok Asia-Amerika memiliki kemungkinan yang sama dengan kelompok kulit putih untuk memiliki rumah. Khususnya, rumah tangga keturunan Tionghoa Amerika memiliki kemungkinan lebih besar untuk memiliki rumah dibandingkan kelompok lainnya. Yu (2006) meneliti kepemilikan rumah imigran Taiwan di Los Angeles. Tingkat kepemilikan rumah warga Amerika Taiwan meningkat dari tahun 1980 hingga 1990 dan lebih tinggi dibandingkan dengan rumah tangga keturunan Tionghoa-Amerika dan kulit putih non-Hispanik lainnya. Penulis juga menyelidiki faktor-faktor yang mempengaruhi meningkatnya tingkat kepemilikan rumah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendidikan dan kekayaan berhubungan positif dengan kepemilikan rumah, sedangkan kemahiran bahasa Inggris berpengaruh negatif terhadap kepemilikan rumah. Selain itu, dana abadi juga turut menjelaskan tren peningkatan kepemilikan rumah. Kontribusi besar peningkatan kepemilikan rumah pada tahun 1990an berasal dari generasi muda Taiwan Amerika yang berpendapatan lebih rendah namun tingkat kekayaan rumah tangganya lebih tinggi. Demikian pula, Painter, Yang, dan Yu (2004) mempelajari determinan kepemilikan rumah bagi orang Tionghoa-Amerika di Wilayah Statistik Metropolitan Konsolidasi Los Angeles. Kepemilikan orang Amerika keturunan Tionghoa lebih tinggi dibandingkan dengan kepemilikan orang kulit putih dan terdapat perbedaan yang signifikan di antara subkelompok orang Amerika keturunan Tionghoa. Warga Taiwan memiliki angka tertinggi, diikuti oleh rumah tangga dari Tiongkok Daratan dan Vietnam. Studi ini juga menemukan bahwa kemahiran bahasa Inggris tidak

menjelaskan kepemilikan rumah orang Tionghoa-Amerika, dan hal ini konsisten dengan temuan Yu (2006).

### 19.8 WIRAUSAHA

“Bisnis milik orang Asia terus menjadi salah satu segmen terkuat dalam perekonomian negara kita, menghasilkan lebih dari setengah triliun dolar penjualan pada tahun 2007 dan mempekerjakan lebih dari 2,8 juta orang,” dinyatakan oleh Thomas Mesenbourg, Deputy Biro Sensus AS. Direktur (Biro Sensus AS, 2011). Menurut Biro Sensus AS (2007), jumlah bisnis non-pertanian yang dimiliki orang Asia adalah 5,7 % di antara seluruh bisnis non-pertanian di AS, meningkat sebesar 40,4 % dari tahun 2002. Tingkat pertumbuhan ini lebih dari dua kali lipat tingkat pertumbuhan nasional. . Orang-orang Indian keturunan Asia mempunyai penghasilan terbesar (30 %) di antara seluruh subkelompok Asia, sementara orang Amerika keturunan Tionghoa mempunyai penghasilan terbanyak (27,3 %). Subkelompok Asia-Amerika yang berbeda bertugas di berbagai industri. Lebih dari separuh pendapatan orang Amerika keturunan Tionghoa berasal dari perdagangan grosir, akomodasi, dan jasa makanan. Demikian pula, orang Amerika keturunan Jepang memperoleh lebih banyak pendapatan dari perdagangan grosir (29,2 %) dan orang Amerika keturunan Korea memperoleh lebih dari separuh pendapatan mereka dari perdagangan grosir dan eceran (53,6%). Sebaliknya, layanan kesehatan dan bantuan sosial menyumbang lebih dari sepertiga (33,4 %) pendapatan bisnis milik masyarakat Filipina. Kemungkinan wirausaha berbeda-beda di antara subkelompok Asia (Biro Sensus AS 2007, 2011). Warga Korea ditemukan sebagai kelompok yang paling mungkin memiliki usaha di antara seluruh subkelompok Asia.

Bates dan Dunham (1993) menganalisis faktor-faktor penentu masuknya bisnis, khususnya pengaruh perbedaan ras. Para penulis menemukan bahwa pendidikan dan tingkat kekayaan memainkan peran positif dalam pembentukan bisnis. Selain itu, orang-orang Asia tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam tingkat masuknya bisnis dibandingkan dengan kelompok ras lainnya. Boyd (1990) mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi wirausaha dan perbedaan antara pekerja Asia dan kulit hitam di wilayah metropolitan besar Amerika. Para penulis menemukan bahwa orang Amerika keturunan Asia yang lahir di AS, menikah dan memiliki anak, dan memiliki kemampuan berbicara bahasa Inggris yang baik lebih cenderung menjadi wiraswasta. Warga Korea kemungkinan besar menjalankan bisnis mereka sendiri, diikuti oleh warga Jepang dan China. Sebaliknya, struktur keluarga tidak berpengaruh terhadap kemungkinan orang kulit hitam menjadi wiraswasta. Pendidikan berdampak positif terhadap wirausaha orang kulit hitam. Temuan menarik lainnya adalah bahwa pertumbuhan populasi orang Asia tidak berpengaruh terhadap kemungkinan wirausaha orang kulit hitam, yang menunjukkan bahwa orang Amerika keturunan Asia tidak menghambat perkembangan kepemilikan bisnis orang kulit hitam.

Fernandez dan Kim (1998) membandingkan perbedaan tingkat dan pola wirausaha di antara empat kelompok Asia-Amerika: Korea, Cina, India Asia, dan Vietnam. Konsisten dengan penelitian sebelumnya, penulis menemukan bahwa imigran Korea adalah kelompok yang paling mungkin berwiraswasta di antara keempat kelompok tersebut. Imigran Tiongkok, India Asia, dan Vietnam yang tidak memiliki gelar sarjana lebih besar kemungkinannya untuk

terlibat dalam bisnis wirausaha karena tersingkirnya pekerjaan arus utama. Selain itu, kemahiran bahasa Inggris terbukti mempunyai dampak positif terhadap kemungkinan imigran Tiongkok dan Vietnam untuk memiliki bisnis sendiri, sementara kemahiran berbahasa Inggris berdampak negatif terhadap keinginan para imigran Korea untuk berwirausaha. Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa pasangan menikah lebih cenderung memiliki usaha sendiri (Boyd, 1990). Bates (1999) mempelajari perilaku dua pemilik bisnis imigran Asia dengan pendapatan tertinggi: orang India keturunan Asia dan orang Filipina. Imigran asal Asia, India, dan Filipina ditemukan lebih besar kemungkinannya untuk meninggalkan ladang yang menghasilkan keuntungan rendah dan tradisional ketika hambatan untuk keluar dari pasar kecil.

### **Kesimpulan**

Bab ini bertujuan untuk memberikan ringkasan awal penelitian yang dilakukan pada keuangan konsumen Asia-Amerika. Populasi orang Amerika keturunan Asia terus bertambah. Ungkapan "Asia Amerika" adalah istilah umum untuk kelompok yang sangat terdiversifikasi ini. Orang Amerika keturunan Asia berasal dari banyak negara Asia seperti Cina, Jepang, Korea, Filipina, Vietnam, Kamboja, Thailand, Laos, India, dan Pakistan. Meskipun sebelumnya diyakini memiliki budaya serupa dalam "Dinamisme Konfusianisme" (Hofstede & Bond, 1988), masing-masing kelompok Asia-Amerika ini memiliki keunikan dalam bahasa, gaya hidup, dan nilai-nilai budaya serta kepercayaan (Kim et al., 2001). Yang juga sangat bervariasi di antara kelompok etnis Asia-Amerika adalah tingkat sosial ekonomi mereka, termasuk tingkat kemiskinan, pendapatan keluarga, pendidikan, dan pekerjaan.

Para peneliti telah berupaya membangun teori untuk menggambarkan hubungan antara budaya dan perilaku keuangan rumah tangga. Weber dan Hsee (1998) mengajukan "Hipotesis Bantalan," yang menyatakan bahwa masyarakat yang hidup dalam masyarakat kolektif yang menghargai saling ketergantungan menunjukkan tingkat toleransi risiko yang lebih tinggi. Akibatnya, mereka bersedia mengambil lebih banyak risiko investasi dibandingkan yang lain. Hal ini dikonfirmasi oleh temuan di Weber, Hsee, dan Sokolowska (1998), dan Hsee dan Weber (1999). Karena orang Amerika keturunan Asia sangat berbeda dari ras lain dan satu sama lain, diperlukan teori yang menjelaskan perilaku keuangan dan kesejahteraan mereka.

Literatur terdahulu telah mengenali perbedaan kesejahteraan finansial rumah tangga dengan berbagai latar belakang ras/etnis. Namun, tanpa pemahaman mendalam mengenai alasan di balik ras/etnis yang terlihat, pembaca mungkin akan diarahkan untuk percaya bahwa ras/etnis merupakan faktor yang mempengaruhi kesejahteraan finansial rumah tangga. Hal ini, sampai batas tertentu, menyesatkan. Perbedaan pembiayaan konsumen yang diklaim oleh beberapa peneliti terkait dengan ras/etnis mungkin disebabkan oleh faktor-faktor yang tersembunyi di balik ras/etnis. Adalah keliru jika kita menyatakan bahwa suatu rumah tangga kemungkinan besar akan menjadi lebih kaya atau lebih miskin karena rumah tangga tersebut berasal dari kelompok ras/etnis tertentu. Budaya dan keyakinan yang terkait dengan ras/etnis lebih mungkin mempengaruhi perilaku keuangan seseorang, yang berdampak langsung pada kesejahteraan ekonominya.

Status imigrasi, meskipun sulit ditentukan dengan menggunakan instrumen survei, juga dapat mempengaruhi sikap dan perilaku keuangan rumah tangga. Bayangkan seorang anak muda dengan visa kerja sementara yang tidak yakin apakah dia akan bisa tinggal di AS diikutsertakan dalam survei penelitian. Karena ketidakpastian masa depan dan kemungkinan jangka pendek investasi, orang ini kemungkinan besar akan menunjukkan sikap toleransi risiko dan perilaku yang jauh lebih konservatif dibandingkan jika ia tahu akan tetap tinggal di AS. untuk waktu yang lebih lama. Berbeda dengan imigran generasi pertama yang lahir dan besar di budaya lain, imigran generasi selanjutnya mungkin lebih mengenal nilai-nilai dan kepercayaan Amerika. Oleh karena itu, rumah tangga yang dipimpin oleh orang-orang ini mungkin memiliki sikap dan perilaku berbeda terhadap uang yang secara langsung mempengaruhi kesejahteraan ekonomi mereka. Tingkat ketertarikan terhadap budaya tertentu, bukan ras/etnis itu sendiri, mempengaruhi sikap terhadap uang dan kepercayaan para imigran muda (Masuo et al., 2004). Kwon dkk. (2004) memberikan bukti terhadap klaim ini dengan menyatakan bahwa tingkat akulturasi mempengaruhi kesejahteraan ekonomi rumah tangga imigran Asia.

Beberapa peneliti percaya bahwa orang Amerika keturunan Asia, dengan keberhasilan sosioekonomi di atas rata-rata, adalah kelompok minoritas yang patut dicontoh (misalnya, Peterson, 1971). Wong, Lai, Nagasawa, dan Lin (1998) menyimpulkan bahwa "Orang Amerika keturunan Asia memandang diri mereka lebih siap, termotivasi, dan lebih mungkin mencapai kesuksesan karier yang lebih besar dibandingkan orang kulit putih" (hal. 95). Persepsi ini diafirmasi oleh rekan-rekan mereka yang berkulit putih, Hispanik, kulit hitam, dan penduduk asli Amerika. Namun, peneliti lain berpendapat bahwa kelompok ini memang menghadapi diskriminasi ekonomi (misalnya, Wong, 1982). Sakamoto, Goyette, dan Kim (2009) menyatakan bahwa "prestasi sosio-ekonomi yang tinggi di kalangan warga Amerika keturunan Asia adalah sesuatu yang menyesatkan atau terlalu dibesar-besarkan karena diskriminasi ras dan etnis masih terjadi dan banyak warga Amerika keturunan Asia yang tetap miskin atau dirugikan" (hal. 260). Populasi Amerika keturunan Asia, yang saat ini kurang diteliti, tumbuh lebih cepat dibandingkan populasi secara keseluruhan (Bernstein, 2004). Negara ini tidak boleh mengabaikan besarnya daya beli dan besarnya kebutuhan akan jasa keuangan yang diwakili oleh warga Amerika keturunan Asia dan harus memenuhi beragam kebutuhan masyarakat Amerika keturunan Asia. Masa depan layanan yang sensitif terhadap budaya tidak hanya bergantung pada pengetahuan kelompok yang memiliki keragaman budaya ini tetapi juga pada arah studi penelitian di bidang keuangan konsumen. Penelitian terdahulu tidak menunjukkan keberhasilan dalam menemukan faktor-faktor nyata yang secara langsung mempengaruhi kesejahteraan kelompok ras/etnis; dan inilah yang harus lebih difokuskan oleh penelitian di masa depan agar dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada komunitas minoritas dan membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

## **BAB 20**

### **MASALAH KEUANGAN PEKERJA**

#### **20.1 TREN PEKERJA DI AS**

Lingkungan kerja di Amerika telah berubah selama beberapa dekade terakhir. Lebih banyak pekerja yang dipekerjakan paruh waktu dan jam kerja tidak teratur (Bianchi, 2011). Perubahan demografis pada populasi Amerika juga berdampak pada angkatan kerja, yang semakin tua, semakin beragam secara ras dan etnis, dan terdiri dari lebih banyak perempuan. Tren seperti ini diperkirakan akan terus berlanjut pada dekade berikutnya, dengan peningkatan partisipasi tenaga kerja di kalangan generasi muda berusia 16–24 tahun, peningkatan partisipasi perempuan, peningkatan jumlah pekerja berusia lebih tua, dan meningkatnya ras/ keragaman etnis dalam angkatan kerja.

Salah satu aspek penting yang mempengaruhi keuangan pekerja adalah semakin lebarnya kesenjangan pendapatan dan kekayaan. Stagnasi pertumbuhan pendapatan telah mempengaruhi sebagian besar pekerja Amerika. Secara keseluruhan, sebagian besar pekerja kerah putih dan biru dengan dan tanpa gelar sarjana mendapati bahwa pendapatan riil mereka hampir sama atau menurun (Gould, 2014). Pew Research mengungkapkan bahwa upah riil dalam lima dekade terakhir tetap sama atau bahkan turun, terlepas dari siklus ekonomi (Desilver, 2014). Upah pekerja tetap sama atau menurun pada 70% distribusi upah terbawah antara tahun 2002 dan 2012 (Mishel & Shierholz, 2013). Laporan yang sama menunjukkan bahwa rata-rata, pekerja mengalami kenaikan upah hanya sebesar 5 % antara tahun 1979 dan 2012 dibandingkan dengan pertumbuhan produktivitas sebesar 74 % (Mishel & Shierholz, 2013). Sejak tahun 2000, upah mingguan (setelah disesuaikan dengan inflasi) telah turun sebesar 3,7% pada sepersepuluh kelompok upah terendah, namun meningkat sebesar 9,7% pada kelompok upah teratas (Desilver, 2014). Polarisasi struktur upah sejak akhir tahun 1980an dibarengi dengan polarisasi pertumbuhan lapangan kerja (Goldin & Katz, 2007). Lapangan kerja telah terpecah menjadi pekerjaan berupah tinggi dan upah rendah dengan mengorbankan pekerjaan tradisional kelas menengah. Dengan kemajuan teknologi dan perubahan industri tertentu, terdapat kurangnya lapangan pekerjaan yang baik bagi pekerja berpenghasilan rendah dan berketerampilan rendah (Bianchi, 2011). Selain itu, tren ini juga telah menyusutkan kelas menengah.

Selain itu, kekhawatiran pekerja AS mengenai keamanan kerja saat ini lebih tinggi dibandingkan beberapa dekade terakhir. Sejak Resesi Hebat, pekerja AS terus menghadapi ketidakamanan pekerjaan meskipun pemulihan pasar kerja berjalan lambat. Jajak pendapat Gallup baru-baru ini (2004-2011) menemukan bahwa kekhawatiran warga Amerika mengenai PHK, pengurangan tunjangan dan upah, serta pengurangan jam kerja semakin meningkat antara tahun 2008 dan 2009, dan waktu belum mampu meredakan kekhawatiran tersebut (Saad, 2013). Kekhawatiran lainnya adalah masa kerja dan jangka panjang telah menurun tajam, terutama di sektor swasta, selama beberapa dekade terakhir (Farber, 2008).

Selain potensi penghasilan, pekerjaan memberikan manfaat berharga bagi masyarakat dalam hal perlindungan dan keamanan finansial. Bagi pemberi kerja, menawarkan tunjangan

kompetitif penting untuk merekrut dan mempertahankan karyawan yang berharga. Namun, salah satu kekhawatiran yang menyertainya adalah pengendalian biaya manfaat. Dengan bertambahnya angkatan kerja dan meningkatnya biaya tunjangan layanan kesehatan, pemberi kerja menjadi lebih sadar akan pentingnya masalah kesehatan. Survei Employee Benefits tahun 2014 menunjukkan bahwa layanan kesehatan menjadi perhatian besar terutama setelah Undang-Undang Perawatan Terjangkau disahkan (Society for Human Resource Management, 2014). Salah satu indikasinya adalah program kesehatan dan kesejahteraan preventif seperti pemeriksaan kesehatan, program kebugaran, manajemen kesehatan, dan fokus pada keseimbangan kerja/hidup—yang semuanya dikaitkan dengan biaya perawatan kesehatan—telah meningkat penggunaannya selama 5 tahun terakhir.

Perencanaan pensiun adalah manfaat utama yang diberikan pemberi kerja. Sayangnya, hanya 51,3% dari seluruh pekerja Amerika mempunyai program pensiun yang disponsori perusahaan dan hanya 40,8% yang berpartisipasi dalam program pensiun tersebut (Copeland, 2014). Pensiun yang disponsori pemberi kerja terus beralih dari program manfaat pasti ke program iuran pasti. Selain itu, banyak perusahaan yang mengurangi atau mengurangi dana pendamping untuk dana pensiun karyawan sementara perusahaan sedang memulihkan diri dari Resesi Hebat. Terlepas dari kenyataan bahwa tanggung jawab yang semakin besar ditanggung oleh masing-masing pekerja, beberapa pemberi kerja juga telah mengurangi jumlah investasi dan perencanaan pensiun serta nasihat yang diberikan kepada karyawan pada tahun 2013 dan 2014.

Perubahan dalam rencana pensiun dan tunjangan kesehatan di tempat kerja telah berdampak pada banyak orang Amerika, namun kesenjangan terbesar ditemukan di kalangan minoritas dan antara laki-laki dan perempuan. Dari semua kelompok minoritas, kaum Hispanik menerima tunjangan paling sedikit karena mereka cenderung bekerja pada perusahaan kecil yang tidak menawarkan tunjangan tersebut (Departemen Tenaga Kerja Amerika Serikat, 2010). Perempuan lebih sering bekerja paruh waktu dan lebih sering meninggalkan pekerjaan dibandingkan laki-laki, sehingga berdampak pada berkurangnya tabungan pensiun dan manfaat pensiun. Selain itu, terdapat pendapat bahwa tunjangan pensiun dan kesehatan memperburuk polarisasi distribusi pendapatan.

Perubahan dalam keamanan kerja, pendapatan, dan tunjangan dalam angkatan kerja serta tempat kerja dapat menyulitkan banyak pekerja untuk membangun keamanan finansial. Secara keseluruhan, polarisasi pendapatan dan pekerjaan sedang meningkat dan jumlah kelas menengah menurun di Amerika (Foster & Wolfson, 2010; Goldin & Katz, 2007). Mayoritas pekerja mengalami kesulitan finansial tanpa kemajuan dan kelompok tertentu, seperti kelompok ras/etnis minoritas dan perempuan, mungkin lebih menderita dibandingkan kelompok lainnya.

## **20.2 STRES FINANSIAL DI TEMPAT KERJA**

Stres adalah kata lain yang sedang tren di tempat kerja. Masalah kesehatan mental seperti peningkatan stres, kecemasan, dan depresi telah menjadi masalah utama bagi para pekerja. Kesehatan mental dipengaruhi oleh berbagai pemicu stres seperti beban kerja, masalah interpersonal, masalah pribadi/keluarga, dan keamanan kerja (Colvin, 2014; Harvard

Mental Health Letter, 2010). Kesehatan mental, emosional, dan fisik karyawan semuanya dapat berdampak pada kinerja tenaga kerja (Colvin, 2014). Uang adalah salah satu penyebab stres utama dalam kehidupan orang Amerika. Survei terbaru “Stres di Amerika: Membayar dengan kesehatan kita” menunjukkan bahwa uang telah menjadi salah satu penyebab stres terbesar di Amerika sejak survei pertama dilakukan pada tahun 2007 (American Psychological Association, 2015). Pada tahun 2014, 72% orang dewasa setidaknya pernah merasa stres mengenai uang dan 22% melaporkan bahwa mereka sangat stres mengenai uang. Masyarakat Amerika khawatir mengenai pengeluaran yang tidak terduga, memenuhi kebutuhan penting, dan menabung untuk masa pensiun (American Psychological Association, 2015).

Tekanan finansial tersebar luas di AS. Jajak pendapat Gallup Economic and Personal Finance tahun 2014 menemukan bahwa 36% responden merasa cukup/sangat khawatir tidak mempunyai cukup uang untuk membayar tagihan mereka dan 59% khawatir tidak mempunyai cukup uang untuk pensiun (Dugan, 2014). Sumber stres mencakup biaya dan ketersediaan asuransi kesehatan, meningkatnya kekhawatiran akan kehilangan pekerjaan, dan meningkatnya kekhawatiran bahwa tunjangan perusahaan akan dipotong. Banyak pekerja Amerika mengidentifikasi bahwa memenuhi biaya hidup/kewajiban keuangan bulanan dan tidak mempunyai cukup uang untuk membayar perawatan kesehatan sebagai penyebab stres utama. Keluarga-keluarga juga hidup dari gaji ke gaji dengan tingkat utang yang tinggi dan tabungan yang sangat sedikit untuk melindungi mereka dari pengeluaran tak terduga. Lebih dari 60% rumah tangga di AS tidak memiliki dana darurat yang cukup (FINRA Investor Education Foundation, 2012). Pekerja dapat jatuh dari status kelas menengah ke dalam kemiskinan karena kejadian-kejadian yang tidak menguntungkan seperti sakit, PHK, atau kecelakaan. Sekitar 42 juta perempuan dan 28 juta anak-anak saat ini hidup di ambang kemiskinan (Clark, 2014).

Stres finansial telah dikaitkan dengan kesehatan mental dan fisik. Sejumlah penelitian telah menghubungkan dampak tekanan finansial terhadap kesehatan. Beberapa penelitian berfokus pada bagaimana krisis keuangan berdampak pada kesehatan individu, dan utang telah dikaitkan dengan sejumlah dampak kesehatan yang negatif (Ariizumi & Schirle, 2012; Drentea & Reynolds, 2012; Fitch et al., 2011; Selenko & Batinic, 2011; Zivin, Paczkowski, & Galea, 2011). Sebuah meta-analisis terhadap hubungan antara hutang pribadi tanpa jaminan dan kesehatan mental dan fisik menemukan hubungan yang signifikan antara hutang dan gangguan kesehatan mental seperti depresi, upaya atau upaya bunuh diri, masalah minuman keras, ketergantungan obat, neurotisme, dan gangguan psikotik (Richardson, Elliott, & Roberts, 2013). Savoy dkk. (2014) menemukan bahwa tekanan finansial yang lebih tinggi dikaitkan dengan penilaian kesehatan diri yang lebih buruk, dan stres serta gejala depresi merupakan mediator signifikan dalam hubungan ini. Studi-studi ini menunjukkan bahwa gejala-gejala yang berhubungan dengan tekanan keuangan dan dampak kesehatan dapat melemahkan produktivitas pekerja dan meningkatnya ketidakhadiran di tempat kerja (Kim, 2008).

Kekhawatiran akan uang akan meluas ke tempat kerja. Stres dan masalah kesehatan mental yang berhubungan dengan stres seperti depresi dan kecemasan dapat meningkatkan ketidakhadiran dan menurunkan produktivitas. Para pekerja mungkin berangkat kerja namun



menunjukkan tingkat “presenteeism” yang lebih tinggi, yaitu berada di tempat kerja namun tidak berfungsi sepenuhnya (Harvard Mental Health Letter, 2010). Memiliki pekerja yang stres dikaitkan dengan tingkat ketidakhadiran yang lebih tinggi dan penurunan produktivitas di tempat kerja serta peningkatan biaya terkait stres seperti biaya asuransi kesehatan dan kompensasi pekerja (Kim, 2000; Weissman 2002). Stres finansial mempengaruhi hasil kerja seperti produktivitas dan ketidakhadiran (Garman, Kim, Kratzer, Brunson, & Joo, 1999; Kim, 2000; Kim & Garman, 2003; Kim, Sorhaindo, & Garman, 2006). Melihat data dari survei nasional tahun 2007 terhadap 1.116 orang dewasa yang bekerja di AS, Schieman dan Young (2011) menemukan bahwa hubungan positif antara kesulitan keuangan dan konflik keluarga-pekerjaan lebih kuat terjadi pada pekerja yang memiliki wewenang kerja lebih sedikit dan lebih kreatif. kegiatan kerja. Selain itu, kesulitan ekonomi yang dirasakan dikaitkan dengan tingginya konflik keluarga-pekerjaan. Loewe, Bagherzadeh, Araya-Castillo, Thieme, & Batista-Foguet (2014) menemukan bahwa kepuasan terhadap situasi keuangan seseorang merupakan prediktor dominan terhadap kepuasan hidup pekerja secara keseluruhan. Sutton dan Dunstan (2012) menemukan bahwa tekanan finansial merupakan prediktor terkuat terjadinya depresi ketika seseorang tidak hadir karena sakit.

Secara umum, pengusaha setuju bahwa tekanan finansial mempengaruhi produktivitas. Sekitar setengah (51%) pengusaha sangat setuju bahwa karyawan menjadi kurang produktif saat bekerja ketika mereka khawatir akan masalah keuangan pribadi (Gilfedder, 2014). Meskipun ada bukti kuat mengenai hubungan antara stres pekerja dan dampaknya terhadap kesehatan dan produktivitas, pendidikan keuangan dan konseling/nasihat di tempat kerja belum tersedia secara luas bagi mereka yang paling membutuhkannya. Survei lain menemukan bahwa separuh organisasi (52 %) menawarkan pendidikan keuangan kepada pekerjanya, namun jumlah ini terus menurun (Society for Human Resource Management, 2012).

### **20.3 PROGRAM PENDIDIKAN & KESEHATAN KEUANGAN DI TEMPAT KERJA**

Pendidikan keuangan di tempat kerja telah diidentifikasi sebagai salah satu saluran untuk membantu meningkatkan literasi/kemampuan keuangan orang Amerika (CFPB, 2014). Jika pendidikan keuangan di tempat kerja tersedia secara luas dan efektif, hal ini dapat mempengaruhi kesejahteraan finansial 140 juta pekerja penuh waktu dan paruh waktu di Amerika. Literasi keuangan mencakup pemahaman konsep keuangan dan cara mengelola sumber daya keuangan serta penerapan pengetahuan dan keterampilan (Huston, 2010). Pendidikan keuangan mengasumsikan bahwa individu kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk membuat keputusan. Pendidikan keuangan di tempat kerja dapat meningkatkan literasi dan perilaku keuangan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan finansial para pekerja.

Literasi keuangan telah dikaitkan dengan keputusan keuangan seperti investasi, tabungan, dan pinjaman berbiaya tinggi (Bernheim & Garrett, 2003; Lusardi & Mitchell, 2007, 2011). Edmiston, Gillett-Fisher, dan McGrath (2009) menemukan bahwa pengetahuan keuangan yang lebih tinggi dikaitkan dengan memiliki tabungan pensiun yang lebih tinggi di antara peserta pendidikan keuangan di tempat kerja. Meskipun terdapat temuan-temuan ini,

banyak orang Amerika yang kurang memiliki pengetahuan keuangan yang diperlukan untuk membuat keputusan dan tindakan keuangan yang baik. Kurangnya literasi keuangan lebih banyak ditemukan di kalangan perempuan, kelompok minoritas, lansia, dan masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah (Lusardi & Mitchell, 2011, 2014). Namun, program pendidikan keuangan di tempat kerja yang menyoroti kelompok rentan ini masih sangat terbatas. Selain upah yang rendah, banyak dari mereka yang bekerja paruh waktu dan tidak memiliki akses terhadap tunjangan penting seperti program pensiun dan pendidikan keuangan di tempat kerja.

Perubahan sosial seperti pasar keuangan yang lebih kompleks, produk dan layanan keuangan yang bersifat predator, ketidakpastian ekonomi, peningkatan tanggung jawab individu untuk pensiun, dan penurunan jaring pengaman sosial telah menjadi tantangan bagi banyak pekerja Amerika yang mengalami masalah kurangnya tabungan dan hutang. Literasi keuangan menjadi lebih penting bagi kesejahteraan finansial para pekerja dibandingkan sebelumnya.

Meskipun potensinya besar, sebagian besar pendidikan keuangan di tempat kerja masih terbatas pada topik rencana pensiun (CFPB, 2014; Kim, 2008). Program pendidikan tersebut sangat erat kaitannya dengan tunjangan karyawan dan sebagian besar program pensiun. Dalam beberapa dekade terakhir, pemberi kerja sebagian besar termotivasi untuk memberikan informasi terkait pensiun dan investasi untuk memenuhi pedoman seperti pasal 404 (c) dari Employee Retirement Income Security Act (ERISA) tahun 1974. Pengusaha diharuskan untuk memberikan informasi yang cukup bagi karyawan untuk membuat keputusan pensiun dan investasi. Selain itu, tingkat partisipasi tertentu diperlukan untuk menghindari diskualifikasi karena aturan non-diskriminasi IRS. Aksi Rekonsiliasi Pertumbuhan Ekonomi dan Bantuan Pajak tahun 2001 mengizinkan layanan perencanaan pensiun yang memenuhi syarat yang disediakan oleh pemberi kerja untuk dikecualikan dari perpajakan federal (Mandell, 2008). Meskipun ada pengecualian ini, layanan tersebut didefinisikan sebagai dan terbatas pada nasihat atau informasi perencanaan pensiun apa pun yang diberikan kepada karyawan dan pasangannya oleh pemberi kerja yang menjalankan program pemberi kerja yang memenuhi syarat (Mandell, 2008). Selanjutnya, Undang-Undang Perlindungan Pensiun tahun 2006 memberikan perlindungan hukum bagi pemberi kerja dari tanggung jawab jika mereka menawarkan nasihat investasi untuk membantu karyawan mengambil keputusan yang tepat (Krajnak, Burns, & Natchek, 2008).

Beberapa pengusaha memandangnya sebagai tanggung jawab sosial mereka untuk membantu pekerjanya menghindari krisis keuangan dan mencapai keamanan finansial. Sayangnya, banyak program pendidikan keuangan di tempat kerja sering kali bersifat sukarela dan kurang memiliki kepemimpinan dan keberlanjutan (Vitt, 2014). Meskipun sebagian besar perusahaan memahami dampak tekanan keuangan terhadap karyawannya dan mengakui manfaat pendidikan keuangan bagi karyawannya (Gilfedder, 2014), keuntungan bisnis dari pendidikan keuangan tidak sepenuhnya meyakinkan bagi pengusaha di AS. Meskipun beberapa perusahaan benar-benar peduli terhadap kesejahteraan finansial pekerjanya, banyak perusahaan yang sering menganggap pendidikan keuangan terlalu mahal dan merupakan cara yang tidak efektif untuk meningkatkan kesejahteraan finansial pekerjanya

(Vitt, 2014). Selain itu, pendidikan dan nasihat keuangan dianggap sebagai tunjangan ringan dan belum menjadi prioritas utama bagi banyak pemberi kerja. Sekitar setengah pekerja Amerika menerima beberapa jenis pendidikan keuangan di tempat kerja (Copeland, 2014). Survei Gallup terhadap usaha kecil dan menengah menemukan sekitar satu dari sepuluh pemberi kerja memberikan pendidikan keuangan di luar program pensiun (Mandell, 2008). Secara umum, program pendidikan keuangan di tempat kerja di Amerika bervariasi dalam format dan jenisnya tetapi sebagian besar berupa materi cetak, sering kali diikuti dengan lokakarya dan seminar. Alat berbasis web semakin populer (Krajnak et al., 2008; Mandell, 2008) dan pendekatan peer-to-peer juga telah diperkenalkan (CFPB, 2014). Karena banyak pekerja di AS yang mengalami tekanan finansial, terutama sejak Resesi Hebat, semakin banyak pengusaha yang menyadari perlunya paket komprehensif program kesehatan finansial (CFPB, 2014). Meskipun program kesehatan finansial tidak tersedia secara luas, program ini berupaya untuk meningkatkan kehidupan finansial pekerja secara keseluruhan lebih dari sekedar seminar pensiun dan investasi (CFPB, 2014; Gilfedder, 2014). Program-program tersebut bertujuan untuk membantu karyawan memahami tunjangan yang diberikan perusahaan seperti rencana kesehatan dan pensiun serta meningkatkan pengetahuan keuangan, keterampilan, dan perilaku karyawan dengan mengajarkan penetapan tujuan keuangan, penganggaran dan pengelolaan uang, manajemen kredit, membangun dana darurat, tabungan pensiun, dan lain-lain. Banyak karyawan memerlukan lebih dari sekedar seminar pensiun dan investasi untuk menghadapi krisis keuangan dan menstabilkan situasi keuangan mereka sebelum mereka dapat mulai membuat rencana ke depan. Pembinaan atau konseling keuangan telah diidentifikasi sebagai alat yang efektif bagi karyawan yang mempunyai masalah keuangan tambahan (Edmiston et al., 2009).

Program kesehatan dalam Employee Assistance Program (EAP) dapat melengkapi seminar tunjangan dan pensiun yang diselenggarakan oleh departemen Sumber Daya Manusia. EAP biasanya membantu pekerja menghadapi masalah pribadi atau keluarga yang mempengaruhi kehidupan rumah tangga dan pekerjaan mereka. Kepuasan finansial dan tekanan finansial yang dirasakan telah dikaitkan dengan hubungan pasangan, serta kesehatan mental dan fisik (Falconier & Epstein, 2011; Walker & Luszcz, 2009).

Program kesehatan finansial yang efektif tidak hanya membahas keterampilan dan manajemen keuangan tetapi juga mencakup dukungan manajemen stres, keluarga, masalah hubungan dan perkawinan, depresi, dan kecemasan, tantangan pekerjaan, dan penilaian kinerja (Clark, 2014). Salah satu permasalahan utama dalam penerapan program-program ini adalah bahwa EAP sering kali kekurangan staf dan dialihdayakan dalam beberapa tahun terakhir.

#### **20.4 EFEKTIVITAS PROGRAM PENDIDIKAN/KESEHATAN KEUANGAN DI TEMPAT KERJA**

Meskipun program pendidikan keuangan bagi pekerja semakin berkembang, efektivitas program tersebut masih diperdebatkan. Sejumlah penelitian mendokumentasikan dampak program pendidikan keuangan di tempat kerja terhadap pengetahuan dan sikap keuangan, perilaku pensiun/keuangan, kesejahteraan dan kepuasan keuangan, kesehatan, dan hasil kerja (CFPB, 2014; Clark, Morrill, & Allen, 2011; Gale, Harris, & Levine, 2012; Joo &

Grable, 2005; Kim, 2000; Lusardi & Mitchell, 2014; Mandell, 2008), namun penelitian lain menyatakan bahwa bukti tersebut tidak meyakinkan (Collins & O'Rourke, 2010; Willis, 2009). Kurangnya kelompok kontrol, masalah pengambilan sampel, bias seleksi mandiri, hasil yang dilaporkan sendiri, beragam dampak, dan faktor perancu lainnya disebut-sebut sebagai keterbatasan metodologi dalam penelitian ini (Lusardi & Mitchell, 2014; Willis, 2009). Beberapa pihak juga menyatakan bahwa pendidikan keuangan dan dengan demikian meningkatkan literasi keuangan saja tidak akan mampu meningkatkan kesejahteraan finansial, terutama bagi individu dan keluarga berpenghasilan rendah dan menengah (Willis, 2011). Penelitian mengenai efektivitas pendidikan keuangan di tempat kerja bagi kelompok rentan masih sedikit.

Mengingat heterogenitas pendidikan keuangan di tempat kerja dalam hal jenis, durasi, format, lingkungan, isi, dan penyedia layanan, mengevaluasi program sukarela untuk orang dewasa merupakan sebuah tantangan. Meskipun demikian, pendidikan keuangan di tempat kerja telah dikaitkan dengan peningkatan pengetahuan dan literasi keuangan (CFPB, 2014; Clark, 2014; Kim, 2007; Lusardi & Mitchell, 2007; Vitt, 2014). Studi juga menunjukkan efektivitas seminar pra-pensiun terhadap sikap dan perilaku perencanaan pensiun (Bayer, Bernheim, & Scholz, 2008; Edmiston et al., 2009; Holland, Goodman, & Stich, 2008; Kim, 2000; Kim, Garman, & Quach, 2005; Munnell, Sundén, & Taylor, 2001/2002; Lusardi & Mitchell, 2007). Menggunakan data dari pemberi kerja, Bayer dkk. (2008) membandingkan kemanjuran seminar pensiun dalam partisipasi dan iuran program dan menemukan bahwa efeknya lebih kuat bagi pekerja yang tidak mendapat kompensasi tinggi dibandingkan dengan karyawan yang mendapat kompensasi tinggi dan menguji efektivitas jenis penyampaian seperti membandingkan materi cetak dengan bengkel. Lusardi dan Mitchell (2007) menemukan bahwa literasi keuangan berhubungan positif dengan perencanaan pensiun dan mereka yang mengikuti pendidikan keuangan di tempat kerja atau di sekolah memiliki tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi dibandingkan yang lain. Edmiston dkk. (2009) menemukan bahwa pendidikan keuangan di tempat kerja dikaitkan dengan kesiapan pensiun dan tabungan pensiun, yang mengakibatkan penurunan permintaan pinjaman 401(k), peningkatan penggunaan rekening pengeluaran fleksibel, dan peningkatan partisipasi dan kontribusi 401(k). Pendidikan keuangan di tempat kerja juga berhubungan positif dengan kepercayaan diri dan kesiapan pensiun (Kim, Kwon, & Anderson, 2005).

Selain itu, Goda, Manchester, dan Sojourner (2013) menggunakan desain eksperimental untuk menguji pengaruh informasi mengenai tabungan pensiun dan pendapatan terhadap keputusan karyawan untuk berpartisipasi dan berkontribusi pada rencana pensiun. Penelitian lain menemukan bahwa pendidikan keuangan di tempat kerja dikaitkan dengan peningkatan partisipasi rencana dan tingkat iuran (Clark, d'Ambrosio, McDermed, & Sawant, 2003). Dengan menggunakan Studi Kesehatan dan Pensiun, pendidikan pensiun di tempat kerja ditemukan berhubungan dengan distribusi sekaligus (Muller, 2001/2002). Clark, Lusardi, dan Mitchell (2014) juga menemukan hubungan antara pengetahuan keuangan dan keuntungan dalam rencana pensiun, yang menunjukkan manfaat pendidikan keuangan di tempat kerja. Selain itu, lokakarya dan seminar yang ditawarkan kepada karyawan telah dikaitkan dengan peningkatan pengetahuan dan perilaku keuangan

(Bayer et al., 2008; Bernheim & Garrett, 2003; Kim & Garman, 2003; Kim, 2007; Hira & Loibl, 2005; Prawitz & Cohart, 2014). Di sisi lain, para peneliti berpendapat bahwa seminar pendidikan keuangan yang bersifat one-shot atau program one-size untuk semua mungkin tidak efektif dalam meningkatkan pengetahuan dan perilaku keuangan karyawan dalam konteks yang beragam (Beck, 2010; Kim, 2008). Dengan menggunakan sampel karyawan credit union, Collins dan Dietrich (2011) menemukan hubungan positif antara partisipasi pendidikan keuangan dan peningkatan tabungan untuk tujuan jangka panjang dan pemeliharaan dana darurat. Krajenak dkk. (2008) menemukan bahwa peserta seminar pendidikan keuangan mengembangkan tujuan menabung dan meningkatkan perilaku keuangan. Edmiston dan Gillett-Fisher (2006) juga menemukan hubungan positif antara pendidikan keuangan dan perilaku keuangan. Prawitz dan Cohart (2014) meneliti dampak program pendidikan keuangan tempat kerja yang didorong oleh kebutuhan karyawan yang melibatkan 995 karyawan. Mereka menemukan bahwa partisipasi dalam program pendidikan dikaitkan dengan penurunan perilaku keuangan negatif, dan peningkatan aktivitas keuangan positif seperti menilai alokasi aset dan meningkatkan kontribusi pensiun. Pendidikan finansial di tempat kerja juga dikaitkan dengan kepuasan dan kesejahteraan finansial (Hira & Loibl, 2005; Prawitz, Kalkowski, & Cohart, 2011). Meskipun terdapat temuan-temuan ini, informasi yang tersedia mengenai dampak program pendidikan keuangan/kesejahteraan di tempat kerja terhadap hasil kesehatan atau produktivitas masih terbatas.

Sebagian besar temuan evaluasi pendidikan keuangan di tempat kerja dilakukan dalam konteks seminar atau lokakarya. Beberapa penelitian juga mendukung manfaat pendidikan dan permainan keuangan online (Gartner & Todd, 2005; Maynard, Mehta, Parker, & Steinberg, 2012) namun hanya sedikit informasi yang tersedia mengenai lingkungan kerja.

Selain itu, efektivitas program-program ini dapat menjadi tantangan bagi mereka yang mengalami tekanan finansial, termasuk pekerja berpenghasilan rendah hingga sedang dan kelompok rentan lainnya. Pentingnya konseling tatap muka dan nasihat keuangan telah diakui (Kim, 2008) namun tidak ditawarkan secara luas dan efektivitasnya sejauh ini masih terbatas. Sebuah studi terbaru menemukan hubungan yang signifikan antara informasi dari penasihat formal dan perilaku keuangan.

Singkatnya, penelitian telah mengumpulkan banyak bukti yang menunjukkan manfaat positif dari program pendidikan keuangan di tempat kerja. Namun demikian, keterbatasan telah diidentifikasi dalam penelitian yang ada. Penelitian mengenai pendidikan keuangan di tempat kerja sering kali menghadapi tantangan unik seperti sifat partisipasi sukarela dan faktor perancu lainnya. Heterogenitas dalam literasi keuangan dan perilaku keuangan membuat lebih sulit untuk mendeteksi dampak sebab akibat dari pendidikan (Lusardi & Mitchell, 2014). Ketelitian metodologi penelitian telah dipertanyakan termasuk kurangnya pendekatan eksperimental yang ketat dengan kontrol dan pengobatan (Collins & O'Rourke, 2010; Gale et al., 2012; Kim, 2008; Lusardi & Mitchell, 2014). Bias seleksi dapat memperumit dampak pendidikan terhadap perubahan perilaku karena beberapa orang lebih cenderung dan termotivasi untuk belajar tentang pengelolaan keuangan serta bertindak berdasarkan informasi tersebut.

## 20.5 RINGKASAN, IMPLIKASI, DAN PENELITIAN MASA DEPAN

Banyak pekerja mengalami tekanan finansial. Kelompok pekerja yang lebih rentan memiliki beragam kebutuhan kompleks untuk menghadapi tekanan finansial dan membangun keamanan finansial. Adalah logis untuk berasumsi bahwa tekanan finansial pada karyawan berhubungan dengan ketidakhadiran, kehadiran, stres, dan biaya perawatan kesehatan. Oleh karena itu, program pendidikan/kesehatan keuangan di tempat kerja dapat menjadi alat yang efektif untuk menjangkau banyak orang Amerika. Penelitian sebelumnya memberikan saran untuk program pendidikan keuangan/kesehatan yang efektif di tempat kerja. Program pendidikan keuangan berbasis teori yang menargetkan audiens atau aktivitas keuangan tertentu telah direkomendasikan untuk program pendidikan keuangan/kesehatan di tempat kerja (Collins & O'Rourke, 2010). Umumnya, program pendidikan yang sukses dimulai dengan tujuan dan hasil pembelajaran yang jelas. Pendekatan interdisipliner dan berbasis teori disarankan untuk pendidikan keuangan di tempat kerja termasuk teori stres dan pemberdayaan serta Teori Perilaku Terencana (Ajzen, 1991), Model Perubahan Transteoretis (Prochaska, DiClemente, & Norcross 1992), dan Pembelajaran Sosial Teori (Perry, Baranowski, & Parcel, 1990).

Berfokus pada rencana pensiun dan investasi mungkin tidak cukup ketika sebagian besar pekerja juga memerlukan pendidikan keuangan dasar dan perbaikan serta program-program yang disampaikan dalam berbagai cara. Seminar dan materi cetak mungkin tidak cukup bagi pekerja dengan gaya belajar berbeda.

Banyak pekerja yang lebih mungkin memperoleh keterampilan dasar pengelolaan uang melalui pendidikan, perhatian dan konseling tatap muka, serta pembinaan/pendampingan agar bisa memikirkan masa pensiun dan tabungan. Dukungan rekan sejawat (CFPB, 2014) juga bisa efektif dalam memotivasi karyawan untuk mengubah kebiasaan dan perilaku keuangan. Selain itu, metode kesehatan/pendidikan finansial yang hemat biaya telah diperkenalkan dengan bantuan kemajuan teknologi melalui aplikasi online dan seluler. Kemitraan pemerintah dan swasta juga disarankan sebagai sumber pendidikan keuangan yang komprehensif bagi perusahaan skala menengah dan kecil (CFPB, 2014). Instansi pemerintah, termasuk Komisi Pendidikan dan Literasi Keuangan, yang didirikan berdasarkan Undang-Undang Transaksi Kredit yang Adil dan Akurat tahun 2003, menyediakan berbagai alat dan informasi pendidikan keuangan bagi para pekerja bagi para pemimpin.

Pendidikan keuangan di tempat kerja harus melibatkan karyawan sebagai mitra dan memasukkan tujuan dan motivasi mereka, latar belakang sosial dan budaya, keadaan keluarga, serta nilai dan kebutuhan pribadi yang unik ke dalam program (Vitt, 2014). Perilaku keuangan juga dipandu oleh kepribadian, sikap, pengetahuan, dan keterampilan dalam konteks sosial ekonomi (CFPB, 2015).

Individu mungkin tidak membuat keputusan keuangan yang rasional karena bias pribadi dan kesalahan manusia, yang dapat mengurangi efektivitas pendidikan keuangan. Dorongan atau arsitektur pilihan seperti pendaftaran otomatis dan pemotongan gaji terbukti efektif dalam tabungan pensiun (Beschears, Choi, Laibson, & Madrian, 2013; Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014). Demikian pula, strategi untuk merancang lingkungan yang kondusif dapat diperluas ke pembayaran utang atau tabungan untuk dana darurat yang

terkait dengan kenaikan gaji (Way, 2014). Sistem pendukung keputusan bagi karyawan untuk membantu mereka mencapai tujuan keuangan mereka dapat melengkapi pendidikan keuangan.

Edukasi keuangan yang tepat sasaran dan “tepat pada waktunya” terbukti efektif (Collins & O’Rourke, 2010; Lusardi & Mitchell, 2014). Program pendidikan keuangan di tempat kerja yang menyoal karyawan baru dan pra-pensiun telah digunakan, namun pendekatan yang lebih tepat sasaran dapat meningkatkan efektivitas program untuk beragam angkatan kerja seperti imigran atau pekerja muda.

Beberapa saran perlu diberikan kepada para pengambil kebijakan. Sebagian besar program tempat kerja saat ini, selain informasi rencana pensiun yang diwajibkan oleh undang-undang, sering kali diberikan secara sukarela dan mungkin tidak bertahan lama. Ketika tiba waktunya untuk menyelesaikan anggaran, manfaat lunak ini mungkin merupakan hal pertama yang dipotong. Peraturan dan pedoman untuk mengatasi masalah-masalah tersebut perlu didiskusikan. Sejak disahkannya Undang-Undang Perlindungan Pasien dan Perawatan Terjangkau tahun 2010 (ACA), pemberi kerja menjadi lebih peduli dengan meningkatnya biaya layanan kesehatan dan oleh karena itu menawarkan program layanan kesehatan yang lebih bersifat preventif (Gilfedder, 2014). Program kesehatan finansial dapat dimasukkan dalam membantu karyawan yang mengalami kesulitan keuangan sebagai bagian dari program pencegahan kesehatan. Salah satu strategi untuk mengatasi masalah ini adalah dengan memiliki konselor keuangan di EAP. Pengusaha dapat mewajibkan karyawan baru untuk mengikuti lokakarya pendidikan keuangan. Konseling yang diwajibkan untuk penarikan dini dana pensiun juga merupakan solusi potensial untuk pendistribusian dini. Cara lain untuk memberikan nasihat keuangan dan investasi aktif bagi karyawan perlu dipertimbangkan. Seringkali, karyawan yang paling membutuhkan pendidikan keuangan cenderung tidak memanfaatkan program seperti pendidikan di tempat kerja. Pengusaha skala kecil mungkin tidak memiliki sumber daya untuk menyediakan program kesehatan finansial yang efektif bagi mereka.

Salah satu tunjangan karyawan terbesar yang berkontribusi terhadap polarisasi kesenjangan pendapatan adalah asuransi kesehatan. ACA memberikan peluang dan menghilangkan hambatan dalam merawat banyak pekerja, namun separuh pekerja di Amerika, termasuk banyak pekerja berpenghasilan rendah, masih belum memiliki akses terhadap program pensiun berbasis pekerjaan. Rekening pensiun dan tabungan umum diperlukan untuk melindungi karyawan dari krisis keuangan dan menjaga kesejahteraan finansial.

Laporan terbaru dari CFPB (2015) menguraikan unsur-unsur kesejahteraan finansial sebagai “kendali atas keuangan Anda, membangun kapasitas untuk menyerap guncangan finansial, kebebasan finansial untuk membuat pilihan, berada pada jalur finansial untuk mencapai tujuan hidup Anda” (hal. 1 ). Lingkungan sosial dan ekonomi seseorang dapat menciptakan atau membatasi peluang finansial. Para ahli berpendapat bahwa bahkan rumah tangga berpendapatan rendah pun dapat menabung ketika peluang diberikan dan hambatan dihilangkan (Sherraden, 2013). Menyediakan rekening dan dana pendamping untuk tabungan umum dan dana darurat bisa efektif dalam mencegah krisis keuangan dan membangun

kesejahteraan finansial. Dengan perubahan kebijakan ini, program kesehatan finansial yang komprehensif dapat membantu karyawan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan finansial serta mengelola tekanan finansial yang memengaruhi kesehatan, hubungan, dan kinerja di tempat kerja. Namun, karyawan memikul tanggung jawab untuk menabung untuk masa pensiun mereka sendiri.

Pendidikan keuangan di tempat kerja menjanjikan untuk membantu mengurangi tekanan keuangan pekerja namun penelitian tambahan diperlukan untuk membuktikan keefektifan program tersebut. Penelitian di masa depan yang menggunakan desain eksperimental yang ketat disarankan untuk mengembangkan, menerapkan, dan mengevaluasi program pendidikan/kesehatan keuangan di tempat kerja. Data juga harus berasal dari data administratif serta survei yang dilaporkan sendiri dari waktu ke waktu. Dampak jangka panjang dari pendidikan keuangan di tempat kerja terhadap kesejahteraan finansial karyawan jarang diteliti. Dibutuhkan lebih banyak bukti untuk mengembangkan dan mengevaluasi program pendidikan keuangan/kesehatan di tempat kerja untuk kelompok yang lebih beragam dan/atau rentan seperti pekerja berpenghasilan rendah dan minoritas. Penelitian tambahan harus membandingkan metode penyampaian yang berbeda seperti konseling tatap muka, pendekatan antar teman, serta pendidikan online.

Penelitian harus mengkaji dampaknya terhadap hasil yang berhubungan dengan kesehatan dan produktivitas serta kesejahteraan finansial karena program pendidikan/kesejahteraan keuangan telah diterima secara lebih luas. Penelitian semacam ini memerlukan pendekatan interdisipliner. Hasil penelitian mengenai efektivitas biaya-manfaat suatu program dapat digunakan untuk meyakinkan lebih banyak pengusaha dan pembuat kebijakan mengenai nilai program tersebut. Terakhir, penerjemahan penelitian ke dalam penerapan praktik diperlukan agar program pendidikan/kesejahteraan keuangan berhasil di tempat kerja.



## **BAB 21**

### **PENELITIAN KEUANGAN PRIBADI MILITER**

#### **21.1 KOMPOSISI**

Militer AS adalah pasukan sukarelawan yang terdiri dari lima cabang layanan: Angkatan Udara, Angkatan Darat, Angkatan Laut, Korps Marinir, dan Penjaga Pantai. Penjaga Pantai adalah komponen dari Departemen Keamanan Dalam Negeri, sementara semua cabang lainnya berada di bawah Departemen Pertahanan (DoD). Untuk menyederhanakan dan menyelaraskan dengan banyaknya penelitian yang ada, bab ini difokuskan pada anggota berseragam dari empat cabang layanan Departemen Pertahanan dan rumah tangga mereka. Pada tahun 2013, terdapat 40.240 anggota aktif di Penjaga Pantai AS (Departemen Pertahanan AS, 2014a); hanya ada sedikit penelitian mengenai populasi ini. Mengenai personel sipil di Departemen Pertahanan dan dinas militer lainnya, pengalaman kerja dan kondisi keuangan mereka tampaknya lebih mirip dengan pegawai sektor publik lainnya. Lihat Tabel 21.1 untuk ukuran dan komposisi cabang layanan Departemen Pertahanan.

Jumlah militer bervariasi dari tahun ke tahun, namun statistik dari tahun fiskal 2013 yang diterbitkan dalam publikasi tahunan Departemen Pertahanan “Profil Komunitas Militer” menjadi referensi utama untuk bab ini (Departemen Pertahanan AS, 2014a). Laporan tahun 2013 menyebutkan total populasi prajurit berseragam sebanyak 2.463.260 personel, yang mana 1.192.462 (56 %) bertugas aktif, 627.052 (25 %) bertugas di Cadangan, dan 465.879 (19 %) bertugas di Garda Nasional. Ada perbedaan mendasar dalam situasi di antara komponen tugas aktif, Cadangan, dan Garda Nasional dalam hal tuntutan perjalanan dan penempatan, kompensasi, dan apakah karier sipil ada bersamaan dengan karier militer. Masing-masing faktor ini dapat mempengaruhi keputusan keuangan pribadi dan hasil ekonominya. Meskipun beberapa penelitian yang diulas membahas tentang pasukan cadangan, fokus utama bab ini adalah pada anggota dinas aktif.

Seperti yang ditunjukkan Tabel 21.1, Angkatan Darat merupakan cabang terbesar dengan 48 % dari total kekuatan (Anggota aktif Angkatan Darat terdiri dari 39 % dari total jumlah tugas aktif militer, sedangkan Angkatan Darat mencakup 77 % dari Garda Nasional dan 49 % dari populasi Cadangan), diikuti oleh Angkatan Udara dengan 22% dari total angkatan (Anggota tugas aktif Angkatan Udara terdiri dari 13% dari total angkatan tugas aktif, dan anggota Angkatan Udara selanjutnya berjumlah 4% dari Garda Nasional dan Cadangan populasi). Angkatan Laut adalah cabang dinas terbesar berikutnya dengan 17 % dari total kekuatan (Anggota dinas aktif Angkatan Laut terdiri dari 13 % dari gugus tugas aktif dan anggota Angkatan Laut terdiri dari 5 % dari kekuatan Cadangan; Angkatan Laut tidak memiliki komponen Penjaga ) diikuti oleh Korps Marinir sebagai cabang layanan Departemen Pertahanan terkecil dengan 12 % kekuatan keseluruhan pasukan (Marinir merupakan 8 % dari gugus tugas aktif dan Marinir terdiri dari 4 % kekuatan Cadangan; tidak ada komponen Garda Nasional Laut). Dengan menggunakan data dari Studi Kemampuan Keuangan Nasional tahun 2009 dan 2012 (FINRA IEF, 2010, 2013b), Skimmyhorn (2014) menemukan sedikit perbedaan

dalam keputusan dan hasil keuangan di antara anggota dinas militer dan komponen yang berbeda.

**Tabel 21.1 Komposisi layanan Departemen Pertahanan**

Melayani	Kategori	N	% komponen	% dari total kekuatan
Angkatan Udara	Total	537.158		21,8%
	Tugas aktif	326.573	23,8%	13,3%
	Garda nasional	105.708	22,7%	4,3%
Tentara	Menyimpan	104.877	16,7%	4,3%
	Total	1.192.462		48,4%
	Tugas aktif	528.070	38,5%	21,4%
Korps Marinir	Garda nasional	360.171	77,3%	14,6%
	Menyimpan	304.221	48,5%	12,4%
	Total	304.064		12,3%
Angkatan laut	Tugas aktif	195.848	14,3%	8,0%
	Menyimpan	108.216	17,3%	4,4%
	Total	429.576		17,4%
Semua	Tugas aktif	319.838	23,3%	13,0%
	Menyimpan	109.738	17,5%	4,5%
	Total	2.463.260		100,0%

Catatan: Sumbernya adalah Laporan Demografi Departemen Pertahanan tahun 2013

## 21.2 KARAKTERISTIK ANGGOTA LAYANAN INDIVIDU

Tabel 21.2 menyajikan rangkuman karakteristik personal dari angkatan militer yang bertugas aktif berdasarkan cabang dinas. Statistik mengungkapkan bahwa anggota militer yang aktif bertugas adalah kaum muda (usia rata-rata 28,6), sebagian besar laki-laki (85,1 %), sebagian besar sudah menikah (55,2 %), dan sebagian besar berasal dari Kaukasia (69,3 %), meskipun statistik ini berbeda-beda di setiap cabang. Pasukan ini juga relatif terdidik dengan baik, dengan median dan prajurit modal memiliki ijazah sekolah menengah atas atau perguruan tinggi dan lebih dari 19 % memiliki gelar sarjana atau lebih tinggi. Dalam hal ini, militer belum tentu mewakili populasi Amerika yang lebih besar, meskipun jumlahnya besar dan beragam.

### Struktur Pangkat

Untuk lebih memahami tantangan keuangan yang dihadapi oleh anggota militer dan keluarga mereka, tinjauan singkat mengenai struktur pangkat militer diberikan untuk mengetahui konteksnya. Militer menggunakan struktur pangkat hierarki dengan pembagian antara perwira, perwira, dan prajurit. Pangkat menengah dan tinggi dalam angkatan tamtama secara kolektif disebut sebagai bintang (NCO).

**Tabel 21.2 Karakteristik prajurit Departemen Pertahanan**

Ciri	Melayani				
	Departemen Pertahanan	Angkatan Udara	Tentara	Angkatan laut	Marinir
Jenis kelamin					
Pria	85,10%	81,08%	86,38%	82,50%	92,75%
Perempuan	14,90%	18,92%	13,62%	17,50%	7,25%
Balapan					
Penduduk Asli Indian Amerika/Alaska	1,45%	0,63%	0,75%	3,66%	1,06%
Asia	3,82%	3,04%	3,88%	5,34%	2,47%
Kulit hitam atau Afrika-Amerika	16,95%	14,18%	20,99%	17,07%	10,48%
Mutli-rasial	3,07%	3,16%	T/A	9,27%	1,10%
Penduduk asli Hawaii atau penduduk Kepulauan Pasifik lainnya	1,04%	1,08%	0,99%	1,10%	1,01%
Lainnya/Tidak Diketahui	4,34%	4,92%	4,86%	2,69%	4,69%
Putih	69,33%	72,98%	68,53%	60,87%	79,18%
Usia	28.6	29.3	29.3	28.6	25.4
Telah menikah	55,20%	58,20%	59,00%	51,50%	46,20%
Pendidikan					
Tidak dikenal	2,11%	0,94%	0,41%	6,52%	1,44%
Kurang dari gelar HS	0,38%	0,01%	0,34%	0,52%	0,85%
Gelar HS/beberapa perguruan tinggi	77,70%	73,10%	77,75%	76,63%	86,96%
Sarjana	12,15%	12,87%	14,20%	9,80%	9,31%
Gelar yang lebih tinggi	7,66%	13,08%	7,30%	6,52%	1,44%
Total	1.370.329	326.573	528.070	319.838	195.848

*Catatan: Sumbernya adalah laporan Demografi Departemen Pertahanan tahun 2013. Angkatan Darat tidak melaporkan data anggota multi-ras*

Petugas yang ditugaskan biasanya diharuskan memiliki setidaknya gelar sarjana 4 tahun, dan mereka memiliki tingkat otoritas hukum yang lebih tinggi dibandingkan rekan-rekan mereka yang terdaftar. Tidak mengherankan jika Green (1970) mengidentifikasi pangkat sebagai proksi status sosial ekonomi, kemungkinan karena hubungan mekanismenya dengan kompensasi dan persyaratan pendidikan yang terkait dengan memegang komisi seorang pejabat.

### 21.3 MEMBANDINGKAN KEPUTUSAN DAN HASIL KEUANGAN MILITER DAN SIPIL

Bagian ini mengulas perbedaan antara rumah tangga militer dan sipil sehubungan dengan hasil ekonomi yang penting: kompensasi dan pengambilan keputusan keuangan.

#### Perbandingan Pendapatan Rumah Tangga

Kompensasi militer menggabungkan pembayaran dan tunjangan moneter, tunjangan dalam bentuk natura (misalnya, subsidi layanan kesehatan dan perawatan anak), dan tunjangan yang ditanggung (misalnya, program pensiun manfaat pasti dan akses ke program iuran pasti yang dikenal sebagai Thrift Savings Plan).

**Tabel 21.3 Kompensasi Militer**

Pringkat	DoD		Gaji Pokok	Kompensasi (Dalam Rp. X.000)		BAS
	N	%		BAH tidak ada tanggungan	BAH Dengan tanggungan	
E1	54.618	4.0 %	1.516	1.026	1.260	352
E2	70.043	5.1 %	1.700	1.026	1.260	352
E3	196.218	14.3 %	2.015	1.026	1.260	352
E4	277.403	20.2 %	2.403	1.026	1.260	352
E5	234.753	17.1 %	3.064	1.158	1.302	352
E6	163.931	12.0 %	3.651	1.227	1.536	352
E7	96.468	7.0 %	4.305	1.263	1.599	352
E8	27.515	2.0 %	5.185	1.350	1.668	352
E9	10.516	0.8 %	6.350	1.422	1.752	352
W1	2223	0.2 %	4.774	1.245	1.539	243
W2	8149	0.6 %	5.073	1.347	1.626	243
W3	5132	0.4 %	5.761	1.428	1.710	243
W4	3051	0.2 %	6.292	1.551	1.767	243
W5	832	0.1 %	9.003	1.614	1.836	243
O1	24.454	1.8 %	3.619	1.221	1.326	243
O2	31.147	2.3 %	4.586	1.287	1.530	243
O3	75.712	5.5 %	6.240	1.452	1.707	243
O4	46.210	3.4%	7.284	1.605	1.860	243
O5	28.976	2.1 %	8.229	1.647	1.970	243
O6	12.028	0.9 %	9.310	1.710	1.989	243
O7	440	0.0 %	11.925	1.746	2010	243
O8	315	0.0 %	12.944	1.746	2010	243
O9	158	0.0 %	15.659	1.746	2010	243
O10	37	0.0 %	17.748	1.746	2010	243

Catatan: Kompilasi penulis menggunakan data Departemen Pertahanan dan Sensus. Gaji Pokok mencerminkan jumlah gaji rata-rata dari tabel pembayaran Departemen Pertahanan tahun 2013 di seluruh masa kerja untuk setiap tingkatan. BAH mencerminkan tunjangan perumahan untuk kode pos 34746 (Kissimmee, Lake County, Florida). BAS mencerminkan Tunjangan Dasar untuk subsisten tahun 2013, yang merupakan pembayaran tetap bagi anggota tamtama atau perwira. Perhatikan bahwa perkiraan ini tidak memasukkan banyak uang tunai (misalnya, tunjangan khusus, tunjangan kebakaran) dan manfaat dalam bentuk natura (misalnya, tunjangan pajak dan layanan kesehatan) yang tersedia bagi anggota militer.

Rata-rata, komposisi kompensasi anggota militer yang bertugas aktif adalah 51 % gaji dan tunjangan, 21 % tunjangan dalam bentuk natura, dan 28 % kompensasi yang ditangguhkan untuk pensiunan, veteran, dan penyintas (Departemen Pertahanan A.S., 2012, Juni). Tabel 21.3 menyajikan data mengenai pembayaran moneter yang paling umum untuk anggota militer yang bertugas aktif berdasarkan pangkat. Penting untuk dicatat bahwa gaji pokok meningkat seiring dengan pangkat dan masa kerja (Defense Finance and Accounting Service, 2014). Tunjangan perumahan (juga dikenal sebagai BAH) bervariasi menurut wilayah dan meningkat seiring dengan pangkat dan keberadaan tanggungan, sedangkan tunjangan

subsisten dasar (BAS) adalah jumlah tetap untuk perwira dan personel tamtama. Data disediakan mengenai tunjangan perumahan untuk semua tingkatan, meskipun beberapa individu menerima perumahan dalam bentuk natura sebagai pengganti pembayaran tunai. BAH dan BAS merupakan tunjangan bebas pajak.

Dengan menggunakan angka gaji tahun 2013 dari Tabel 21.3, tiga contoh cara kerja gaji pokok militer adalah sebagai berikut. Seorang anggota militer baru di tingkat E2 setiap tahunnya memperoleh penghasilan sekitar Rp.34.728.000 tanpa tanggungan dan Rp.37.536.000 dengan tanggungan. Seorang Perwira Non-Komisioner (NCO) junior di tingkat E5 (anggota dinas rata-rata pada tahun 2013) memperoleh sekitar Rp.54.888.000 tanpa tanggungan dan Rp.56.616.000 dengan tanggungan. Terakhir, seorang petugas di tingkat O3 (median petugas pada tahun 2013) memperoleh Rp.95.220.000 tanpa tanggungan dan Rp.98.280.000 dengan tanggungan. Pembaca harus memperlakukan perkiraan sederhana ini dengan hati-hati karena kemungkinan besar perkiraan tersebut mencerminkan batas bawah kompensasi aktual karena pembayaran khusus dan insentif serta nilai manfaat dalam bentuk barang dan manfaat yang ditanggihkan dihilangkan.

Tunjangan dalam bentuk natura dan tanggungan yang terkait dengan dinas militer bisa jauh lebih besar dibandingkan dengan tunjangan yang diberikan pada sektor swasta. Pemerintah menggunakan Kompensasi Militer Reguler (RMC) untuk memperkirakan nilai manfaat ini guna membuat perbandingan total kompensasi antara anggota militer dan sipil. Misalnya, RMC untuk personel tamtama dengan ijazah sekolah menengah atas, beberapa perguruan tinggi, dan/atau gelar associate menempatkan mereka pada persentil upah ke-90 di antara rekan-rekan sipil mereka (Departemen Pertahanan AS, 2012, Juni). RMC untuk perwira dengan gelar sarjana atau pascasarjana menempatkan mereka pada persentil gaji ke-83 di antara rekan-rekan sipil mereka (Departemen Pertahanan AS, 2012, Juni).

Kompensasi militer jauh lebih baik jika dibandingkan dengan warga sipil yang mempunyai tingkat pendidikan yang sama pada saat ini, meskipun tidak ada keraguan bahwa terdapat variasi dalam kompensasi aktual berdasarkan manfaat aktual yang digunakan oleh anggota militer. Terbatasnya peluang masuk sampingan yang melekat dalam pasar tenaga kerja internal militer, ditambah dengan tingginya biaya pelatihan dan risiko pekerjaan, dapat mendukung kompensasi yang menguntungkan tersebut. Untuk diskusi teoretis dan empiris mengenai sistem gaji militer, lihat Asch dan Warner (1994) dan Rosen (1992).

Meskipun kompensasi yang diberikan kepada anggota militer lebih baik dibandingkan dengan rata-rata warga sipil, hal ini mungkin tidak berlaku bagi pasangan warga sipil dari anggota militer. Untuk tinjauan terbaru mengenai pekerjaan pasangan sipil, lihat Lim, Golinelli, dan Cho (2007) dan Maury dan Stone (2014). Pasangan warga sipil dari anggota militer sering kali menghadapi tantangan karier terkait dengan seringnya relokasi yang dapat membatasi kemajuan profesional mereka. Hal ini mengurangi total potensi pendapatan rumah tangga dibandingkan dengan pasangan warga sipil yang mempunyai pilihan lebih besar dalam mengambil keputusan relokasi. Sejumlah faktor mungkin berkontribusi terhadap rendahnya tingkat partisipasi angkatan kerja dan tingkat pendapatan pasangan militer termasuk seringnya berpindah (Castaneda dan Harrell, 2008), penempatan (Savych, 2008), perpindahan antar negara bagian yang mempengaruhi perizinan dan sertifikasi (Departemen

A.S. of Treasury & U. S. Department of Defense, 2012), dan keengganan pemberi kerja untuk mempekerjakan pasangannya untuk pekerjaan yang memerlukan investasi besar dalam pelatihan (Hosek & Wadsworth, 2013). Meskipun bukti-bukti yang dikutip di atas menunjukkan dampak buruk dari dinas militer terhadap karir pasangan sipil, namun tidak satu pun penelitian yang dikutip memberikan bukti sebab akibat yang jelas. Penting juga untuk dicatat bahwa hanya ada sedikit penelitian yang memperhitungkan pendapatan gabungan prajurit dan pasangannya. Hal ini menjadikan perbandingan pendapatan rumah tangga antara rumah tangga sipil dan militer menjadi hambatan penting yang harus diatasi dalam memahami tantangan keuangan secara keseluruhan dan peluang dinas militer.

Adanya undang-undang federal (misalnya, Preferensi Pasangan Militer dalam Undang-Undang Otorisasi Departemen Pertahanan tahun 1986) dan negara bagian (misalnya, Statuta Arizona 38-492) yang memberikan preferensi perekrutan bagi militer dan pasangan veteran tertentu menunjukkan adanya pengakuan atas kekhawatiran ini. . Baru-baru ini, Undang-Undang Bantuan Tempat Tinggal Pasangan Militer (Hukum Publik 111-97) memberikan keringanan pembayaran pajak negara untuk pasangan militer. Hingga tulisan ini dibuat, penulis belum mengetahui adanya penelitian yang menganalisis dampak undang-undang dan kebijakan ini terhadap kesejahteraan finansial rumah tangga militer.

#### **21.4 PERBANDINGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN KEUANGAN**

Pilihan keuangan militer dan sipil tampaknya berbeda berdasarkan domain. Survei tingkat nasional baru-baru ini, yaitu Studi Kemampuan Keuangan Nasional yang diterbitkan oleh Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) Investor Education Foundation (IEF), menunjukkan bahwa baik pemegang kartu kredit militer maupun sipil berpartisipasi dalam berbagai perilaku keuangan negatif (misalnya, , hanya membayar pembayaran minimum, membayar biaya keterlambatan, atau menggunakan kartu kredit untuk penarikan tunai), anggota dinas militer tampaknya lebih sering melakukan setidaknya salah satu dari perilaku merugikan ini dibandingkan warga sipil (FINRA IEF, 2013a, 2013b). Menurut studi awal, 41 % anggota militer memiliki saldo kartu kredit minimal Rp.5.000.000, dan lebih dari 10 % memiliki saldo minimal Rp.20.000.000 (FINRA IEF, 2010) di mana anggota militer junior dan NCO adalah yang paling mungkin memiliki saldo kartu kredit.

Sebaliknya, survei-survei ini juga menunjukkan bahwa anggota militer memiliki tingkat tabungan yang lebih baik dibandingkan rekan-rekan sipil mereka (FINRA IEF, 2009, 2010). Dalam survei yang lebih baru (FINRA IEF 2013a, 2013b), lebih dari separuh (54 %) prajurit mempunyai cukup dana yang disisihkan untuk menutupi biaya hidup selama 3 bulan dibandingkan dengan hanya 40 % dari populasi umum. Studi sebelumnya (FINRA IEF, 2009, 2010) juga menunjukkan bahwa 36 % responden militer mengalami kesulitan dalam memenuhi pengeluaran dan tagihan bulanan mereka dibandingkan dengan hampir setengah (49 %) populasi Amerika. Dalam kedua kasus tersebut, individu dengan pendapatan lebih tinggi mempunyai kemungkinan lebih besar untuk menabung (FINRA IEF, 2013a, 2013b).

Meskipun bukti di atas cukup meyakinkan, namun hal ini tidak memperhitungkan perbedaan karakteristik demografi antara anggota militer dan warga sipil. Skimmyhorn (2014) menyelesaikan analisis multivariat yang lebih rinci dengan mempertimbangkan perbedaan-

perbedaan ini dan menemukan bahwa anggota militer memiliki hasil solvabilitas dan tabungan yang lebih baik, namun hasil kartu kredit yang lebih buruk dibandingkan rekan-rekan sipil mereka. Mengingat relatif stabilnya lapangan kerja di militer dan potensi untuk berinvestasi dalam program pensiun manfaat pasti, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa banyak anggota militer mungkin lebih baik menghindari atau membayar utang kredit mereka yang mahal sambil menabung lebih sedikit. Meskipun terdapat perbedaan penting dalam pendapatan dan pengambilan keputusan keuangan rumah tangga militer dan sipil, penting untuk dicatat bahwa bukti yang dikutip di sini tidak boleh ditafsirkan bahwa hasil keuangan tertentu merupakan hasil langsung dari dinas militer yang diberikan. Keputusan endogen untuk masuk dan tetap di militer.

## **21.5 KEHIDUPAN MILITER**

Bagian ini mengulas penelitian terkait hubungan antara kehidupan militer dan kesejahteraan finansial. Fokus bagian ini adalah pada literatur yang berkaitan dengan dampak masalah keuangan terhadap dinas militer, namun kami juga meninjau literatur yang berkaitan dengan dampak dinas militer terhadap masalah keuangan. Untuk analisis awal namun relatif komprehensif mengenai hubungan antara karakteristik individu, lingkungan kerja militer, dan masalah keuangan, lihat Tiemeyer, Wardynski, dan Buddin (1999). Peneliti harus berhati-hati agar tidak membuat kesimpulan yang salah mengenai keberadaan dan arah kausalitas ketika mengevaluasi hubungan ini.

### **Pengaruh Masalah Keuangan pada Dinas dan Kehidupan Militer**

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa masalah keuangan berkaitan erat dengan penilaian individu terhadap kualitas hidup mereka sendiri. Dalam hal ini militer mungkin tidak berbeda secara substansial dengan masyarakat sipil. Yang mungkin berbeda adalah cakupan dan tingkat keparahan dampak negatifnya terhadap anggota militer. Kerce (1996) menemukan bahwa pendapatan dan standar hidup mempunyai dampak yang signifikan terhadap penilaian Marinir terhadap kualitas hidup mereka dan bahwa penilaian ini mempengaruhi kemampuan Korps Marinir untuk melaksanakan misinya. Demikian pula, Tiemeyer dkk. (1999) menyelesaikan studi kualitatif di tujuh instalasi di keempat cabang layanan dan menemukan bahwa masalah manajemen keuangan adalah “masalah personel yang paling sering disebutkan” (hal. 8) di antara personel tamtama. Studi ini menunjukkan bahwa beberapa individu (misalnya, anggota tamtama pada masa jabatan pertama, orang yang bercerai, mereka yang memiliki anak, mereka yang pasangannya menganggur, dan mereka yang memiliki tingkat pendidikan lebih rendah) di cabang militer tertentu (misalnya Angkatan Darat dan Marinir) Korps) lebih cenderung mempunyai masalah keuangan. Laporan tersebut juga mencatat bahwa semua tingkatan pemimpin militer merasa prihatin terhadap masalah keuangan anggota militer karena kekhawatiran terhadap kesejahteraan individu dan karena masalah ini mempengaruhi kemampuan mereka dalam melakukan pekerjaan mereka. Studi ini tampaknya telah mempengaruhi Departemen Pertahanan untuk memfokuskan perhatian dan programnya selama 15 tahun terakhir pada pasukan tamtama dengan tujuan meningkatkan kesiapan militer. Varcoe, Lees, Wright, dan Emper (2003) menyelesaikan studi kualitatif tentang Marinir yang mengkonfirmasi banyak temuan sebelumnya dan

mengidentifikasi penjelasan potensial atas masalah keuangan (yaitu, kurangnya pengalaman finansial, penempatan, dan ditempatkan jauh dari rumah). Castaneda dkk. (2008) mensurvei rumah tangga Garda Nasional dan Cadangan mengenai kesiapan keuangan mereka dan menemukan tantangan serupa dengan yang dihadapi oleh rumah tangga yang bertugas aktif.

Pada akhir tahun 1990an, Angkatan Laut menugaskan penelitian keuangan pribadi untuk menguji dampak kesalahan pengelolaan keuangan pribadi di kalangan pelaut. Luther, Garman, Leech, Griffitt, dan Gilroy (1997) memperkirakan kerugian langsung dari masalah-masalah ini (misalnya, pemeriksaan yang buruk pada sistem pertukaran militer, pemrosesan garnishment) mencapai puluhan juta dolar dan biaya tidak langsung (misalnya, hilangnya produktivitas). ) dalam jumlah ratusan juta dolar. Mereka memperkirakan bahwa permasalahan keuangan memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap kesiapan organisasi dibandingkan permasalahan kualitas hidup lainnya (misalnya, perumahan, perawatan anak, layanan kesehatan). Studi ini menyoroti tingginya biaya yang harus ditanggung pembayar pajak akibat meluasnya kesulitan keuangan pribadi. Dalam penelitian terkait, Luther, Leech, dan Garman (1998) mendokumentasikan hubungan antara masalah keuangan dan kesiapan Angkatan Laut (misalnya, kegagalan untuk mendaftar kembali dan biaya pelatihan ulang yang terkait, pencabutan izin keamanan). Laporan Kantor Akuntabilitas Pemerintah AS (GAO) pada tahun 2005 juga menghubungkan kesulitan keuangan pribadi di kalangan anggota militer dengan rendahnya kesiapan misi (U.S. GAO, 2005).

Baru-baru ini, anggota militer menilai keuangan sebagai salah satu pemicu stres paling signifikan, bahkan melebihi penempatan dan hubungan pribadi (Kantor Asisten Menteri Pertahanan, 2012). Mengingat parahnya dan meluasnya resesi ekonomi baru-baru ini yang dilatarbelakangi oleh seringnya penempatan pasukan tempur selama lebih dari satu dekade, besarnya tantangan keuangan ini tidaklah mengejutkan.

Baru-baru ini, Bell dkk. (2014) mendokumentasikan hubungan yang kuat antara tekanan keuangan dan kesejahteraan anggota militer. Tentara dengan utang kartu kredit yang lebih tinggi dan kekayaan bersih yang dirasakan lebih rendah melaporkan tingkat kesejahteraan subjektif yang lebih rendah, sementara tentara dengan persepsi pengetahuan keuangan yang lebih besar dan rekening tabungan darurat yang lebih besar melaporkan tingkat kesejahteraan subjektif yang lebih tinggi. Penelitian lain menemukan tekanan keuangan menjadi faktor yang berkontribusi terhadap kejadian bunuh diri dan kekerasan dalam rumah tangga di kalangan anggota militer (Kline, Ciccone, Falca-DoDson, Black, & Losonczy, 2011; Mahon, Tobin, Cusack, Kelleher, & Malone, 2005; Slep, Foran, Heyman, & Snarr, 2010). Di luar tugas aktif militer, penelitian terkait yang menggunakan survei nasional terhadap veteran perang yang bertugas di Irak dan Afghanistan menemukan bahwa masalah keuangan terkait dengan depresi berat, gangguan stres pasca-trauma (PTSD), dan cedera otak traumatis (TBI). Selain itu, penelitian ini menemukan bahwa para veteran dengan keterampilan manajemen keuangan pribadi yang lebih baik memiliki lebih sedikit masalah serius (misalnya, tunawisma, penangkapan kriminal, penyalahgunaan obat-obatan terlarang, perilaku bunuh diri atau agresif) setelah beralih kembali ke kehidupan sipil (Elbogen, Johnson, Wagner, Newton, & Beckham, 2012). Akibatnya, nampaknya kesiapan finansial mempunyai implikasi bagi individu bahkan setelah dinas militer mereka selesai.



Permasalahan keuangan berpotensi memberikan dampak langsung dan merugikan terhadap kemampuan prajurit dalam menjalankan tugasnya. Mereka yang memiliki masalah keuangan serius dapat kehilangan izin keamanan yang seringkali membatasi kemampuan mereka untuk melaksanakan tugas yang diberikan (Kantor Asisten Menteri Pertahanan, 2012). Kemungkinan bahwa masalah keuangan dapat melemahkan kinerja pekerjaan dengan mengalihkan perhatian anggota militer dari pekerjaan yang ada merupakan topik penting lainnya namun sebagian besar belum dieksplorasi. Luther dkk. (1998) menyajikan diskusi awal tentang hilangnya produktivitas yang berkaitan dengan keadaan keuangan pribadi. Anggota militer juga mungkin menghadapi sanksi pidana karena masalah keuangan atau pelanggaran tertentu. Yang penting, salah satu atau kombinasi dari hal-hal ini dapat mengakibatkan pemecatan dari militer dan hilangnya investasi pembayar pajak dalam perekrutan dan pelatihan anggota militer (FINRA IEF, 2010). Sebagai akibat dari kekhawatiran ini, Departemen Pertahanan mengasosiasikan kesiapan finansial pribadi dengan kesiapan misi (Dempsey & Battaglia, 2013) dan berupaya membantu prajurit melalui program-program yang dijelaskan di bagian keempat bab ini.

### **Pengaruh Dinas Militer terhadap Hasil Keuangan**

Kehidupan militer melibatkan banyak pemicu stres. Prospek cedera serius dan kematian merupakan bagian yang melekat dalam dinas militer (Harris, 2011) dan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan keuangan. Sering berpindah-pindah juga dapat mempengaruhi pendapatan keluarga militer seperti yang dijelaskan di bagian dua awal bab ini. Selain itu, pengerahan militer mungkin mempunyai dampak yang signifikan terhadap hasil keuangan anggota militer. Dekade terakhir ini merupakan masa dengan jumlah pengerahan pasukan sukarelawan yang jumlahnya belum pernah terjadi sebelumnya dalam sejarah, dengan hampir 2,5 juta anggota militer dikerahkan untuk Operasi Enduring Freedom, Iraqi Freedom, dan New Dawn (Defense Manpower Data, 2012). Durasi dan frekuensi pengerahan telah meningkat, dan interval antara pengerahan tempur berturut-turut telah diperpendek (Tanielian & Jaycox, 2008).

Menyadari tantangan finansial yang ditimbulkan oleh pengerahan pasukan, pihak militer memberikan pendapatan tambahan kepada individu ketika mereka melakukan penempatan. Tunjangan ini (misalnya, tunjangan kebakaran, tunjangan perpisahan keluarga, dan keringanan pajak atas gaji pokok) mungkin berjumlah ratusan dolar setiap bulan bagi seorang anggota militer, yang merupakan peningkatan pendapatan yang signifikan bagi banyak orang. Akibatnya, penempatan tenaga kerja dapat meningkatkan atau menurunkan hasil keuangan berdasarkan dampak persaingan dari peningkatan pendapatan dan faktor-faktor yang menyebabkan stres pada rumah tangga. Lakhani dan Abod (1997) mendokumentasikan keuntungan finansial dan perubahan niat wajib militer kembali bagi tentara cadangan yang menjadi sukarelawan untuk penempatan penjaga perdamaian di Sinai pada tahun 1990an. Namun, karena sukarelawan kemungkinan besar berbeda dengan non-sukarelawan dalam beberapa dimensi, penelitian seperti ini menyoroti pentingnya mempertimbangkan seleksi. Hal serupa juga terjadi pada Dunn (2003) yang menyatakan bahwa bayaran yang tidak bersahabat merupakan alat retensi yang efektif bagi petugas

selama Operasi Badai Gurun, namun penelitian ini tidak banyak mengatasi kekhawatiran akan bias seleksi atau untuk menetapkan validitasnya bagi populasi tamtama yang jauh lebih besar.

Hosek, Kavanagh, dan Miller (2006) membahas biaya dan manfaat penempatan militer. Mereka mengidentifikasi tekanan keuangan di antara anggota militer, termasuk pembuatan pengaturan keuangan yang tepat untuk penempatan pasukan. Mereka mencatat bahwa pembayaran penempatan dipandang oleh anggota militer sebagai manfaat yang membantu mengimbangi beberapa aspek negatif dari penempatan, dan bahwa beberapa anggota militer termotivasi untuk melakukan penempatan karena adanya insentif keuangan. Hasil penelitian mereka lebih jauh menyoroiti tantangan bias seleksi dalam penelitian di bidang ini. Secara keseluruhan, dampak kompensasi tambahan selama penempatan masih belum jelas.

Meskipun penempatan pasukan menghasilkan pendapatan tambahan bagi anggota militer, hal ini juga tampaknya menimbulkan tekanan tambahan pada anggota militer dan keluarga mereka. Bray, Camlin, Fairbank, Dunteman, dan Wheelless (2001) serta Hosek dan Martorell (2009) mendokumentasikan korelasi antara penempatan dan stres terkait pekerjaan ketika prajurit berusaha menyelesaikan pekerjaan mereka di lingkungan yang berbahaya dan menantang. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Aldridge, Sturdivant, Smith, Lago, dan Maxfield (1997) menggunakan survei seluruh layanan dan menemukan bahwa selama penempatan, anggota militer tidak sering mendapat masukan mengenai masalah keluarga dan rumah tangga rutin, yang dapat mencakup keputusan keuangan. Mereka juga menemukan bahwa individu yang pasangannya bekerja mengalami lebih sedikit masalah keuangan selama penempatan. Rotter dan Boveja (1999) mengamati keluarga-keluarga yang menghadapi penempatan di masa depan dan menemukan bahwa meskipun keluarga-keluarga mendiskusikan prioritas keuangan dan peran mereka dalam mengantisipasi penempatan, diskusi-diskusi ini justru menimbulkan tekanan. Baru-baru ini, laporan FINRA IEF (2010) mendokumentasikan bahwa seringnya penempatan pasukan dan relokasi militer berkorelasi dengan meningkatnya permasalahan keuangan. Mengingat temuan mengenai hubungan antara kecemasan finansial dan kesejahteraan finansial (Bell et al., 2014), para peneliti dapat berbuat lebih banyak untuk memahami dampak penempatan pasukan dan aspek unik lainnya dalam kehidupan militer terhadap hasil finansial.

### **Program Manajemen Keuangan Pribadi dan Layanan Militer**

Mengingat tantangan keuangan yang terkait dengan dinas militer seperti yang dijelaskan dalam bagian dua bab ini, pihak militer memiliki sejarah panjang dalam memberikan pendidikan keuangan pribadi dan bantuan kepada anggota militer. GAO memperkirakan bahwa pada tahun fiskal 2010, Departemen Pertahanan mengeluarkan dana Rp.38 juta dolar per tahun untuk Program Manajemen Keuangan Pribadi (PFMP) (U.S. GAO, 2012) untuk berkontribusi terhadap kesiapan individu dan operasional militer dan personelnnya melalui pelatihan, pendidikan, dan konseling (Departemen Pertahanan AS, 2012). Penawaran PFMP sedikit berbeda menurut layanan, namun semuanya mencakup beberapa versi pendidikan siklus hidup dengan topik yang bervariasi berdasarkan kebutuhan dan pengalaman anggota militer (misalnya, pelatihan keuangan dasar untuk anggota militer dalam waktu 3 bulan setelah tiba di tempat tugas permanen pertama mereka). PFMP juga

memberikan konseling untuk membantu anggota militer mencapai tujuan keuangan mereka, seperti mengembangkan rencana keuangan sebelum ditugaskan. Pada setiap instalasi, Manajer atau Spesialis Keuangan Pribadi memimpin PFMP dan bertindak sebagai ahli utama dalam keuangan pribadi. Orang-orang ini biasanya memiliki gelar sarjana dan sertifikasi penasihat keuangan yang diakui (Departemen Pertahanan AS, 2012, Juli).

Untuk melengkapi PFMP, Departemen Pertahanan menawarkan dukungan, informasi, dan instruksi kepada anggota masing-masing angkatan militer. Misalnya, pada tahun 2003, Departemen Pertahanan meluncurkan Kampanye Kesiapan Finansial dengan tujuan yang mencakup mempertahankan kredit yang baik, membentuk tabungan rutin, meningkatkan partisipasi dalam Thrift Savings Plan dan Savings Deposit Program, dan mendorong penggunaan produk pinjaman berbiaya rendah. pinjaman gaji dan bentuk pinjaman berbiaya tinggi lainnya (Departemen Pertahanan AS, 2012).

Hasil-hasil studi yang dibahas di atas menunjukkan adanya hubungan yang kuat antara kesiapan finansial dan kesiapan militer dan memberikan motivasi untuk menerapkan PFMP yang kuat dan efektif. Meskipun PFMP mempunyai sejarah yang panjang dan biaya yang besar, kami tidak mengetahui adanya penelitian yang mengukur efektivitas PFMP atau komponen-komponennya (misalnya pendidikan, konseling). Meskipun alasan kurangnya penelitian tidak jelas, penjelasan yang mungkin diberikan mencakup kurangnya ketentuan evaluasi dalam program, keengganan untuk mengevaluasi program karena takut bahwa hasil yang diperoleh tidak akan membenarkan alokasi sumber daya yang berkelanjutan, yang pada gilirannya dapat dianggap sebagai hal yang tidak benar. kurangnya dukungan bagi anggota militer, atau kurangnya keahlian evaluasi program. Apa pun alasannya, tidak adanya studi formal mengenai PFMP menimbulkan pertanyaan terbuka apakah program yang ada saat ini efektif dan bagaimana cara terbaik untuk memenuhi kebutuhan anggota militer dalam pengelolaan keuangan pribadi.

### **Pendidikan Keuangan Militer**

Pendidikan keuangan telah menjadi aspek penting dalam pelatihan militer, baik di dalam PFMP maupun di bidang lain, selama lebih dari 20 tahun. Namun di sini juga, hanya ada sedikit penelitian yang secara formal mengevaluasi hubungan antara pendidikan keuangan dan perilaku keuangan. Kursus Manajemen Keuangan Pribadi Angkatan Darat, sebuah kursus 8 jam yang dikembangkan oleh Angkatan Darat dan lembaga bantuan nirlaba, Army Emergency Relief, memberikan studi kasus yang berguna. Bell, Gorin, dan Hogarth (2009) dan Brand, Hogarth, Peranzi, dan Vlietstra (2011) mengevaluasi Kursus Manajemen Keuangan Pribadi percontohan dan menemukan korelasi antara mengikuti kursus keuangan dan pengambilan keputusan keuangan (misalnya, memiliki rencana pengeluaran, perbandingan berbelanja untuk pembelian besar, menabung untuk masa pensiun, membayar biaya cerukan). Namun, penggunaan kelompok pembanding non-eksperimental, hasil yang dilaporkan sendiri, dan tingkat respons yang rendah dalam survei lanjutan membuat kesimpulan kausal dari hasil tersebut tidak tepat.

Skimmyhorn (2016) memberikan evaluasi pendidikan keuangan yang lebih formal dengan menggunakan implementasi Kursus Manajemen Keuangan Pribadi secara bertahap pada tahun 2008–2009 dan data hasil administratif. Penulis menemukan bahwa kursus

tersebut mempunyai dampak penting (10–20%) terhadap sejumlah hasil kredit, seperti saldo rekening dan tunggakan, yang hanya terjadi pada tahun pertama setelah kursus. Kursus ini dan paket bantuan pendaftarannya meningkatkan partisipasi tentara sebanyak dua kali lipat, dan kontribusi rata-rata terhadap program iuran pasti militer (Thrift Savings Plan) selama jangka waktu minimal 2 tahun. Kursus ini tidak berpengaruh pada keputusan pergantian karyawan, produktivitas, dan retensi. Studi ini menunjukkan manfaat dan keterbatasan dari satu kursus pendidikan keuangan, namun juga kemungkinan pembelajaran dan perbaikan desain program yang dimungkinkan melalui upaya evaluasi yang cermat.

## **21.6 SUMBER DAYA MILITER**

Terdapat sejumlah sumber daya militer lain yang mungkin berdampak pada kesehatan finansial anggota militer, namun hanya sedikit yang diketahui mengenai dampaknya. Bagian ini secara singkat mengidentifikasi beberapa program yang menarik. Lembaga pemberi bantuan (yaitu, Bantuan Darurat Angkatan Darat, Lembaga Bantuan Korps Marinir Angkatan Laut, dan Lembaga Bantuan Angkatan Udara) memberikan jutaan dolar setiap tahunnya dalam bentuk hibah dan pinjaman tanpa bunga kepada anggota militer yang mengalami keadaan darurat keuangan, namun belum ada penelitian yang mendokumentasikan dampaknya. Program kontrak Personal Financial Counselor memungkinkan para profesional keuangan untuk membantu rumah tangga militer dalam mengelola keuangan pribadi mereka dalam jangka pendek.

Program bantuan karyawan yang didanai Departemen Pertahanan (MilitaryOneSource.mil) menawarkan bantuan online, melalui telepon, dan tatap muka untuk berbagai masalah keuangan pribadi, termasuk pengelolaan utang, pajak, dan pensiun. Beberapa cabang dinas militer juga menawarkan sumber daya dan dukungan keuangan online (misalnya, ArmyOneSource.com, MyArmyBenefits.us.army.mil).

Meskipun semua program ini bertujuan baik, penulis mengetahui bahwa belum ada penelitian yang menunjukkan keefektifannya. Misalnya, Carlson, Britt, dan Goff (2015) menemukan bahwa berbicara dengan orang lain mengenai masalah keuangan, termasuk penawaran militer yang dijelaskan di atas, tidak memiliki hubungan yang signifikan secara statistik dengan hasil perilaku keuangan yang lebih baik. Mengingat kebutuhan mendasar, besarnya biaya yang harus dikeluarkan, dan potensi upaya duplikasi, nampaknya terdapat kebutuhan universal akan evaluasi program yang lebih rutin dan hati-hati terhadap program keuangan pribadi yang disponsori Departemen Pertahanan dan Dinas.

## **21.7 PERLINDUNGAN HUKUM KHUSUS**

Sebagai akibat dari besarnya kepentingan publik dan politik terhadap kesejahteraan anggota militer AS, pemerintah federal dan beberapa negara bagian telah menetapkan perlindungan hukum khusus bagi anggota militer. Meskipun hal-hal tersebut bukan merupakan program dan layanan yang diberikan oleh pihak militer, perlindungan yang dijelaskan di bawah ini dapat dilihat secara lebih luas sebagai layanan di tingkat nasional atau negara bagian kepada anggota militer.

### **Undang-Undang Pinjaman Militer**

Mengingat besarnya minat dan perlindungan legislatif terhadap layanan keuangan alternatif yang digunakan oleh anggota militer, berikut ini adalah tinjauan singkat literatur terkait penggunaan layanan ini oleh anggota militer dan tindakan kebijakan federal terkini dalam bidang ini. Graves dan Peterson (2005) dan Harris (2011) menegaskan bahwa anggota militer telah menjadi sasaran pemberi pinjaman predator, termasuk pemberi pinjaman gaji, toko pinjaman mobil, pegadaian, dan pemberi pinjaman antisipasi pengembalian pajak. FINRA IEF (2010) dan Harris (2011) mengemukakan bahwa anggota militer menjadi pelanggan yang menarik karena mereka memiliki gaji yang stabil dan dapat diandalkan. Penelitian yang dilakukan oleh Carrell dan Zinman (2014) menunjukkan adanya hubungan antara akses terhadap pinjaman gaji dan peningkatan entri yang tidak menguntungkan dalam catatan personel anggota tamtama Angkatan Udara, namun hal ini tidak mengatasi dampak finansial apa pun.

Berkat penelitian-penelitian ini dan liputan media mengenai jasa-jasa keuangan alternatif, Departemen Pertahanan mengambil posisi bahwa penggunaan pinjaman gaji merugikan kesiapan militer. Akibatnya, pada tahun 2007, Undang-Undang Pinjaman Militer (MLA) diberlakukan untuk membatasi suku bunga pinjaman non-tradisional tertentu (yaitu, pinjaman gaji, pinjaman kepemilikan mobil, dan pinjaman antisipasi pengembalian dana) kepada keluarga militer sebesar 36 % (Pusat untuk Pinjaman yang Bertanggung Jawab, Amerika, & Pusat Hukum Konsumen Nasional, 2007). Fox (2012) memberikan beberapa bukti bahwa undang-undang tersebut mungkin tidak efektif. Namun Carter dan Skimmyhorn (2016) menemukan dampak minimal MLA terhadap anggota militer secara keseluruhan. Mereka juga memberikan bukti bahwa akses terhadap pinjaman gaji tampaknya tidak berdampak buruk terhadap kinerja pekerjaan atau hasil keuangan anggota Angkatan Darat. Mengingat temuan-temuan yang bertentangan mengenai dampak akses pinjaman gaji pada anggota militer, yang mencerminkan literatur ekonomi yang terbagi-bagi (lihat, misalnya, Melzer, 2011; Skiba, 2012), dampak pinjaman gaji dan jaminan MLA lebih besar. Perhatikan.

Sementara itu, Biro Perlindungan Keuangan Konsumen (CFPB) dan Departemen Pertahanan telah berupaya untuk memperkuat perlindungan MLA dan mengesahkan penegakan CFPB, dengan alasan kekhawatiran bahwa pemberi pinjaman non-tradisional telah mendiversifikasi penawaran mereka dengan memasukkan produk pinjaman yang berada di luar cakupan undang-undang awal (Departemen Pertahanan AS, 2014b). Sejak perlindungan baru ini mulai berlaku pada tahun 2013, perlindungan ini memberikan peluang tambahan untuk mempelajari dampak akses terhadap produk keuangan ini terhadap anggota militer.

### **Undang-Undang Bantuan Sipil Anggota Layanan (SCRA)**

SCRA, yang memperluas ketentuan Undang-Undang Bantuan Prajurit dan Pelaut tahun 1940, memberikan perlindungan hukum khusus kepada anggota militer agar mereka dapat mencurahkan perhatiannya secara lebih penuh pada tugas militernya. Perlindungan ini mencakup penangguhan sementara beberapa proses hukum yang dapat mempengaruhi hak-hak sipil anggota militer selama dinas militer (50 U.S.C. App. §§501-597). Meskipun tinjauan rinci terhadap SCRA berada di luar cakupan bab ini, perlu dicatat bahwa beberapa elemen

undang-undang tersebut (misalnya, larangan penggusuran, batasan suku bunga sebesar 6% untuk utang yang timbul sebelum diperintahkan untuk melayani aktif, dan pembatasan pada pembatalan polis asuransi) mungkin mempengaruhi keuangan rumah tangga anggota militer (Mason 2014). Menariknya, terlepas dari ruang lingkup dan masa berlaku SCRA, penulis tidak mengetahui adanya penelitian apa pun yang berkaitan dengan dampak finansial dari undang-undang tersebut.

### **Undang-Undang Bantuan Tempat Tinggal Pasangan Militer (MSRRA)**

MSRRA memberikan keringanan bagi pasangan warga sipil terpilih dari anggota militer dengan mengurangi beban pajak pendapatan negara ketika mereka tinggal bersama pasangan militer di negara bagian selain domisili mereka (Federation of Tax Administrators, 2015). Undang-undang tersebut mulai berlaku pada tahun pajak 2009 dan kemungkinan besar berdampak pada ratusan ribu pasangan sipil anggota militer setiap tahunnya. Meskipun undang-undang negara bagian berbeda, MSRRA harus memberikan penghasilan tambahan bagi banyak pasangan militer yang bekerja melalui pengurangan kewajiban pajak. Meskipun undang-undang ini mempunyai dampak signifikan terhadap keuangan dan pasar tenaga kerja, penulis mengetahui bahwa belum ada penelitian yang menganalisis MSRRA atau kebijakan negara terkait.

### **Ringkasan**

Bab ini mengulas penelitian-penelitian yang sudah ada terkait dengan keuangan rumah tangga militer. Bab ini dimulai dengan penjelasan singkat tentang struktur organisasi militer AS dan kemudian membuat beberapa perbandingan antara keuangan rumah tangga anggota militer dan rekan-rekan sipil mereka. Hal ini mengarah pada diskusi tentang interaksi antara keuangan pribadi dan kinerja dinas militer. Terakhir, perlindungan hukum terkait keuangan pribadi yang tersedia bagi anggota militer juga dibahas. Tinjauan ini menunjukkan bahwa hanya terdapat sedikit literatur mengenai keuangan pribadi yang berfokus pada militer, dan literatur yang ada pada dasarnya bersifat deskriptif dan sebagian besar tidak lengkap. Arahan potensial untuk penelitian masa depan ditawarkan di bawah ini.

Pertama, karena hampir semua penelitian yang dikutip di sini bersifat deskriptif, maka penelitian di bidang ini mungkin berupaya untuk menentukan apakah dan di mana terdapat hubungan sebab akibat antara tekanan keuangan dan kinerja militer, antara unsur-unsur yang unik dalam gaya hidup militer (misalnya penempatan, struktur total kompensasi). ) dan tekanan keuangan, dan antar program di antara berbagai cabang layanan dan hasil-hasilnya. Untuk studi retrospektif, upaya tersebut memerlukan pengetahuan institusional yang luas mengenai kebijakan militer dan perubahannya agar dapat mengidentifikasi variasi eksogen yang masuk akal dalam variabel-variabel yang menjadi perhatian. Mungkin yang lebih penting dan dapat dicapai adalah, para peneliti dan praktisi di bidang ini mungkin akan melakukan pendekatan yang lebih eksperimental (misalnya, uji coba, peluncuran bertahap, atau uji coba terkontrol secara acak) di masa mendatang. Studi-studi semacam ini memungkinkan analisis program yang lebih baik, peningkatan pemberian layanan, dan potensi efisiensi yang lebih besar dalam alokasi sumber daya. Selain itu, Departemen Pertahanan mungkin dapat memberikan hasil-hasil penelitian yang lalu dan yang akan datang, yang mana anggota militer

individu tidak dapat diidentifikasi, agar dapat lebih mudah diakses oleh para peneliti yang berminat.

Mengenai topik-topik tertentu yang memerlukan perhatian, ada beberapa saran yang dapat diikuti. Pertama, sangat sedikit penelitian yang meneliti keputusan keuangan rumah tangga Garda Nasional dan Cadangan. Karena kelompok-kelompok ini mewakili “tentara warga”, mempelajari lebih banyak tentang mereka tidak hanya memperluas pemahaman mengenai masalah keuangan rumah tangga militer secara luas, namun juga memungkinkan pemahaman yang lebih baik mengenai generalisasi temuan antara anggota sipil dan militer. Selain itu, seperti disebutkan di atas, dampak dari perlindungan hukum paling luas yang diberikan kepada prajurit (yaitu SCRA, MLA, dan MSRRA) sebagian besar tidak diketahui dan mungkin dapat menjadi masukan bagi reformasi kebijakan nasional atau upaya pelengkap negara. Selanjutnya, mengingat bahwa pengerahan pasukan dan perpindahan yang sering terjadi masih merupakan bagian yang menantang dan bertahan lama dalam dinas militer, pemahaman yang lebih baik mengenai dampak dari pengalaman ini tampaknya merupakan tugas yang bermanfaat, meski sulit. Yang terakhir, masih diperlukan survei kualitas hidup keuangan yang sistematis untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai pengalaman keuangan para anggota dan keluarga mereka.

Kedua, literatur menunjukkan bahwa rumah tangga militer mempunyai keunikan dalam banyak hal. Oleh karena itu, pembelajaran dari bidang keuangan rumah tangga lainnya (misalnya, bab-bab lain dalam buku ini) mungkin cocok atau tidak cocok untuk merancang kebijakan bagi anggota militer dan keluarga mereka. Namun, pembelajaran di bidang lain dapat membantu peneliti dan praktisi membentuk hipotesis yang masuk akal sehingga penyesuaian dapat dilakukan dan diuji. Upaya tersebut dapat memungkinkan peneliti untuk lebih memahami generalisasi temuan penelitian keuangan rumah tangga lainnya terhadap populasi ini. Ini adalah tugas penting karena dapat membantu para sarjana menghindari upaya duplikasi.

Yang terakhir, terdapat peluang besar bagi pakar dan praktisi keuangan rumah tangga untuk belajar dari populasi ini. Militer memiliki keunikan dalam hal ukuran, keragaman, dan perubahan yang konstan. Mengingat seringnya keluarga militer berpindah, pengalaman mereka yang berbeda-beda, dan tingkat layanan keuangan serta kebijakan ekonomi tingkat negara yang berbeda-beda, rumah tangga militer memberikan peluang untuk mengumpulkan bukti yang lebih baik mengenai dampak dari sejumlah kebijakan keuangan konsumen dan rumah tangga. di mana seleksi endogen di lokasi tempat tinggal menjadi perhatian. Meskipun militer mungkin tidak mewakili negara secara keseluruhan, militer dapat memberikan wawasan yang masuk akal mengenai pengambilan keputusan keuangan bagi rumah tangga berpenghasilan rendah hingga menengah dan berpendidikan serta dampak kebijakan publik dan penyediaan layanan lainnya terhadap populasi tersebut.

**Bagian III**

**Pembiayaan Konsumen dalam Berbagai Situasi**

**BAB 22**

**MASALAH KEUANGAN KONSUMEN DALAM PELAYANAN  
KESEHATAN**

**22.1 PENDAHULUAN**

Pada tahun 2013, Amerika mengeluarkan Rp.2,9 triliun untuk layanan kesehatan, dua kali lipat jumlah yang dikeluarkan pada tahun 2000 dan hampir empat kali lipat dari jumlah yang dikeluarkan pada tahun 1990. Belanja kesehatan per kapita adalah Rp.9.255.000, naik dari Rp.4.878.000 pada tahun 2000 dan Rp.2.855.000 pada tahun 1990 (Departemen Kesehatan dan Kesehatan AS). Pelayanan Kemanusiaan, 2014). Antara tahun 1990 dan 2008, belanja layanan kesehatan meningkat sebesar 7,2%, sekitar 2% poin di atas rata-rata pertumbuhan PDB tahunan (Sisko et al., 2014). Dari tahun 2009 hingga 2013, dampak Resesi Hebat, sekuestrasi pemerintah federal, dan peningkatan pembagian biaya di pasar layanan kesehatan swasta memperlambat pertumbuhan pengeluaran kesehatan ke tingkat yang rendah dalam sejarah, berkisar antara 3,6 % dan 3,8 % (Dranove, Garthwaite, & Ody, 2014 ). Namun, antara tahun 2013 dan 2023, pemulihan ekonomi, kebutuhan kesehatan dari populasi yang menua, dan dampak reformasi pasar asuransi kesehatan yang ekstensif diperkirakan akan menghasilkan peningkatan tahunan rata-rata dalam belanja kesehatan sebesar 5,7%. Pada tahun 2023, pengeluaran terkait kesehatan diproyeksikan mencapai 19,3% PDB, naik dari 17,2% pada tahun 2012; 13,4% pada tahun 2000 (Sisko et al., 2014).

Tidak ada negara industri yang membelanjakan lebih banyak uang untuk layanan kesehatan, termasuk negara yang menyediakan asuransi kesehatan bagi seluruh warga negaranya (Koalisi Nasional untuk Layanan Kesehatan, 2012). Pada tahun 2012, Amerika menghabiskan 42 % lebih banyak pengeluaran per kapita untuk layanan kesehatan dibandingkan Norwegia, yang merupakan negara pembelanja per kapita tertinggi berikutnya, 90 % lebih banyak dibandingkan Kanada, dan 168 % lebih banyak dibandingkan Inggris (Organization for Economic Cooperation and Development, 2014). Dengan porsi sebesar 24% dari anggaran federal pada tahun 2014, belanja untuk subsidi pasar Medicare, Medicaid, Program Asuransi Kesehatan Anak, dan Undang-Undang Perawatan Terjangkau adalah satu dan sepertiga kali lipat dari belanja militer dan menyaingi Jaminan Sosial sebagai sektor terbesar dalam anggaran federal. (Pusat Prioritas Anggaran dan Kebijakan, 2015).

Ada yang berpendapat bahwa mengeluarkan biaya yang relatif besar untuk layanan kesehatan tidak menjadi masalah. Hal ini mencerminkan fakta bahwa, sebagai negara yang makmur, kita mampu mengeluarkan lebih banyak uang untuk layanan kesehatan (Pauly, 2003). Pasar memenuhi permintaan akan perawatan yang lebih banyak, perawatan yang lebih baik, dan penggunaan peralatan teknis yang lebih mahal untuk diagnosis dan pengobatan



medis. Namun perspektif ini tampaknya hanya dimiliki oleh minoritas (Chernew, Baicker, & Hsu, 2010).

Banyak orang yang mengamati pasar layanan kesehatan merasa tidak nyaman. Mereka memperkirakan pertumbuhan belanja kesehatan akan terus melampaui pertumbuhan PDB yang diharapkan selama dekade berikutnya dan secara serius mempertanyakan keberlanjutan pertumbuhan tersebut (Centers for Medicaid and Medicare Services, 2014; Howell, 2014; Lave, Hughes-Cromwick, & Getzen, 2012 ). Mereka mengamati dengan hati-hati untuk melihat bagaimana reformasi pasar asuransi kesehatan yang kompleks dan ekstensif baru-baru ini akan mempengaruhi biaya dan layanan di pasar layanan kesehatan. Mereka memperkirakan bahwa 77 juta generasi Baby Boomer akan menuntut Medicare dan Medicaid dan bertanya-tanya mengenai kelayakan jangka panjang dari program layanan kesehatan masyarakat ini (Baicker, Shepard, & Skinner 2013). Mereka khawatir bahwa semakin banyak dana federal dan negara bagian yang dialokasikan untuk layanan kesehatan akan berarti semakin sedikit dana yang tersedia untuk barang dan jasa penting lainnya (Squires, 2012).

Antara tahun 1960 dan 2007, terjadi pergeseran besar dalam sektor pembayaran biaya layanan kesehatan. Gruber dan Levy (2009) mencatat bahwa meskipun porsi PDB yang dialokasikan untuk kesehatan meningkat tiga kali lipat (dari 5,2% menjadi lebih dari 16%) selama periode tersebut, hal yang kurang diketahui adalah penurunan porsi belanja kesehatan sektor swasta (68-47). %) dan, pada belanja sektor swasta, penurunan porsi dolar yang dibelanjakan untuk belanja sendiri (69–26 %) dibandingkan premi asuransi kesehatan. Mereka menyimpulkan bahwa peningkatan peran pemerintah dan asuransi swasta di pasar kesehatan telah membantu mengurangi beban belanja layanan kesehatan di tingkat rumah tangga, mengingat fakta bahwa antara tahun 1960 dan 2007, belanja swasta tidak mencapai dua kali lipat. sedangkan, secara riil per kapita, terdapat peningkatan lima kali lipat dalam belanja kesehatan swasta (Rp.700.000–Rp.3.500.000) dan peningkatan 13 kali lipat dalam belanja kesehatan pemerintah (Rp.250.000–Rp.3.500.000).Meskipun terdapat tren yang relatif menguntungkan dalam belanja kesehatan di tingkat rumah tangga, terdapat bukti terjadinya 'crowding out', setidaknya pada sebagian orang. Peserta Survei Keyakinan Kesehatan Lembaga Penelitian Manfaat Karyawan tahun 2014 melaporkan bahwa, meskipun memiliki cakupan layanan kesehatan, kenaikan biaya layanan kesehatan memaksa pemotongan anggaran rumah tangga lainnya. Lebih dari seperempat (27%) telah mengurangi tabungan pensiun. Sekitar setengahnya (47%) telah mengurangi tabungan lainnya. Satu dari lima (21 %) melaporkan bahwa tagihan layanan kesehatan mempersulit pembayaran kebutuhan dasar (21 %) dan tagihan lainnya (32 %) (Employee Benefit Research Institute, 2014). Sementara pembuat kebijakan, penyedia layanan kesehatan, dan perusahaan asuransi memperdebatkan penyebab dan cara mengatasi tingginya biaya layanan kesehatan, konsumen menghadapi tugas berat dalam membuat keputusan penting mengenai layanan kesehatan bagi diri mereka sendiri dan anggota keluarga di pasar yang kompleks dan dinamis. Bab ini menjelaskan karakteristik dan pemain kunci di pasar tersebut. Alasan-alasan yang diberikan oleh media akademis dan media populer mengenai tingginya dan meningkatnya biaya perawatan kesehatan dievaluasi. Efektivitas asuransi dalam menjaga layanan kesehatan

tetap terjangkau dan terjangkau bagi konsumen juga dieksplorasi. Perubahan terkini dalam pasar asuransi kesehatan berdasarkan Undang-Undang Perlindungan Pasien dan Perawatan Terjangkau tahun 2010 sebagaimana diubah dengan Undang-Undang Rekonsiliasi Perawatan Kesehatan dan Pendidikan tahun 2010 (selanjutnya disebut ACA) dibahas. Bab ini diakhiri dengan saran untuk penelitian masa depan.

## **22.1 PASAR UNTUK PERAWATAN KESEHATAN & KARAKTERISTIK PELAYANAN KESEHATAN**

Pelayanan kesehatan adalah barang konsumen yang mempunyai banyak segi. Ia memiliki kualitas barang publik. Masyarakat mendapat manfaat ketika layanan kesehatan menjaga produktivitas pekerja dan mengurangi penyebaran penyakit menular (Smith, Beaglehole, Woodward, & Drager, 2003). Ia juga memiliki kualitas barang pribadi. Status kesehatan kita secara langsung mempengaruhi kualitas hidup kita, jadi kita membeli layanan kesehatan untuk mendapatkan keuntungan bagi diri kita sendiri. Selain itu, masing-masing dari kita secara pribadi bertanggung jawab untuk membuat pilihan gaya hidup yang meningkatkan atau mengurangi kesehatan yang baik (Resnik, 2007). Para ekonom menganggap layanan kesehatan sebagai salah satu aspek sumber daya manusia, sebuah investasi yang kita lakukan untuk meningkatkan produktivitas kita. Dalam artikel klasiknya, Michael Grossman memperkenalkan gagasan bahwa “kesehatan yang baik” dapat disamakan dengan barang modal tahan lama yang menghasilkan “waktu sehat” (Grossman, 1972). Menyadari manfaat kesehatan yang baik bagi masyarakat dan swasta, Grossman mencatat bahwa waktu sehat sangat diinginkan karena membuat orang yang memilikinya lebih produktif dalam bekerja di pasar dan di rumah. Dengan kesehatan yang baik, aktivitas waktu luang dapat lebih dinikmati dan kualitas hidup seseorang secara keseluruhan juga meningkat.

Para ekonom juga memandang layanan kesehatan sebagai barang normal (Leung & Wang, 2010; Newhouse, 1992). Ketika sumber daya kita meningkat, kita menginginkan layanan kesehatan yang lebih banyak atau lebih baik. Umumnya tidak kontroversial bagi seseorang untuk membeli layanan kesehatan sebanyak yang diinginkan selama orang tersebut membayar tagihan medisnya sendiri. Namun, ketika pemerintah atau perusahaan asuransi membayar sebagian atau seluruh biaya layanan kesehatan, perdebatan besar dapat muncul mengenai jenis dan jumlah biaya layanan kesehatan yang harus ditanggung. Mengingat sumber daya yang terbatas, maka pembatasan pun diberlakukan. Program layanan kesehatan yang disponsori pemerintah—Medicaid untuk masyarakat berpendapatan rendah atau Medicare untuk lansia Amerika—memberikan layanan kesehatan dasar dalam jumlah terbatas hanya bagi mereka yang memenuhi standar kelayakan yang ketat. Secara historis, pengendalian biaya asuransi swasta telah dilakukan dalam berbagai bentuk seperti membatasi pendaftaran, menolak pembayaran untuk jenis perawatan tertentu, membatasi akses terhadap spesialis, atau menerapkan batasan dolar pertanggungjawaban tahunan atau seumur hidup. Namun, ketentuan ACA kini membatasi strategi pengendalian biaya ini (Kaiser Family Foundation, 2013).

Konsumen layanan kesehatan seringkali dirugikan. Dalam istilah pemasaran, layanan kesehatan adalah barang konsumen yang “sangat dipercaya” (Sharma & Patterson, 1999).

Berbeda dengan pasar barang konsumen yang tahan lama seperti mobil atau microwave, penilaian kualitas yang obyektif dan tidak memihak belum tersedia. Pasar lokal mungkin menawarkan sedikit pilihan penyedia layanan kesehatan dan perbandingan kualitas layanan sulit dilakukan. Tidak ada pemeringkatan obyektif mengenai kualitas rumah sakit dan tingkat kesalahan dokter juga tidak ada dalam informasi publik. Kebanyakan konsumen yang berinteraksi dengan tenaga medis atau membeli perawatan atau peralatan medis tidak memiliki pengetahuan teknis yang diperlukan untuk menilai kualitas dari apa yang mereka terima bahkan setelah pembelian (Sharma & Patterson, 1999). Ledakan informasi terkait kesehatan di Internet belum tentu membantu konsumen. Para pendidik kesehatan mengingatkan bahwa Internet tidak memiliki “filter kualitas.” Siapa pun dapat mengembangkan situs web yang tampak resmi, dan mengklaim keahlian medis, namun menawarkan informasi yang bias, menyesatkan, tidak benar, atau bahkan menipu.

Konsumen dengan keterampilan evaluasi informasi yang terbatas sangat rentan terhadap penipuan tersebut (Cline & Haynes, 2001). Konsekuensinya, konsumen harus menaruh kepercayaan atau kepercayaan yang tinggi kepada penyedia layanan kesehatan. Sayangnya, kepercayaan ini terkadang disalahgunakan. Survei Commonwealth Fund baru-baru ini terhadap sekitar 20.000 orang dewasa yang sakit di Australia, Kanada, Perancis, Jerman, Belanda, Norwegia, Selandia Baru, Inggris, dan Amerika Serikat menemukan 11,2% dari seluruh responden pernah mengalami kesalahan medis atau pengobatan atau kesalahan laboratorium. . Tingkat kesalahan di AS adalah 14,3 %, nomor dua setelah Norwegia (17 %) (Schwappach, 2014). Perkiraan kerugian tahunan akibat kesalahan medis yang terukur di AS adalah Rp,17,1 miliar.

### **22.3 SEKTOR PASAR PERAWATAN KESEHATAN**

Pasar layanan kesehatan beroperasi di sektor publik dan swasta. Medicaid dan Medicare adalah program asuransi kesehatan yang didanai pemerintah. Medicaid adalah program kesejahteraan sosial untuk individu dan keluarga berpenghasilan rendah dari segala usia. Hal ini didanai bersama oleh dolar negara bagian dan federal, dan dikelola di tingkat negara bagian. Medicare adalah program hak bagi mereka yang berusia 65 tahun ke atas. Ini didanai dan dikelola oleh pemerintah federal.

Belanja layanan kesehatan masyarakat mencapai 44% dari belanja kesehatan nasional pada tahun 2012; sisanya adalah belanja swasta (Centers for Medicaid and Medicare Services, 2014). Untuk tahun fiskal 2015, Rp.331 miliar dan Rp.529 miliar yang masing-masing dialokasikan untuk Medicaid dan Medicare, mewakili seperlima pengeluaran anggaran federal yang diproyeksikan (Kantor Manajemen dan Anggaran, 2014).

Pada tahun 2013, sekitar dua pertiga penduduk memiliki asuransi kesehatan swasta (sisanya, 15,6% memiliki Medicare, 17,3% memiliki Medicaid, 4,5% memiliki layanan kesehatan militer, dan 13,4% tidak memiliki asuransi). Dari kelompok tersebut, 11% telah membeli asuransi secara langsung. Sekitar setengahnya (53,5 %) memiliki asuransi kesehatan kelompok sebagai tunjangan karyawan (Smith & Medalia, 2014). Pembelian asuransi kesehatan melalui pemberi kerja umumnya lebih murah dibandingkan pembelian individu karena berkurangnya biaya administrasi bagi penyedia asuransi. Selanjutnya, premi yang

dibayarkan pemberi kerja bebas pajak bagi pekerja dan memberikan pengurangan pajak kepada pemberi kerja. Namun, tidak semua karyawan mempunyai pilihan ini. Asuransi kesehatan sebagai tunjangan karyawan lebih sering tersedia bagi pekerja penuh waktu dibandingkan pekerja paruh waktu di industri swasta (86 % vs. 23 %) dan bagi mereka yang bekerja di perusahaan menengah hingga besar (>100 pekerja) dibandingkan perusahaan kecil (84% vs. 57%) (Biro Tenaga Kerja AS, 2014).

Meskipun asuransi swasta mempunyai beberapa bentuk, penyedia asuransi beroperasi dengan prinsip dasar yang sama. Pembeli menukar dolar premium dengan bantuan membayar biaya pengobatan yang ditanggung. Deductible (jumlah yang dibayarkan sebelum perusahaan asuransi membayar), co-pays (jumlah yang dibayarkan untuk layanan tertentu), dan co-insurance (persentase biaya perawatan kesehatan yang ditanggung oleh tertanggung) digunakan untuk membagi biaya pengobatan dan menciptakan insentif bagi tertanggung untuk meminimalkan biaya pengobatan. Seringkali, perusahaan asuransi akan menawarkan insentif untuk layanan perawatan preventif dan penggunaan penyedia layanan kesehatan dalam jaringan tertentu.

Bagian utama dari reformasi pasar kesehatan di bawah ACA adalah mandat cakupan asuransi kesehatan. Mereka yang tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan perlindungan di bawah Medicaid atau Medicare dan tidak memiliki akses atau memilih untuk tidak membeli asuransi kesehatan kelompok yang disediakan perusahaan dapat memasuki pasar (pertukaran) yang dibuat berdasarkan Undang-undang. Pasar ini menawarkan empat paket berjenjang yang diberi nama berdasarkan logam dengan nilai yang semakin meningkat: perunggu, perak, emas, dan platinum. Paket perunggu umumnya memiliki premi paling rendah, namun potensi biaya yang harus dikeluarkan paling tinggi, sedangkan paket platinum adalah kebalikannya. Subsidi dan kredit pajak tersedia untuk membantu masyarakat berpenghasilan menengah dan rendah mendapatkan perlindungan di pasar baru ini. Denda dikenakan jika tidak berpartisipasi untuk memotivasi kepatuhan (Kaiser Family Foundation, 2013).

#### **22.4 DINAMIKA PASAR LAYANAN KESEHATAN**

Pasar layanan kesehatan mempunyai beberapa pemain: pembuat kebijakan, pembeli, perusahaan asuransi, penyedia layanan, dan pemasok. Pembuat kebijakan menetapkan dan menegakkan hukum dan peraturan yang mengatur pertukaran di pasar layanan kesehatan. Individu, pemberi kerja, dan pemerintah membeli layanan kesehatan atau asuransi kesehatan. Penanggung mengumpulkan uang dari pembeli asuransi kesehatan untuk mengganti biaya penyedia layanan kesehatan ketika klaim dibuat. Penyedia layanan kesehatan menggunakan uang yang mereka terima untuk membayar pemasok peralatan medis, pasokan medis, dan obat-obatan.

Ada kepentingan yang bersaing. Pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dan perusahaan asuransi merupakan pendapatan bagi penyedia layanan kesehatan dan pemasok. Tidak mengherankan jika pembeli dan perusahaan asuransi lebih memilih mencari cara untuk mengurangi biaya, sedangkan penyedia dan pemasok menolak pengendalian biaya. Bodenheimer (2005a) menyebut konflik ini sebagai “pertempuran mendasar dalam

perekonomian layanan kesehatan”. “Pertikaian” internal menciptakan ketegangan tambahan. Perusahaan asuransi ingin mengurangi pembayaran kepada penyedia layanan, namun menginginkan lebih banyak uang dari pembeli. Produsen farmasi menuntut harga yang tinggi, namun rumah sakit melakukan negosiasi untuk mendapatkan harga yang rendah. Jika penyedia asuransi membatasi penggantian biaya pada kelompok dokter, dokter layanan primer mungkin tidak setuju dengan spesialis mengenai distribusi cek (Bodenheimer, 2005a). Menurut teori ekonomi, persaingan seharusnya menurunkan biaya, namun hal ini tidak terjadi di pasar layanan kesehatan.

## 22.5 MENGAPA BIAYA PELAYANAN KESEHATAN TINGGI

Berbagai alasan tingginya dan meningkatnya biaya layanan kesehatan telah dikemukakan. Beberapa penjelasan berfokus pada faktor-faktor di luar pasar layanan kesehatan. Pertumbuhan ekonomi dan populasi yang menua adalah contohnya. Argumen pertumbuhan ekonomi sederhana saja. Negara-negara kaya mampu memperoleh lebih banyak layanan kesehatan. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika PDB suatu negara meningkat maka jumlah dolar yang dialokasikan untuk layanan kesehatan juga meningkat. Memang benar, jika perekonomian secara keseluruhan sedang bertumbuh, pengeluaran yang lebih banyak untuk layanan kesehatan tidak berarti berkurangnya pengeluaran untuk sektor perekonomian lainnya (Chernew, Hirth, & Cutler, 2003, 2009). Kritik terhadap pandangan ini menyatakan bahwa rasio pengeluaran kesehatan per kapita terhadap PDB per kapita di AS jauh melebihi rasio negara-negara industri lainnya. Akibatnya, pertumbuhan ekonomi tidak cukup menjelaskan kenaikan biaya layanan kesehatan di AS.

Penuaan populasi juga menjadi salah satu alasan potensial meningkatnya biaya layanan kesehatan. Tampaknya penjelasannya masuk akal. Selama beberapa dekade terakhir, pertumbuhan penduduk berusia 65 tahun ke atas telah melampaui pertumbuhan kelompok usia yang lebih muda.

Pengeluaran kesehatan per kapita untuk penduduk berusia di atas 75 tahun adalah 5 kali lebih tinggi dibandingkan pengeluaran untuk penduduk berusia 25–34 tahun (Reinhardt, 2003; Yamamoto, 2013). Maka masuk akal jika negara-negara dengan populasi penduduk lanjut usia akan menghabiskan lebih banyak dana untuk layanan kesehatan dibandingkan negara-negara dengan populasi penduduk lebih muda. Namun, penelitian menunjukkan bahwa populasi menua menyumbang kurang dari 7% pertumbuhan pengeluaran layanan kesehatan (Reinhardt, 2003; Yamamoto, 2013). Dalam analisis multivariat terhadap data lintas sektoral dan lintas negara, tidak ditemukan hubungan signifikan antara proporsi penduduk lanjut usia di suatu negara dan pengeluaran kesehatan nasional.

Faktor-faktor dalam pasar layanan kesehatan seperti biaya administrasi yang berlebihan, kekuatan pasar dari penyedia layanan kesehatan, dan tidak adanya tindakan pengendalian biaya yang efektif juga dianggap sebagai penyebab meningkatnya biaya layanan kesehatan (Bodenheimer, 2005a, 2005b). Ada beberapa bukti yang mendukung klaim ini.

Sebuah studi tahun 2002 menemukan bahwa biaya administrasi pada asuransi swasta empat kali lebih besar dibandingkan biaya administrasi pada program layanan kesehatan masyarakat seperti program Medicaid federal dan negara bagian (masing-masing 12,8% vs.

3%). Pada tahun 2011, selisih biaya lebih besar yaitu -17% untuk asuransi swasta vs. 2% untuk Medicaid. Biaya periklanan dan pemasaran merupakan penyebab utama perbedaan ini (Archer, 2011; Levit et al., 2004). Bodenheimer (2005b) mencatat bahwa integrasi pembiayaan dan pemberian layanan, baik dalam rencana pemerintah atau swasta, mengurangi biaya administratif.

Penyedia layanan kesehatan di AS memiliki kekuatan pasar yang relatif lebih besar (yaitu kemampuan menaikkan harga tanpa kehilangan bisnis) dibandingkan pembeli layanan kesehatan. Bodenheimer (2005c) menelusuri perbedaan ini pada kendali rumah sakit dan dokter pada organisasi Blue Cross Blue Shield yang awalnya menawarkan asuransi kesehatan di AS. Formula penggantian biaya yang menguntungkan bagi rumah sakit dan dokter ditetapkan dalam rencana perawatan kesehatan awal ini dan kemudian direplikasi di Medicare. Perbandingan internasional menunjukkan bahwa dokter Amerika dibayar lebih tinggi dibandingkan dokter non-AS untuk melakukan layanan serupa. Di AS, rata-rata pendapatan dokter 5,5 kali lebih besar dari rata-rata pendapatan pegawai; di Swedia dan Inggris, rasionya adalah 1,5.

Bukti dari negara-negara lain menunjukkan bahwa membatasi belanja layanan kesehatan dapat mengendalikan pertumbuhan biaya medis. Di Jerman dan Kanada, kenaikan biaya dokter berhubungan dengan kuantitas layanan dokter. Jika dokter meningkatkan jumlah kunjungan atau prosedur, pembayaran per item akan dikurangi sehingga batas pengeluaran tahunan tidak terlampaui. Inggris menggunakan sistem penganggaran global dimana dana untuk semua layanan dianggarkan terlebih dahulu. Amerika Serikat menggunakan pendekatan serupa terhadap rumah sakit Urusan Veteran. Kritik terhadap pengendalian biaya mengungkapkan kekhawatiran bahwa anggaran mungkin tidak memungkinkan pembelian layanan berkualitas tinggi, proses pengambilan keputusan di antara semua pihak rumit dan kepentingan khusus dapat mendominasi (Bodenheimer, 2005b).

Para ekonom dan analis kebijakan umumnya menyebut inovasi teknologi sebagai pendorong utama tingginya dan meningkatnya biaya layanan kesehatan. Sebagai contoh, inovasi teknologi dalam pengobatan serangan jantung telah mengurangi kebutuhan akan pembedahan invasif dan mempercepat pemulihan pasien. Namun, penggunaan inovasi ini memerlukan lebih banyak modal (laboratorium khusus), tenaga kerja (pelatihan dokter khusus dan waktu perawat untuk mengawasi pemulihan pasien), dan biaya yang berkaitan dengan pengajaran dokter bagaimana menggunakan teknologi baru (Bodenheimer, 2005b).

Penyebaran teknologi lebih cepat dan biaya per unit layanan lebih tinggi di AS dibandingkan di negara maju lainnya (Reinhardt et al., 2002; Schoen et al., 2012). Perbedaan ini disebabkan oleh besarnya pembayaran asuransi yang diberikan kepada dokter dan rumah sakit yang menggunakan teknologi baru dan dorongan dari dokter atau konsumen layanan kesehatan yang ingin menggunakan teknologi baru tersebut. Dalam lingkungan seperti ini, terdapat insentif untuk penggunaan teknologi secara berlebihan.

Beberapa lembaga di AS menilai biaya dan manfaat inovasi teknologi, termasuk Komite Penasihat Cakupan Medicare, sistem rumah sakit Urusan Veteran, dan Pusat Evaluasi Teknologi dari Blue Cross/Blue Shield Association (Garber, 2001). Namun, pengaruh laporan

ilmiah dari lembaga-lembaga ini terbatas pada kepentingan penyedia asuransi kesehatan. Hasil studi terhadap perusahaan asuransi besar menunjukkan bahwa produsen dan pengguna awal teknologi medis memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap keputusan cakupan layanan kesehatan, sedangkan konsumen layanan kesehatan hanya mempunyai sedikit suara (Chernew, Jacobson, Hofer, Aaronson, & Fendrick, 2004) .

## **22.6 PERAN ASURANSI KESEHATAN DALAM PENGURANGAN BIAYA PERAWATAN KESEHATAN**

Rencana asuransi kesehatan telah berkembang dari waktu ke waktu sebagai respons terhadap permintaan akan cara untuk membantu konsumen menurunkan biaya perawatan kesehatan yang harus mereka keluarkan dan memberikan perlindungan terhadap kemungkinan kerugian finansial yang sangat besar akibat pengobatan penyakit, cedera, atau kecacatan. . Pada tahun 1965, amandemen Undang-Undang Jaminan Sosial menetapkan dua program asuransi kesehatan federal, Medicaid untuk masyarakat berpenghasilan rendah dan Medicare untuk mereka yang berusia di atas 65 tahun. Negara lain harus beralih ke pasar swasta untuk mendapatkan asuransi kesehatan. Rencana asuransi kelompok yang disponsori pemberi kerja biasanya memiliki premi yang lebih rendah dan hambatan masuk yang lebih sedikit dibandingkan dengan rencana asuransi swasta. Selain itu, pemberi kerja sering kali mensubsidi biaya premi sebagian atau seluruhnya sebagai tunjangan karyawan. Oleh karena itu, tidak terlalu mengejutkan bahwa selama dekade terakhir, 6 dari 10 orang Amerika di bawah usia 65 tahun telah memperoleh jaminan kesehatan melalui program asuransi yang disponsori perusahaan, sedangkan kurang dari 8% telah membeli asuransi swasta (Fronstin, 2013).

Jenis asuransi kesehatan telah berubah seiring waktu. Saat ini, konsumen atau pengelola tunjangan karyawan dapat memilih antara layanan berbayar, perawatan terkelola, atau paket layanan kesehatan ‘didorong oleh konsumen’ dengan biaya rendah. Pengendalian biaya adalah tujuan dari setiap jenis asuransi kesehatan. Namun, struktur insentif dan pembayaran yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut berbeda-beda.

### **Biaya-Untuk-Layanan**

Sebelum tahun 1980an, rencana kesehatan yang disponsori perusahaan biasanya merupakan rencana layanan berbayar (Kaiser Family Foundation, 2006). Dengan rencana ini, konsumen membayar biaya untuk layanan yang diberikan, dan kemudian mengajukan penggantian biaya yang ditanggung. Jenis paket layanan berbayar mencakup layanan kesehatan dasar, cakupan medis utama, dan cakupan medis komprehensif. Perawatan kesehatan dasar biasanya membayar biaya rumah sakit, pembedahan, dan dokter dengan sedikit atau tanpa potongan, namun biaya yang ditanggung cukup terbatas. Asuransi kesehatan besar mencakup beragam layanan medis untuk membayar layanan berbiaya tinggi. ACA membatasi biaya maksimum yang harus dikeluarkan (pada tahun 2015, Rp.6.600.000 untuk individu, Rp.13.200.000 untuk keluarga) (Pusat Layanan Medicaid dan Medicare A.S., 2015). Sebelum ACA, penyedia asuransi akan menetapkan batas maksimum layanan berbiaya tinggi, biasanya \$1 juta. Konsumen dalam program asuransi kesehatan besar berbagi biaya dalam bentuk pengurangan tahunan (jumlah yang dibayarkan sendiri sebelum asuransi

dibayarkan), dan asuransi bersama (persentase biaya perawatan kesehatan yang dibayarkan oleh tertanggung hingga yang disebut batas stop-loss, di atas batas tersebut perusahaan asuransi akan membayar 100 % biaya). Pelayanan kesehatan komprehensif mirip dengan pelayanan kesehatan besar, namun biaya yang dapat dikurangkan biasanya lebih kecil dan cakupan layanan rawat inap dan rawat jalan lebih luas (Bajtelsmit, 2006).

### **Perawatan Terkelola**

Pada tahun 1970an, kekhawatiran akan meningkatnya biaya layanan kesehatan dan akses yang adil terhadap layanan kesehatan menyebabkan pengembangan rencana perawatan terkelola (Gruber, Shadle, & Polich, 1988). Organisasi Pemeliharaan Kesehatan (HMO) adalah rencana pertama. Rencana Organisasi Penyedia Pilihan (PPO), dan Titik Layanan (POS) segera menyusul.

Rencana perawatan terkelola berupaya mengendalikan biaya dengan membuat kontrak langsung dengan penyedia layanan kesehatan dan mengendalikan akses terhadap layanan kesehatan. Penyedia layanan kesehatan menerima insentif keuangan untuk menekan biaya. Perawatan preventif seperti pemeriksaan tahunan, imunisasi, dan tes diagnostik ditekankan. Pembayaran bersama yang rendah (biasanya \$5–\$20) mendorong konsumen mendapatkan pengobatan sebelum kondisi kesehatan memburuk dan diperlukan intervensi yang lebih mahal.

HMO, PPO, dan POS memiliki batasan cakupan yang berbeda. HMO lebih membatasi. Agar biaya kesehatannya dapat ditanggung, konsumen harus menggunakan penyedia layanan kesehatan yang telah menjalin kontrak dengan HMO. Rujukan harus diperoleh dari dokter layanan primer sebelum dokter spesialis dapat ditemui. Rencana PPO memungkinkan konsumen untuk menggunakan tenaga kesehatan profesional yang belum terikat kontrak dengan rencana PPO; namun, konsumen akan menanggung porsi biaya perawatan yang lebih besar jika mereka melakukan hal tersebut. Rencana POS mirip dengan PPO, namun dokter yang berpartisipasi adalah bagian dari HMO, sehingga cakupannya seringkali lebih komprehensif dibandingkan dengan PPO. Selain itu, pembayaran bersama di POS biasanya lebih rendah dibandingkan di PPO (Bajtelsmit, 2006).

Pengurangan biaya yang terkait dengan rencana perawatan terkelola mendorong perpindahan cepat dari rencana biaya layanan di kalangan pemberi kerja. Pada tahun 1988, 73% pekerja memiliki rencana layanan berbayar. Setelah itu, partisipasi dalam rencana biaya layanan turun drastis, mewakili kurang dari 1% dari rencana kesehatan yang disponsori perusahaan pada tahun 2014. Awalnya, rencana jenis HMO menarik minat terbesar dari administrator tunjangan karyawan. Antara tahun 1988 dan 1996, pangsa pasar HMO meningkat dua kali lipat, meningkat dari 16% menjadi 3%. Pendaftaran mencapai puncaknya pada tahun 1996, dan kemudian perlahan-lahan menurun menjadi 13% dari pasar layanan kesehatan yang disponsori perusahaan pada tahun 2014.

Ironisnya, fitur desain HMO yang berkontribusi terhadap pengurangan biaya juga menimbulkan ketidakpuasan konsumen. Setelah menganalisis hasil dari 39 penelitian yang berbeda mengenai kualitas HMO, Miller dan Luft (2002) menyimpulkan bahwa keberhasilan dalam pengendalian biaya harus dibayar dengan terbatasnya akses terhadap layanan kesehatan dan penurunan kualitas layanan kesehatan. Penetapan harga kebijakan juga



merupakan sebuah isu, namun dengan cara yang berbeda di sektor publik dan swasta. Riley, Tudor, Chiang, dan Ingber (2006) mengutip contoh kelebihan pembayaran HMO Medicare oleh pemerintah pada pertengahan tahun 1990an. Di pasar swasta, perusahaan HMO melakukan perang harga yang sengit dalam upaya memperluas basis pendaftaran mereka. Bagi banyak perusahaan, penurunan premi tidak mampu menutupi biaya operasional, sehingga mengakibatkan kerugian finansial yang besar.

## **22.7 DISTRIBUSI SAAT INI DAN HARGA PAKET PERAWATAN KESEHATAN YANG DISPONSORI PERUSAHAAN**

Proporsi perusahaan yang menawarkan layanan kesehatan terkelola dalam bentuk PPO terus meningkat, mungkin karena lebih besarnya pilihan yang diberikan kepada konsumen layanan kesehatan dibandingkan dengan rencana HMO. Di antara pekerja yang memiliki program layanan kesehatan yang disediakan oleh pemberi kerja pada tahun 2014, 58 % memiliki PPO, 13 % memiliki cakupan HMO, 8 % memiliki Point of Service Plan (POS), sedangkan kurang dari 1 % memiliki program berbayar. . Pendaftaran pekerja dalam program kesehatan dengan biaya rendah telah meningkat secara signifikan dari angka 4% pada tahun 2006 ketika program tersebut baru mulai ditawarkan sebagai opsi, menjadi 20% dari pendaftaran program pemberi kerja pada tahun 2013 (Kaiser Family Foundation, 2014).

Sebuah survei pada tahun 2014 mengenai tunjangan kesehatan yang disponsori pemberi kerja menunjukkan bahwa pemberi kerja membayar rata-rata kontribusi premi tahunan tertinggi untuk program PPO (Rp.17.538.000 untuk gabungan cakupan asuransi tunggal dan keluarga), diikuti oleh paket HMO (Rp.17.170.000), dan paket POS (Rp.16.370.000). Kontribusi pemberi kerja paling rendah untuk rencana dengan potongan tinggi (Rp.15.410.000). Kontribusi pekerja pada asuransi kesehatan berbeda-beda menurut jenis pakatnya. Rata-rata, pekerja yang membutuhkan perlindungan keluarga akan membayar premi terendah dengan paket PPO dibandingkan dengan paket HMO atau POS (Rp.4.877.000 untuk paket PPO vs. Rp.5.254.000 untuk paket HMO, atau Rp.4.849.000 untuk paket POS). Sebaliknya, karyawan lajang akan mendapatkan premi terendah dengan paket POS (Rp.984.000 untuk paket POS vs. Rp.1.134.000 untuk paket PPO atau Rp.1.182.000 untuk paket POS) (Kaiser Family Foundation, 2014).

### **Perawatan Kesehatan Berbasis Konsumen**

Rencana layanan kesehatan yang digerakkan oleh konsumen (CDHPs) diperkenalkan pada tahun 2001 sebagai respons terhadap meningkatnya biaya kesehatan dan ketidakpuasan konsumen terhadap ketatnya layanan yang dikelola. Daripada membatasi biaya dengan membatasi pilihan konsumen, CDHP memperluas pilihan konsumen dan tanggung jawab finansial. Konsumen menanggung sebagian besar biaya layanan kesehatan, sehingga menciptakan insentif finansial untuk mendapatkan layanan berbiaya lebih rendah dan berkualitas lebih tinggi.

Rencana tersebut memberikan informasi, biasanya melalui Internet, untuk membantu konsumen membuat pilihan yang bijaksana dalam mengelola kesehatan mereka (Bundorf, 2012; Fronttin, 2010). Beberapa rencana memberikan konsumen keleluasaan dalam memilih dokter dan rumah sakit serta merancang jaringan dan rencana manfaat mereka sendiri. Paket

lain membatasi pilihan pada daftar opsi jaringan dan paket manfaat yang telah ditentukan sebelumnya. Umumnya, hanya satu produk operator yang ditawarkan. Pengusaha membayar jumlah tetap untuk pembelian layanan tertentu. Karyawan membayar sisa biaya (Gabel, Whitmore, Rice, & LoSasso, 2004).

Cara yang diuntungkan pajak untuk menutup biaya yang dapat dikurangkan adalah melalui Rekening Penggantian Biaya Kesehatan (HRA) pada tahun 2001 dan Rekening Tabungan Kesehatan (HSA) pada tahun 2004. Pengusaha mendanai HRA dan memutuskan biaya kesehatan mana yang ditanggung. Ketika rekeningnya habis, karyawan membayar sendiri sampai jumlah yang dapat dikurangkan (biasanya \$1000 untuk individu, \$2000 untuk keluarga) terpenuhi. Pada titik ini, rencana tersebut menjadi rencana medis besar yang tradisional. Karyawan tidak dapat berkontribusi pada HRA atau dana akun investasi. Dolar yang tidak terpakai dialihkan ke tahun berikutnya tetapi tidak dapat dibawa-bawa jika seorang karyawan keluar. HSA mengatasi keterbatasan ini. Pengusaha dan karyawan dapat mendanai HSA. Investasi diperbolehkan dan pokok maupun bunga tidak dikenakan pajak jika digunakan untuk biaya pengobatan yang memenuhi syarat. Dolar yang tidak terpakai akan bergulir dan mudah dibawa ketika meninggalkan pekerjaan (Ebeling, 2011; Gabel dkk., 2004).

CDHP kini berada di urutan kedua setelah rencana PPO proporsi pemberi kerja di AS yang menawarkan program ini sebagai pilihan manfaat (58% vs. 79%) dan dalam pendaftaran program kesehatan (20% vs. 58%). Sekitar sepertiga perusahaan yang menawarkan CDHP memasangkannya dengan HSA, bukan HRA (18%) atau tidak ada tabungan yang disponsori perusahaan (6%) (Kaiser Family Foundation, 2014; Miller, 2013).

Evaluasi CDHP beragam. Kepuasan konsumen terhadap CHDP selalu tertinggal dibandingkan dengan rencana komprehensif, meskipun kepuasan tersebut sedikit meningkat seiring berjalannya waktu. Pengaduan berpusat pada kurangnya informasi mengenai biaya dan kualitas layanan kesehatan, yang merupakan faktor penting dalam keberhasilan rencana kesehatan. Namun, bahkan dengan informasi yang baik, tingginya kualitas layanan kesehatan membuat pilihan menjadi sulit. Konsumen harus hati-hati mengevaluasi implikasi dari berbagai pilihan rencana setelah menilai risiko kesehatan diri sendiri dan anggota keluarga. Pilihan yang efektif memerlukan tingkat pengetahuan teknis tertentu yang tampaknya hanya dimiliki sedikit orang. Dalam survei baru-baru ini, meskipun 3 dari 4 orang Amerika melaporkan merasa yakin bahwa mereka tahu cara menggunakan asuransi kesehatan, ketika diberikan informasi rencana, hanya 1 dari 5 orang yang dapat menghitung biaya yang dikeluarkan sendiri dengan benar (Paez & Mallery, 2014). Konsumen juga mengalami kesulitan dalam mengevaluasi secara obyektif trade-off antara kebijakan mengenai biaya premi, pembayaran bersama, dan pengurangan (Paez et al., 2014).

Pembayaran langsung biaya kesehatan melalui CDHP telah mempengaruhi perilaku konsumen, namun tidak selalu dengan cara yang diinginkan. Peserta program CDHP lebih sadar biaya dan lebih cenderung berbicara dengan penyedia layanan kesehatan mengenai pilihan pengobatan dan obat generik. Namun, dibandingkan peserta program komprehensif, mereka juga lebih cenderung mengabaikan layanan kesehatan atau pengobatan karena biaya meskipun kedua kelompok memiliki tingkat pemanfaatan layanan medis yang sama. CDHP tidak berpengaruh pada jumlah orang yang tidak memiliki asuransi. Tampaknya layanan ini

paling baik untuk melayani masyarakat muda dan sehat yang hanya mengeluarkan sedikit biaya perawatan kesehatan atau masyarakat kaya yang mampu membayar biaya yang dapat dikurangkan. Pengurangan biaya tampaknya tidak terlalu besar dan sebagian besar bermanfaat bagi pemberi kerja.

## 22.8 REFORMASI ASURANSI KESEHATAN

Asuransi kesehatan tidak dapat dicapai atau terjangkau oleh semua orang. Antara tahun 1999 dan 2012, proporsi orang yang tidak memiliki asuransi dari segala usia di AS rata-rata sebesar 14,7%, berkisar antara angka terendah yaitu 14,2% pada tahun 2000 hingga puncaknya sebesar 16,7% pada tahun 2009. Angka untuk orang dewasa muda berusia 18–34 tahun jauh lebih tinggi, berkisar antara 20,5% dan 28,4% pada periode waktu yang sama (Biro Sensus AS, 2012).

Memiliki sebagian besar penduduk yang tidak memiliki asuransi merupakan suatu permasalahan sosial. Meskipun masyarakat miskin yang tidak memiliki asuransi dapat mengandalkan Medicaid, kebutuhan kesehatan masyarakat non-miskin yang tidak memiliki asuransi dapat tidak terpenuhi atau memburuk hingga memerlukan perawatan darurat (Timmermans, Orrico, & Smith, 2014). Tagihan rumah sakit yang belum dibayar dibebankan kepada mereka yang memiliki asuransi dalam bentuk biaya yang lebih tinggi. Anak-anak yang tidak memiliki asuransi memiliki lebih sedikit akses terhadap layanan kesehatan, sehingga memperburuk masalah kesehatan anak-anak berkebutuhan khusus di populasi tersebut (Newacheck, McManus, Fox, Hung, & Halfon, 2000; Olson, Suk-fong, & Newacheck, 2005). Perawatan yang tidak memadai untuk penyakit atau kondisi kronis (misalnya asma) dapat mempengaruhi kemampuan anak untuk belajar dan bersekolah, yang pada gilirannya mempengaruhi produktivitas ekonomi di masa depan.

Kekhawatiran mengenai mereka yang tidak memiliki asuransi ditambah dengan rasa frustrasi terhadap biaya program biaya layanan, keterbatasan rencana perawatan yang dikelola, dan permasalahan konsumen yang signifikan terkait dengan CDHP memicu diskusi hangat mengenai layanan kesehatan nasional. Para pendukungnya menegaskan bahwa layanan kesehatan dasar adalah hak, bukan komoditas yang hanya bisa dibeli oleh mereka yang mampu (Geyman, 2003; Woolhandler & Himmerstein, 2002). Para penentang berpendapat bahwa intervensi pemerintah dalam pasar layanan kesehatan akan menyebabkan inefisiensi yang lebih besar, berkurangnya pilihan konsumen, dan pajak yang lebih tinggi (Amadeo, 2015).

Perdebatan selama bertahun-tahun mengenai reformasi layanan kesehatan mencapai puncaknya dengan disahkannya Undang-Undang Perlindungan Pasien dan Perawatan Terjangkau tahun 2010 yang diubah dengan Undang-Undang Rekonsiliasi Layanan Kesehatan dan Pendidikan (biasa disebut sebagai ACA). ACA bukanlah layanan kesehatan nasional. Namun, ini merupakan revisi sistem layanan kesehatan AS yang paling kompleks, ekstensif, dan komprehensif sejak berdirinya Medicare dan Medicaid pada tahun 1965. (Tinjauan lengkap mengenai ACA berada di luar cakupan bab ini. Lihat Kaiser Family Foundation 2013 untuk mengetahui lebih lanjut. ringkasan ACA yang sangat bagus.)

Tujuan utama ACA adalah memperluas cakupan asuransi bagi mereka yang tidak memiliki asuransi, mengendalikan biaya, dan mendorong perawatan preventif (Gable, 2011). ACA menggunakan beberapa mandat untuk mencapai tujuan ini: orang dewasa harus mendapatkan asuransi kesehatan atau membayar denda; subsidi premi dan pembagian biaya ditawarkan kepada individu berpenghasilan rendah, negara bagian perlu memperluas cakupan Medicaid; pasar baru untuk pembelian asuransi kesehatan harus diciptakan; perusahaan asuransi tidak bisa lagi menolak pertanggunganaan untuk kondisi yang sudah ada sebelumnya (Rosenbaum, 2011). Orang-orang yang tidak memiliki asuransi kesehatan yang disediakan oleh pemberi kerja harus mengunjungi pasar asuransi negara mereka untuk memilih suatu program. Rencana pasar diklasifikasikan berdasarkan tingkat pembagian biaya. Paket platinum, emas, perak, dan perunggu masing-masing mencakup 90%, 80%, 70%, dan 60% biaya medis konsumen. Konsumen membayar sisanya. Rencana bencana mencakup biaya pengobatan hanya setelah pengurangan yang tinggi tercapai (\$6350 untuk individu, \$12,700 untuk keluarga), namun tiga kunjungan perawatan primer dan perawatan preventif tersedia tanpa biaya. Mulai tahun 2015, perusahaan yang mempunyai 100 pekerja atau lebih yang tidak menawarkan asuransi yang terjangkau akan menghadapi sanksi finansial. Pada tahun 2016, mandat tersebut diperluas ke perusahaan yang memiliki 50 karyawan atau lebih. ACA mendapat tentangan keras. Konstitusionalitas mandat individu untuk memiliki asuransi kesehatan atau membayar denda diajukan ke Mahkamah Agung. Mandat tersebut dibiarkan tetap berlaku, namun “denda” didefinisikan ulang sebagai “pajak”, yang akan dinilai dan dipungut oleh IRS (Musumeci, 2012a). Separuh negara bagian menentang mandat untuk memperluas cakupan Medicaid untuk mencakup lebih banyak individu dan keluarga berpenghasilan rendah di Mahkamah Agung. Akibatnya, perluasan Medicaid menjadi opsional bagi negara bagian (Musumeci, 2012b). Kasus Mahkamah Agung lainnya muncul ketika, berdasarkan doktrin, beberapa organisasi menentang wajib memasukkan kontrasepsi ke dalam “manfaat kesehatan penting” yang harus disertakan dalam semua rencana asuransi baru. Peraturan disesuaikan untuk memungkinkan organisasi-organisasi tersebut dikecualikan dari memasukkan cakupan kontrasepsi dalam rencana karyawan. Selain tantangan-tantangan ini, pendaftaran awal untuk pasar asuransi kesehatan juga penuh dengan kesulitan teknis yang luas dan berkepanjangan, memperlambat pendaftaran awal, dan mengancam kepercayaan terhadap sistem baru.

Ketentuan ACA berlaku secara bertahap mulai tahun 2010 hingga 2020, sehingga masih terlalu dini untuk menilai efektivitas keseluruhan Undang-undang tersebut. Yang kami tahu sejauh ini adalah ada tertanggung baru. Sekitar setengahnya mendaftar ke Medicaid, sisanya mendaftar ke paket swasta di pasar baru. Premi meningkat bagi mereka yang cakupan asuransi sebelumnya lebih terbatas dibandingkan dengan daftar asuransi esensial yang diwajibkan saat ini, namun premi secara keseluruhan belum meningkat setinggi yang diharapkan (Sanger-Katz, 2014). Karena meningkatnya bisnis, industri asuransi kesehatan tampaknya kuat secara finansial. Kesenjangan semakin besar dalam jumlah orang yang tidak memiliki asuransi antara negara bagian yang memperluas Medicare dan negara bagian yang tidak.

## Ringkasan

Kesimpulannya, pelayanan kesehatan sangatlah penting. Tidak ada perdebatan mengenai hal itu. Namun terdapat perbedaan pendapat mengenai sejauh mana peningkatan biaya layanan kesehatan harus menjadi perhatian, apa yang mendorong peningkatan biaya tersebut, bagaimana sumber daya layanan kesehatan harus dialokasikan, tingkat dan metode pembagian biaya pemerintah dan swasta, kebutuhan untuk reformasi di pasar layanan kesehatan dan arah yang harus diambil dari reformasi tersebut. Sementara diskusi mengenai isu-isu ini terus berlanjut, konsumen harus membuat keputusan perawatan kritis di pasar yang kompleks dan dinamis. Beberapa aspek pasar tersebut menghadirkan tantangan terhadap pengambilan keputusan yang efektif. Kualitas layanan kesehatan sulit hingga mustahil untuk dievaluasi sebelum digunakan. Jenis dan tingkat pembagian biaya berbagai bentuk asuransi kesehatan harus disesuaikan dengan kebutuhan layanan kesehatan yang diharapkan. Lebih jauh lagi, perubahan luas dalam pasar layanan kesehatan secara progresif diterapkan berdasarkan Undang-Undang Perlindungan Pasien dan Perawatan Terjangkau tahun 2010. Dampak penuh dari perubahan ini memerlukan waktu untuk diketahui.

Agar dialog yang terarah mengenai isu-isu konsumen kesehatan ini dapat terjadi, diperlukan penelitian yang berkualitas untuk memilah mitos dan gagasan populer dari fakta, untuk mengevaluasi dampak kebijakan yang ada dan untuk mengeksplorasi kemungkinan dampak perubahan kebijakan. Kontribusi yang bijaksana dalam diskusi layanan kesehatan diperlukan dari berbagai pakar di bidangnya.

Ekonom keluarga dan konsumen dapat menyumbangkan keahliannya dalam sejumlah isu layanan kesehatan. Beberapa contoh akan dicatat di sini. Pertama, diperlukan pemahaman yang lebih baik tentang dinamika pilihan konsumen di pasar layanan kesehatan. Teori ekonomi yang mendasari layanan kesehatan yang digerakkan oleh konsumen mengusulkan bahwa konsumen menggunakan informasi untuk membuat keputusan yang optimal. Pengamatan terhadap konsumen dalam rencana ini menunjukkan bahwa, sebaliknya, konsumen tidak selalu bersedia atau mampu memproses informasi layanan kesehatan dan, ketika dihadapkan pada pengurangan yang tinggi, mereka melupakan layanan kesehatan yang diperlukan. Kedua hasil tersebut, dapat dikatakan, tidak optimal bagi konsumen. Keterputusan apa yang ada antara struktur insentif yang dirasakan konsumen dan struktur insentif yang dimaksudkan oleh pembuat kebijakan? Perubahan apa dalam penyampaian informasi yang dapat membantu konsumen lebih memahami dan menggunakan informasi kesehatan yang sangat teknis dan kompleks? Bentuk alternatif pembagian biaya apa yang dapat mengurangi kekhawatiran finansial konsumen sekaligus tetap mempertahankan insentif untuk pengurangan biaya?

Kedua, keluarga adalah pemberi perawatan utama bagi mereka yang sakit dan lemah. Apa hasil finansial jangka pendek dan jangka panjang dari merawat anggota keluarga penyandang disabilitas di rumah? Penelitian yang ada menunjukkan bahwa pengorbanan yang dilakukan bisa sangat tinggi. Misalnya, dalam sebuah penelitian mengenai masalah keuangan yang terkait dengan memiliki anak autis, keluarga melaporkan menghabiskan tabungan pensiun, berhutang, dan hampir mengalami kebangkrutan untuk mendanai biaya terapi perilaku yang harus dikeluarkan sendiri dan tidak dapat ditanggung oleh asuransi.

(Sharpe & Baker, 2007). Leiter, Krauss, Anderson, dan Wells (2004) menemukan bahwa perempuan yang memiliki anak dengan disabilitas berat di bawah usia 18 tahun mengurangi jam kerja atau meninggalkan pekerjaan untuk mengasuh anak mereka. Apa dampak produksi non-pasar terhadap biaya layanan kesehatan, baik di rumah tangga maupun masyarakat? Ketika perempuan meninggalkan pekerjaan di pasar untuk mengasuh anak, apa dampaknya terhadap akses keluarga terhadap layanan kesehatan, atau kemampuan menabung untuk tujuan jangka panjang? Bagaimana fokus sumber daya waktu dan uang pada anak penyandang disabilitas mempengaruhi perkembangan sumber daya manusia anak tersebut dan saudara kandungnya? Apa perbedaan hasil jika yang menjadi korban adalah orang tua atau kakek-nenek dan bukan anak yang cacat atau membutuhkan perawatan ekstensif? Seiring dengan meningkatnya proporsi penduduk lanjut usia, perhatian terhadap penyediaan dan biaya perawatan juga akan meningkat.

Ketiga, kelompok populasi Hispanik, Asia, dan etnis lainnya di AS semakin meningkat jumlahnya. Keberagaman populasi yang terus meningkat ini menimbulkan pertanyaan tentang persamaan dan perbedaan dalam penggunaan dan pengeluaran layanan kesehatan berdasarkan ras dan kelompok etnis. Sejauh mana populasi minoritas lebih memilih pengobatan tradisional dibandingkan model klinis layanan kesehatan? Bagaimana pilihan-pilihan tersebut mempengaruhi kesehatan masyarakat? Bagaimana perbedaan bahasa mempengaruhi akses dan penggunaan layanan kesehatan? Sejauh mana subkelompok populasi mempunyai kebutuhan perawatan khusus?

Keempat, bagaimana sumber daya pemerintah dan swasta dapat dialokasikan kembali untuk menciptakan akses yang lebih adil terhadap layanan kesehatan bagi semua kelompok umur? Bahkan dengan Medicare, lansia harus mengeluarkan biaya besar untuk layanan kesehatan. Penuaan populasi akan membebani sumber daya untuk memenuhi hak yang ada. Pada saat yang sama, pada tahun 2013, 9,8% anak-anak miskin dan 19,9% pekerja tidak memiliki asuransi kesehatan (Smith & Medalia, 2014). Faktor-faktor apa yang mendorong pengurangan layanan kesehatan bagi karyawan saat ini dan pensiunan? Sejauh mana dan dalam kondisi apa HSA atau HRA dalam rencana dengan biaya rendah merupakan pengganti yang efektif untuk layanan kesehatan yang didanai pemberi kerja?

Kelima, model layanan kesehatan terbaru berfokus pada pilihan informasi dan kesejahteraan. Diperlukan metode untuk menilai dan meningkatkan literasi asuransi kesehatan (Paez et al., 2014). Praktik terbaik dalam penyampaian informasi terkait kesehatan melalui Internet perlu dikembangkan. Selain itu, dampak dari banyaknya perubahan besar yang diamanatkan ACA dalam sistem pembayaran dan pemberian layanan kesehatan perlu dievaluasi. Banyak dari perubahan ini telah menciptakan persyaratan dan proses baru yang harus dipahami dengan jelas agar berhasil menavigasi pasar asuransi kesehatan yang terus berkembang.

Terakhir, di era peningkatan pembagian biaya, diperlukan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan dinamis antara kesehatan dan kesejahteraan. Apakah orang yang sehat memperoleh penghasilan lebih banyak dan mengumpulkan lebih banyak kekayaan (McClellan, 1998) atau apakah orang kaya dapat membeli layanan kesehatan yang lebih banyak dan lebih baik (Ettner, 1996; Smith, 1999), atau merupakan faktor ketiga, seperti

preferensi terhadap konsumsi di masa depan vs. bekerja (Barsky, dkk., 1997)? Bukti sampai saat ini mengenai arah sebab akibat masih belum meyakinkan.

Singkatnya, isu-isu layanan kesehatan konsumen berpusat pada akses, keterjangkauan, kualitas informasi, pilihan, distribusi yang adil antar usia, gender, kelompok ras dan etnis, dan peran kesehatan dalam akumulasi kekayaan. Pada dasarnya, permintaan akan kesehatan yang baik dan layanan kesehatan yang berkualitas hampir tidak terbatas. Kehilangan kesehatan berarti kehilangan nyawa itu sendiri. Namun, sumber daya untuk memperoleh kesehatan itu ada batasnya. Meningkatnya biaya layanan kesehatan mulai menimbulkan dampak yang signifikan bagi individu, rumah tangga, dan masyarakat secara keseluruhan. Perubahan demografi saat ini dan yang akan datang memaksa pertimbangan yang lebih terbuka mengenai pembagian biaya antara sektor swasta dan publik, pengusaha dan karyawan, serta generasi tua dan muda. Untuk terlibat dalam dialog yang bermakna dan produktif mengenai hal ini dan isu-isu terkait kesehatan lainnya, informasi yang diperoleh dari penelitian ilmiah lebih lanjut yang tidak memihak sangatlah penting.

## **BAB 23**

### **TINJAUAN MASALAH KEUANGAN DALAM PERNIKAHAN**

Bab ini mengulas banyak penelitian terkini di bidang penelitian yang sudah mapan mengenai hubungan antara keuangan, keluarga, dan pernikahan. Bagian ini juga secara singkat mengkaji bidang-bidang lain yang memerlukan penelitian tambahan.

#### **23.1 MASALAH KEUANGAN DAN PENGARUH KEUANGAN TERHADAP STRUKTUR KELUARGA**

Karena struktur keluarga telah berubah secara dramatis selama 60 tahun terakhir di AS, banyak pakar yang meneliti faktor-faktor yang dapat memprediksi perubahan tersebut khususnya faktor-faktor yang dapat memprediksi ibu tunggal dan pernikahan. Stabilitas keuangan adalah faktor penentu pernikahan. Studi kualitatif, kuantitatif, dan metode campuran menemukan bahwa individu dan pasangan merasa perlu mencapai tingkat stabilitas finansial dan bahkan kesejahteraan tertentu sebelum mereka menikah (misalnya, Gibson-Davis, 2009; Gibson-Davis, Edin, & McLanahan 2005; Baju, Manning, & Porter, 2005). Misalnya, sebuah penelitian kuantitatif menunjukkan bahwa ketika orang tua yang tinggal bersama mengalami peningkatan pendapatan, mereka lebih mungkin untuk menikah, sedangkan orang yang berada di bawah garis kemiskinan cenderung tidak menikah (Gibson-Davis, 2009). Dalam penelitian kualitatif, pasangan yang tinggal bersama di kelas menengah lebih mungkin untuk bertunangan dibandingkan pasangan yang tinggal bersama di kelas pekerja (Sassler & Miller, 2011). Memang benar, penelitian kualitatif ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan kelas dalam hal kecepatan masuk ke dalam hidup bersama dan alasan yang diberikan untuk hidup bersama. Individu dari kelas pekerja lebih cepat memasuki hubungan ini dan lebih cenderung menyebut kebutuhan ekonomi sebagai alasan mereka menjalin hubungan tersebut (Sassler & Miller, 2011). Dalam studi kualitatif lainnya terhadap pasangan berpenghasilan rendah dan kelas pekerja, 72% partisipan mengindikasikan bahwa masalah keuangan merupakan hambatan dalam pernikahan (Smock dkk., 2005). Di negara lain, 75% pasangan merasakan hal yang sama. Jelas bahwa kurangnya stabilitas keuangan berhubungan dengan keputusan untuk menikah.

Kurangnya stabilitas pekerjaan dan pendapatan bukan satu-satunya masalah keuangan yang para peserta sebut sebagai hambatan untuk menikah. Mereka sering menyebutkan kekayaan, seperti memiliki rumah, tabungan, atau uang yang cukup untuk pernikahan besar (Gibson-Davis et al., 2005; Smock et al., 2005). Oleh karena itu, penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa norma-norma sosial telah berubah sedemikian rupa sehingga tidak hanya stabilitas keuangan yang diperlukan untuk menikah, namun juga standar hidup tertentu. Memang benar, bagi pasangan masa kini, menikah sebelum memiliki tingkat kelayakan finansial tertentu mungkin merupakan hal yang memalukan. Misalnya, Gibson-Davis dkk. (2005) mewawancarai pasangan yang telah menikah dengan hakim perdamaian,



namun kemudian menyembunyikan fakta tersebut dari keluarga dan teman-teman mereka karena mereka belum memiliki standar hidup yang tinggi.

Studi kuantitatif terbaru mendukung temuan kualitatif mengenai hubungan antara aset keuangan dan pernikahan. Dew dan Price (2011) menemukan bahwa semakin tinggi harga mobil yang dimiliki oleh individu yang tidak tinggal bersama, semakin besar kemungkinan mereka untuk menikah. Hal ini mungkin terjadi karena mobil dapat menjadi cara mudah bagi calon pasangan untuk menilai situasi ekonomi seseorang saat ini. Schneider (2011) juga menemukan bahwa kepemilikan aset berhubungan positif dengan kemungkinan pernikahan. Faktanya, Schneider menemukan bahwa sebagian besar kesenjangan pernikahan antar ras disebabkan oleh perbedaan aset.

### **Pengaruh Struktur Keluarga Terhadap Keuangan**

Mengingat pemilihan keuangan ke dalam bentuk keluarga yang berbeda, fakta bahwa struktur keluarga dikaitkan dengan kesejahteraan finansial di kemudian hari tidaklah mengherankan. Artinya, pasangan dengan kemampuan finansial yang berbeda cenderung terlibat dalam jenis perilaku pembentuk hubungan yang berbeda. Seperti disebutkan di atas, mereka yang memiliki tingkat stabilitas keuangan yang lebih tinggi, misalnya, lebih besar kemungkinannya untuk menikah dibandingkan mereka yang memiliki tingkat stabilitas keuangan yang lebih rendah. Oleh karena itu, mungkin tidak mengherankan jika pasangan menikah memiliki pendapatan lebih tinggi dibandingkan bentuk keluarga lainnya, dan mereka memiliki peluang paling kecil untuk berada dalam kemiskinan (Denavas-Walt, Proctor, & Smith, 2013). Pernikahan juga dikaitkan dengan tingkat aset finansial yang lebih tinggi (Mauldin, Mimura, & Wilmarth, 2009), tingkat akumulasi kekayaan, dan kemungkinan menabung untuk masa pensiun yang lebih besar.

Meskipun seleksi dapat menjelaskan beberapa perbedaan finansial antara bentuk keluarga menikah dan belum menikah, seleksi tidak menjelaskan seluruh perbedaan tersebut. Sebagian besar penelitian yang menemukan perbedaan finansial antar bentuk keluarga memperkenalkan pengendalian statistik yang penting (misalnya, pendapatan rumah tangga, pendidikan, ras/etnis, status pekerjaan, jumlah orang dewasa yang bekerja dalam rumah tangga), yang akan membatasi sebagian besar efek seleksi. Konsekuensinya, aspek institusi perkawinan itu sendiri dapat mempengaruhi perilaku keuangan.

Institusi perkawinan, misalnya, memerlukan norma-norma sosial yang bersifat permanen dan ekspresi komitmen publik yang dapat meningkatkan kepercayaan dan memungkinkan pasangan menikah merasa lebih nyaman berinvestasi dalam pernikahan mereka. Cherlin (2009, hal. 238) menegaskan bahwa sebagian besar upacara pernikahan yang bersifat publik mendorong gagasan “kepercayaan yang dapat ditegakkan” yang membuat pasangan individu lebih mungkin untuk mematuhi janji pernikahan mereka. Kohabitasi adalah perjanjian pribadi yang mungkin melibatkan janji atau tidak. Kepercayaan yang lebih tinggi kemudian mengarah pada kemampuan yang lebih mudah untuk berinvestasi dalam pernikahan seseorang. Dukungan terhadap gagasan bahwa pernikahan memberikan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi daripada hidup bersama dan kemudian mengubah perilaku keuangan adalah fakta bahwa pasangan menikah lebih mungkin menyatukan pendapatan dan aset keuangan mereka dibandingkan pasangan yang tinggal bersama (Fletschner & Klawitter,

2005; Heimdal & Houseknecht, 2003, Kenney, 2004). Penggabungan pendapatan memungkinkan pasangan untuk hidup lebih murah karena skala ekonomi. Dengan menggabungkan aset keuangan, pasangan suami istri juga mempunyai akses terhadap pendapatan bunga yang lebih besar dibandingkan jika mereka memiliki aset secara terpisah. Lebih jauh lagi, jika perkawinan memungkinkan individu untuk lebih memercayai pasangannya dibandingkan jenis perkawinan lainnya, hal ini memungkinkan pasangan untuk memperoleh properti investasi dengan risiko lebih kecil untuk harus menjual properti tersebut jika mereka berpisah. Sehubungan dengan itu, kepercayaan yang lebih besar memungkinkan pasangan menikah untuk memiliki investasi yang berfluktuasi dalam jangka waktu yang lama sehingga mengurangi beberapa risiko pasar.

Norma sosial seputar pernikahan juga bisa demikian mendorong akumulasi kekayaan. Pernikahan mungkin “mengkonvensionalkan” individu sehingga mereka merasa berkewajiban untuk menabung dan menginvestasikan sebagian pendapatannya dibandingkan menggunakannya untuk meningkatkan standar hidup mereka (Waite & Gallagher, 2000). Misalnya, individu yang menikah melaporkan bahwa menabung untuk masa pensiun lebih sering menjadi tujuan penting dibandingkan individu yang berkeluarga (Knoll et al., 2012). Lebih lanjut, norma sosial menghubungkan pernikahan dengan perilaku keuangan tertentu seperti membeli rumah dan menabung untuk dana kuliah anak-anak (Townsend, 2002; Waite & Gallagher, 2000). Artinya, ekspektasi sosial terhadap pembelian rumah lebih tinggi pada individu yang sudah menikah dibandingkan mereka yang belum menikah. Semua investasi ini memerlukan masukan keuangan rutin selama puluhan tahun. Oleh karena itu, pernikahan dengan norma komitmen seumur hidup sangat cocok untuk mencapai tujuan finansial ini.

### **Masalah Keuangan dan Kualitas Perkawinan**

Salah satu bidang penelitian utama yang menjadi fokus bidang ini adalah hubungan antara masalah keuangan dan kualitas perkawinan. Seperti istilah “masalah keuangan,” kualitas perkawinan merupakan konstruksi multidimensi, meskipun para peneliti sering kali berfokus pada kepuasan, stabilitas, dan konflik. Masalah keuangan berhubungan dengan masing-masing domain ini dengan cara yang serupa namun terkadang unik.

### **Kepuasan Pernikahan**

Sejumlah penelitian terbaru mengaitkan masalah keuangan dengan kepuasan perkawinan kebahagiaan atau kepuasan yang dihasilkan oleh hubungan perkawinan. Misalnya, orang yang lebih bahagia dengan situasi keuangannya cenderung lebih bahagia dalam hubungannya (Archuleta, Grable, & Britt, 2013). Hal ini mungkin mencerminkan ekspektasi individu mengenai keuntungan finansial dari pernikahan, norma sosial bahwa pernikahan tersebut stabil secara finansial, atau ketika orang tidak bahagia dengan situasi keuangannya maka ketidakpuasan tersebut dapat meluas ke aspek lain dalam kehidupannya.

Penelitian juga menunjukkan bahwa praktik pengelolaan keuangan yang baik berhubungan dengan kepuasan pernikahan. Misalnya, dalam sampel nasional, perilaku pengelolaan keuangan yang baik (misalnya, membuat anggaran, menabung, memelihara asuransi) berhubungan positif dengan kebahagiaan hubungan bahkan setelah mengendalikan kesejahteraan finansial partisipan (Dew & Xiao, 2013). Lebih jauh lagi, dalam penelitian

kualitatif terhadap pasangan yang sudah menikah dalam jangka waktu lama yang merasa mereka memiliki “pernikahan yang hebat”, masalah keuangan juga berperan. Pasangan-pasangan ini mencatat bahwa memiliki sedikit atau tidak mempunyai hutang dan hidup sesuai kemampuan mereka adalah dua strategi yang berkontribusi terhadap pernikahan mereka yang sukses dan bahagia (Skogrand, Johnson, Horrocks, & DeFrain, 2011).

Beberapa penelitian telah meneliti hubungan antara masalah keuangan yang jarang ditemukan dalam literatur dan kualitas hubungan. Misalnya, beberapa peneliti telah meneliti apakah orientasi materialistis individu (Dean, Carroll, & Yang, 2007) dan pasangan (Carroll, Dean, Call, & Busby, 2011) dikaitkan dengan kualitas perkawinan. Studi-studi ini menemukan bahwa, terlepas dari situasi ekonomi pasangan, tingkat materialisme yang lebih tinggi dikaitkan dengan tingkat kualitas pernikahan yang lebih rendah, bahkan ketika sistem nilai mereka selaras.

### **Stabilitas Pernikahan**

Meskipun orang awam sering menyatakan bahwa uang adalah penyebab nomor satu perceraian, hanya sedikit penelitian yang meneliti hubungan antara masalah keuangan dan stabilitas perkawinan. Beberapa penelitian menemukan sedikit hubungan antara masalah keuangan dan perceraian (Andersen, 2005). Aset keuangan (Dew, 2009) dan utang konsumen (Dew, 2011) berhubungan dengan perceraian, meskipun hubungannya agak lemah.

Namun, argumen keuangan mungkin merupakan prediktor perceraian yang lebih kuat. Frekuensi argumen keuangan dikaitkan dengan kemungkinan perceraian di masa depan dalam beberapa penelitian yang menggunakan kumpulan data terpisah (Britt & Huston, 2012; Dew, Britt, & Huston, 2012). Salah satu penelitian ini (Dew et al., 2012) meneliti bagaimana berbagai jenis argumen umum (yaitu, pekerjaan rumah, uang, seks, mertua, dan menghabiskan waktu bersama) dalam gelombang pertama penelitian ini akan memprediksi perceraian 5 tahun kemudian. Bahkan setelah mengendalikan pendapatan, aset, dan utang pasangan, satu-satunya jenis konflik yang dilaporkan suami yang meramalkan perceraian adalah keuangan; konflik keuangan di kalangan istri dan konflik seksual meramalkan perceraian. Perbedaan pendapat mengenai keuangan hampir setiap hari diperkirakan meningkatkan risiko perceraian sebesar 69% dibandingkan mereka yang hampir tidak pernah bertengkar mengenai keuangan. Mungkin ada benarnya kebijaksanaan awam tentang penyebab perceraian.

### **Konflik Perkawinan**

Terakhir, penelitian telah meneliti konflik finansial dalam pernikahan. Beberapa penelitian hanya meneliti prediktor konflik keuangan. Tidak mengherankan jika permasalahan keuangan, seperti pendapatan dan tekanan ekonomi, memperkirakan tingkat konflik keuangan yang lebih tinggi (Britt, Huston, & Durband, 2010; Dew & Stewart, 2012). Konsisten dengan gagasan bahwa konflik keuangan mungkin merupakan proksi dari masalah hubungan yang lebih dalam (Jenkins, Stanley, Bailey, & Markman, 2002; Shapiro, 2007), masalah hubungan seperti komitmen dan rasa hormat juga dikaitkan secara negatif dengan konflik keuangan

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa konflik keuangan mungkin berbeda secara kualitatif dibandingkan topik konflik umum lainnya yang sering dihadapi pasangan menikah.

Misalnya, dengan menggunakan buku harian untuk mencatat pengalaman konflik mereka, pasangan suami istri melaporkan bahwa mereka menangani konflik keuangan dengan cara yang berbeda dibandingkan jenis konflik lainnya (Papp, Cummings, & Goeke-Morey, 2009). Mengutip langsung dari penelitian:

Pasangan suami-istri menilai konflik [keuangan] lebih intens dan signifikan dibandingkan topik-topik konflik lainnya: Konflik-konflik tersebut berlangsung lebih lama, lebih sering membahas masalah-masalah yang telah didiskusikan sebelumnya, dan memiliki kepentingan yang lebih tinggi saat ini dan dalam jangka panjang bagi hubungan pasangan. Suami dan istri melaporkan bahwa mereka dan pasangannya menunjukkan ekspresi perilaku yang lebih depresif (yaitu, tekanan fisik, penarikan diri, kesedihan, dan ketakutan) selama konflik mengenai uang dibandingkan dengan topik lain. Para suami lebih banyak mengungkapkan perilaku marah (yaitu, permusuhan verbal dan nonverbal, sikap defensif, pengejaran, penghinaan pribadi, agresi fisik, ancaman, dan kemarahan) selama konflik mengenai uang dibandingkan dengan masalah lainnya.

Lebih lanjut, dalam penelitian lain, perubahan dalam konflik mengenai keuangan lebih terkait erat dengan penggunaan taktik konflik yang intens dan problematis jika dibandingkan dengan topik konflik perkawinan umum lainnya (perubahan argumen mengenai pekerjaan rumah tangga merupakan pengecualian, Dew & Dakin, 2011). Terakhir, seperti disebutkan di atas, laporan suami mengenai konflik uang adalah satu-satunya jenis konflik yang memprediksi perceraian (Dew et al., 2012). Meskipun laporan kedua istri mengenai konflik keuangan dan konflik seksual meramalkan perceraian, konflik keuangan merupakan prediktor yang lebih kuat.

### **Proses**

Meskipun penelitian-penelitian yang dikutip di atas menunjukkan bahwa permasalahan keuangan berkaitan dengan berbagai dimensi kualitas perkawinan, salah satu perkembangan terkini dalam bidang ini adalah perhatian terhadap proses. Artinya, penelitian telah mulai menguji secara eksplisit proses yang melaluinya hubungan antara masalah keuangan dan kualitas hubungan muncul. Mengetahui “bagaimana” dan “mengapa” hubungan antara keuangan dan pernikahan sangat membantu baik bagi peneliti maupun praktisi.

Studi proses ini membantu menjawab pertanyaan mengapa uang diasosiasikan dengan kualitas perkawinan, dan mengapa uang nampaknya mempunyai hubungan yang lebih kuat atau berhubungan dengan cara yang berbeda secara kualitatif dibandingkan isu-isu perkawinan lainnya. Banyak penelitian menunjukkan bahwa salah satu proses yang menghubungkan keuangan dan pernikahan adalah melalui perasaan tekanan ekonomi (misalnya, Conger, Reuter, & Elder, 1999). Model stres keluarga berupa ketegangan ekonomi dan tekanan perkawinan (Conger et al., 1990) berpendapat bahwa peristiwa ekonomi negatif, masalah keuangan kronis, dan tekanan keuangan sehari-hari dapat menimbulkan perasaan tekanan ekonomi. Tekanan ekonomi adalah keadaan afektif yang terkait dengan gagasan bahwa seseorang tidak dapat memenuhi kewajibannya dengan kemampuan yang dimilikinya. Tekanan ekonomi menyebabkan dampak negatif lainnya termasuk kecemasan, depresi, dan permusuhan, yang kemudian mengarah pada ketidakpuasan, tekanan, dan

konflik dalam pernikahan. Sulit membayangkan masalah perkawinan lain yang dengan mudah membuat pasangan stres seperti uang. Bahkan masalah konflik pekerjaan-keluarga yang merupakan sumber stres utama bagi pasangan sering kali mempunyai komponen keuangan di dalamnya.

Alasan kedua mengapa masalah keuangan mungkin terkait erat dengan kualitas perkawinan adalah karena uang bersifat simbolis (Stanley & Einhorn, 2007). Oleh karena itu, konflik finansial sebenarnya bisa menjadi gejala atau pertanda masalah hubungan yang lebih dalam. Misalnya, jika pasangan berdebat tentang apakah akan menggabungkan keuangan mereka, mereka mungkin sebenarnya sedang berdebat tentang isu-isu yang berkaitan dengan kepercayaan atau otonomi.

Kekuasaan dalam pengambilan keputusan mungkin merupakan isu umum yang terwujud dalam konflik finansial. Artinya, argumen mengenai keuangan mungkin mencerminkan ketidakseimbangan dalam pengambilan keputusan dalam hubungan tersebut. Kepuasan individu terhadap perannya dalam pengambilan keputusan keuangan perkawinan dikaitkan dengan kepuasan hubungan (Archuleta & Grable, 2012). Lebih lanjut, persepsi ketidakadilan finansial dalam pernikahan ditemukan berhubungan positif dengan kemungkinan perceraian, dan konflik keuangan sepenuhnya memediasi hubungan ini (Dew et al., 2012). Oleh karena itu, salah satu alasan mengapa masalah keuangan mungkin berbeda secara kualitatif adalah karena masalah tersebut mencerminkan proses dan permasalahan pasangan yang lebih dalam dan serius.

Alasan ketiga adalah bahwa pertengkaran finansial mungkin dipicu oleh perbedaan mendasar di antara pasangan dan perbedaan ini dapat menurunkan kualitas perkawinan mereka. Masalah keuangan memiliki kualitas simbolis (Shapiro, 2007; Stanley & Einhorn, 2007). Artinya, hampir setiap orang mengasosiasikan uang dan cara yang paling tepat untuk menggunakan uang dengan kebutuhan manusia yang mendalam, apakah itu rasa aman, kesenangan, kebajikan, dll. Sering kali dikembangkan dalam keluarga asal seseorang, "makna-makna uang" ini "uang" memandu perilaku keuangan kita, namun individu biasanya tidak memikirkannya. Ketika makna uang dalam pasangan tidak selaras, konflik dapat terjadi. Konflik seperti ini mungkin sulit untuk diselesaikan karena akar konflik sering kali tersembunyi dari persepsi sadar namun berasal dari keluarga asal seseorang (Shapiro, 2007).

Terakhir, kerja sama tim dalam masalah keuangan dalam pernikahan sangatlah penting, namun mungkin sulit untuk dicapai. Archuleta (2013) menemukan bahwa memiliki tujuan dan nilai finansial yang sama di antara pasangan adalah hal yang penting. Faktanya, memiliki tujuan dan nilai finansial yang sama memprediksikan kepuasan hubungan lebih baik dibandingkan laporan komunikasi yang baik dari pasangan tersebut. Lebih lanjut, individu yang merasa bahwa uang dibagi dalam hubungan melaporkan tingkat gaya komunikasi bermasalah yang lebih rendah dan kualitas hubungan yang lebih baik (Boyle, 2012). Studi-studi ini menunjukkan bahwa pasangan perlu bersama-sama menentukan tujuan keuangan mereka dan cara untuk mencapai tujuan tersebut.

Sayangnya, pasangan mungkin merasa sulit untuk bekerja sama dalam keuangan mereka. Sekali lagi, setiap orang mungkin mempunyai arti uang yang berbeda-beda. Memang benar, sebuah penelitian menunjukkan bahwa "orang yang boros" dan "orang yang ketat"

lebih cenderung menikah dengan seseorang yang memiliki orientasi uang yang saling melengkapi dibandingkan dengan orientasi serupa (Rick, Small, & Finkel, 2011). Namun, memiliki orientasi yang saling melengkapi kemudian dikaitkan dengan lebih banyak konflik perkawinan. Alternatifnya, uang itu sendiri mungkin membuat kerja tim menjadi lebih kecil kemungkinannya. Dalam salah satu dari sedikit desain eksperimental acak di bidang ini, dorongan uang di bawah sadar (yaitu, gambar latar belakang layar komputer di ruang laboratorium dengan tumpukan uang) menyebabkan peserta berperilaku lebih mandiri dan kurang membantu dibandingkan mereka yang menerima dorongan netral (yaitu gambar latar belakang layar komputer di ruang laboratorium dengan layang-layang (Vohs, Mead, & Goode, 2006).

### **23.2 KEBUTUHAN PENELITIAN DATA LONGITUDINAL DAN REPRESENTATIF**

Kumpulan penelitian yang meneliti hubungan antara permasalahan keuangan dan kualitas perkawinan akan memperoleh manfaat dari data longitudinal yang juga mewakili secara nasional. Meskipun beberapa penelitian di bidang ini telah menggunakan data tersebut, sebagian besar menggunakan metode cross-sectional, berdasarkan sampel yang mudah didapat, atau keduanya. Data longitudinal akan memungkinkan pengujian proses yang lebih kuat. Data yang representatif akan memungkinkan validitas eksternal yang lebih besar; hal ini juga memungkinkan adanya perhatian yang lebih besar terhadap isu-isu keberagaman (lihat di bawah).

#### **Masalah Gender**

Dalam edisi pertama buku pegangan ini, saya mencatat bahwa pemahaman tentang keterkaitan gender, kekuatan finansial, dan pernikahan sangatlah penting (Dew, 2008). Beberapa penelitian telah meneliti bagaimana uang ditangani dalam keluarga dibandingkan dengan gender. Ini merupakan topik penting yang melengkapi studi tentang pembagian kerja berdasarkan gender dalam rumah tangga menikah. Sama pentingnya dengan memahami peran gender dalam cara uang masuk ke dalam rumah tangga, penting juga untuk memahami bagaimana gender berperan dalam cara uang ditangani dalam rumah tangga. Studi-studi ini menunjukkan bahwa status sosial ekonomi, status perkawinan, dan gender merupakan faktor penting dalam menentukan seberapa adil uang ditangani dalam rumah tangga (Kenney, 2006). Mereka juga menyatakan bahwa meskipun banyak pasangan menikah menggabungkan keuangan mereka, memberikan akses keuangan yang sama kepada kedua pasangan, pada banyak pasangan, perempuan yang menikah mempunyai kekuasaan yang lebih kecil terhadap keuangan mereka dibandingkan suami mereka (Kenney, 2006). Sebuah studi kualitatif mengidentifikasi contoh lain dari pemberian kekuasaan finansial oleh gender dalam pernikahan. Penelitian ini meneliti siapa yang mengelola keuangan sehari-hari di antara pasangan yang menghadapi kesulitan keuangan. Ketika situasi keuangan pasangan memburuk, semakin besar kemungkinan istri yang mengatur keuangan. Karena keuangan mereka buruk, tugas ini juga datang ketika para istri harus menerima panggilan penagihan, harus bersiap menghadapi kebangkrutan, dan harus menghadapi sebagian besar tekanan emosional dari situasi tersebut (Thorne, 2010). Mayoritas suami tidak bersedia memikul tanggung jawab ini. Penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa suami sering kali memiliki

kekuatan finansial yang lebih besar dalam hubungan mereka, namun penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi bentuk kekuatan gender ini.

Masih sedikit yang diketahui apakah gender memoderasi hubungan antara masalah keuangan dan kualitas hubungan, meskipun ada beberapa petunjuk dalam literatur bahwa hal ini mungkin terjadi. Misalnya, dalam sebuah penelitian, hanya karakteristik istri yang memediasi hubungan antara tingkat aset pasangan dan kemungkinan mereka bercerai (Dew, 2009). Lebih khusus lagi, aset meningkatkan persepsi istri mengenai biaya perceraian serta kebahagiaan mereka dalam pernikahan. Baik kebahagiaan pernikahan maupun persepsi mengenai biaya perceraian kemudian dikaitkan dengan lebih sedikit perceraian. Tidak ada satu pun karakteristik suami yang memediasi hubungan antara aset dan perceraian (Dew, 2009). Selain itu, beberapa penelitian yang meneliti model tekanan finansial walaupun tidak semuanya menemukan bahwa kesulitan ekonomi berdampak lebih kuat pada laki-laki dibandingkan perempuan (misalnya, Williams, Cheadle, & Goosby, 2013). Tentu saja, masih banyak pekerjaan yang harus dilakukan di bidang ini.

### **Latihan Silang**

Seperti yang dicatat Archuleta, Britt, dan Klontz dalam Bab. 6, beberapa temuan ini relevan bagi praktisi baik terapis keluarga maupun konselor keuangan. Misalnya, banyak penelitian menunjukkan bahwa pendapatan tidak berhubungan dengan kualitas hubungan ketika masalah keuangan lainnya dimasukkan dalam model multivariat (misalnya, Dew et al., 2012). Artinya, dalam beberapa penelitian, pendapatan bukanlah prediktor berbagai ukuran kualitas perkawinan ketika beberapa jenis ukuran keuangan lain digunakan dalam model. Implikasinya adalah bahwa pendapatan tidak terlalu berpengaruh terhadap kualitas perkawinan; bagaimana pasangan mengelola uang mereka dan bagaimana mereka bekerja sama untuk mengatasinya lebih penting. Oleh karena itu, terlepas dari pendapatannya, masalah keuangan berpotensi berdampak negatif (atau positif) terhadap pernikahan mereka. Lebih jauh lagi, jika pasangan dapat mengelola uang dengan cara yang menghormati kedua pasangannya, maka mereka akan mendapatkan hubungan perkawinan yang lebih baik, tidak peduli berapa pun penghasilan mereka. Contoh lainnya adalah penelitian yang menemukan bahwa semakin banyak pasangan menikah menerapkan pengelolaan keuangan yang baik, semakin baik hubungan mereka (Zimmerman & Roberts, 2012). Hal ini berimplikasi pada praktisi keuangan dan terapis hubungan untuk bekerja sama. Karena Archuleta dkk. (yang akan datang) telah membahas bidang ini secara lebih mendalam daripada yang dapat dilakukan dalam bab ini, saya hanya ingin mencatat bahwa seiring dengan kemajuan bidang terapi keuangan, para peneliti akan mendapatkan manfaat dari dokumentasi yang ditinjau oleh rekan sejawat mengenai keberhasilan upaya terapi keuangan.

### **Keberagaman**

Tambahan lain yang diperlukan dalam bidang penelitian ini adalah keberagaman—khususnya di antara jenis serikat pekerja, orientasi seksual, kelas, dan ras. Misalnya, salah satu alasan mengapa bab ini berfokus terutama pada pernikahan adalah karena, selain kemungkinan adanya pernikahan, sangat sedikit penelitian yang meneliti bagaimana dinamika hubungan pasangan yang tinggal bersama dipengaruhi oleh masalah keuangan. Selain itu, hanya sedikit penelitian yang meneliti permasalahan keuangan dalam konteks

pasangan gay dan lesbian. Meskipun kemungkinan besar masalah keuangan akan dikaitkan dengan kualitas hubungan pada tipe keluarga ini sama seperti yang terjadi pada pernikahan heteroseksual, besar kemungkinan juga terdapat perbedaan dan nuansa penting.

Kelas, atau status sosial ekonomi, juga merupakan bidang yang penting untuk diteliti. Status sosial ekonomi berperan dalam pernikahan dan perceraian. Di AS, individu dari kelas bawah dan kelas pekerja memiliki kemungkinan lebih kecil untuk menikah dan lebih besar kemungkinannya untuk bercerai dibandingkan individu dari kelas menengah dan atas (Wilcox & Marquard, 2010). Mengingat kesulitan keuangan yang dihadapi pasangan-pasangan ini, kemungkinan besar hubungan antara masalah keuangan dan kualitas perkawinan mungkin berbeda dibandingkan individu kelas menengah. Alternatifnya, hubungan-hubungan ini mungkin sama, tetapi intensitasnya mungkin berbeda-beda antar garis kelas. Pertanyaan-pertanyaan ini menunggu penelitian di masa depan.

Yang terakhir, berbagai aspek budaya, seperti ras, etnis, dan agama, mungkin juga penting untuk diselidiki. Pasangan suami istri yang sangat religius memandang dan memanfaatkan uang dengan cara yang unik (Marks, Dollahite, & Baumgartner, 2010; Marks, Dollahite, & Dew, 2009). Misalnya, banyak dari pasangan ini menyumbangkan antara 10 % dan 15 % pendapatan mereka untuk komunitas keagamaan mereka. Namun pengeluaran ini bukan sekedar item dalam anggaran mereka; bagi banyak peserta, pemberian keagamaan adalah bagian dari identitas mereka.

Ras dan etnis juga penting. Misalnya saja, pasangan suami-istri keturunan Afrika-Amerika melaporkan bahwa kesulitan umum yang mereka hadapi adalah merespons "keadaan kebutuhan" menyediakan dukungan materi kepada kerabat dan teman (Marks dkk., 2008). Lebih lanjut, dalam studi kualitatif terhadap pasangan Afrika-Amerika yang memiliki pernikahan yang kuat, hampir 50 % pasangan berbicara tentang pentingnya melampaui uang dalam hubungan mereka (Anderson, 2010). Sebuah studi yang membandingkan pasangan Eropa-Amerika dalam pernikahan yang kuat tidak menghasilkan temuan ini (Skogrand et al., 2011). Akibatnya, ras sebagai representasi budaya kemungkinan besar memengaruhi hubungan uang dan pernikahan. Budaya adalah konteks penting dari hubungan ini dan penelitian di masa depan sebaiknya berfokus pada budaya.

#### **23.4 PENCEGAHAN DAN KETAHANAN SELAMA KRISIS KEUANGAN**

Kebutuhan terakhir adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat membantu pasangan mempertahankan kualitas perkawinan mereka meskipun ada kesulitan ekonomi makro atau keluarga. Hanya tiga penelitian yang meneliti faktor keuangan dan hubungan yang mungkin menghambat hubungan pasangan saat mereka mengalami peristiwa keuangan yang negatif. Komunikasi yang baik (Conger et al., 1999), perasaan pengudusan perkawinan secara agama (Ellison, Henderson, Glenn, & Harkrider, 2011), dan pasangan dengan suami yang memiliki kepribadian stabil (Liker & Elder, 1983) semuanya dikaitkan dengan kepuasan pasangan. mempertahankan tingkat kualitas perkawinan yang lebih tinggi selama tantangan keuangan.

Tampaknya ada faktor-faktor lain yang memoderasi hubungan antara kesulitan keuangan dan kualitas hubungan. Mengidentifikasi faktor-faktor ini dapat membantu



individu, keluarga, dan praktisi yang membantu mereka. Menariknya, semua faktor yang diteliti hingga saat ini adalah faktor hubungan. Penting untuk mengetahui apakah faktor keuangan, seperti memiliki rekening tabungan darurat, dapat membantu pasangan mengurangi ketegangan dalam hubungan yang sering kali menyertai kesulitan keuangan.

### **Kesimpulan**

Secara keseluruhan, penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa masalah keuangan penting dalam pernikahan. Selain itu, masalah keuangan juga penting dalam banyak bidang perkawinan. Keuangan seseorang juga menentukan siapa yang akan menikah dan siapa yang tinggal bersama. Pengelolaan keuangan pasangan, misalnya penganggaran, dan hasil pengelolaan tersebut, misalnya utang kartu kredit, memengaruhi kebahagiaan perkawinan, konflik perkawinan, dan bahkan stabilitas perkawinan. Konflik keuangan juga merupakan topik yang sangat mengganggu bagi pasangan suami istri.

Meskipun penelitian yang dilakukan mengenai masalah hubungan dan keuangan sejak tahun 2008 telah membantu para sarjana untuk memperoleh pemahaman tentang hubungan antara uang dan pernikahan, masih banyak yang harus dilakukan. Karena keuangan adalah bagian penting dari kehidupan pernikahan sehari-hari (yaitu, individu yang menikah harus membeli, membelanjakan, menabung, dan mengkhawatirkan uang hampir setiap hari) topik penelitian ini tetap penting dan relevan. Lebih jauh lagi, karena keuangan memiliki hubungan dan bukan hanya implikasi finansial—penelitian perlu memperluas topik ini dengan mencakup beragam bentuk keluarga.

## **BAB 24**

### **FINANCIAL PARENTING: MENDORONG KEMANDIRIAN FINANSIAL KONSUMEN MUDA**

Membesarkan anak-anak yang mandiri dan mandiri adalah tujuan pengasuhan anak yang penting di AS. Kemandirian biasanya ditentukan oleh kemampuan anak-anak untuk menguasai tugas-tugas sosial yang sesuai dengan perkembangannya dan semakin kompleks. Kemandirian finansial mencakup kemandirian finansial (yaitu, hidup terpisah dari keluarga dan mengambil tanggung jawab pribadi atas keuangan; Whittington & Peters, 1996) dan kemampuan finansial (yaitu, pengetahuan, keterampilan, dan peluang finansial; Johnson & Sherraden, 2007) serta kemampuan untuk membuat keputusan keuangan yang bijaksana berdasarkan pilihan dan sumber daya yang tersedia. Pengambilan keputusan keuangan adalah proses seumur hidup. Dalam menghadapi perubahan keadaan pribadi dan eksternal, konsumen harus terus-menerus menyesuaikan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku keuangan mereka untuk membuat keputusan keuangan yang sesuai dengan usia mereka. Asumsi yang melekat dalam pola asuh yang baik adalah menyediakan struktur dan dukungan yang sesuai dengan usia untuk mendorong pengembangan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan anak-anak untuk menjalani kehidupan mandiri. Dari perspektif ini, pola asuh finansial dapat ditafsirkan sebagai praktik pengasuhan seumur hidup yang meningkatkan kemampuan anak-anak untuk memahami relevansi dan kebutuhan akan pengetahuan dan keterampilan finansial untuk membuat keputusan finansial yang tepat dan sesuai usia.

Meskipun kemandirian finansial merupakan penanda penting status orang dewasa (Arnett, 2004), proses memperoleh pengetahuan dan keterampilan finansial untuk menjadi mandiri secara finansial dimulai sejak masa kanak-kanak. Orang tua memberikan konteks di mana anak-anak belajar apa itu uang dan bagaimana uang itu digunakan. Baik secara eksplisit maupun implisit, pola asuh finansial terjadi dalam kehidupan keluarga sehari-hari, melalui interaksi, percakapan, dan pembelajaran yang sering dilakukan. Akibatnya, pengetahuan dan keterampilan keuangan yang diperoleh saat tumbuh di rumah membentuk landasan bagi sikap dan perilaku keuangan yang dibawa ke masa dewasa (Ashby, Schoon, & Webley, 2011; Bucciol & Veronesi, 2014; Varcoe, Martin, Devitto, & Pergi, 2005). Bab ini mempunyai dua tujuan: pertama untuk menjelaskan cara-cara pengasuhan finansial mendorong perolehan pengetahuan dan keterampilan finansial; yang kedua adalah mengusulkan bagaimana pola asuh finansial meningkatkan atau membatasi kemandirian finansial. Bab ini dimulai dengan penjelasan tentang perubahan lanskap sosial dan ekonomi yang menuntut tingkat pengetahuan dan keterampilan finansial yang lebih tinggi bagi konsumen muda saat ini, dan sebagai konsekuensinya, perlunya pola asuh finansial, yaitu konteks di mana orang tua terus mempengaruhi kondisi keuangan, pengetahuan dan keterampilan di luar masa kanak-kanak. Bab ini diakhiri dengan rekomendasi bagi mereka yang bekerja dengan atau atas nama konsumen muda, termasuk praktisi, pendidik, dan orang tua.

## 24.1 PERJALANAN PANJANG MENUJU KEDEWASAAN

Di AS dan negara-negara industri lainnya, kemandirian finansial merupakan penanda penting status orang dewasa (Arnett, 2004); Namun, semakin banyak konsumen dewasa muda yang merasa kesulitan mencapai pencapaian tersebut. Hampir sepertiga dari kelompok usia 18–34 tahun saat ini bergantung pada orang tua untuk melanjutkan dukungan finansial (FINRA IEF, 2013), termasuk tinggal di rumah untuk memenuhi kebutuhan hidup (Biro Sensus AS, 2013). Di AS, beberapa tren sosial dan ekonomi telah berkontribusi pada perpanjangan perjalanan menuju masa dewasa, termasuk lemahnya pasar tenaga kerja, pemotongan program sosial yang didanai pemerintah (misalnya, kesejahteraan, pengangguran), pengurangan tunjangan yang diberikan pemberi kerja (misalnya, asuransi kesehatan), rencana pensiun), dan meningkatnya kebutuhan serta peningkatan biaya pendidikan pasca sekolah menengah (Pew Research Center, 2012; Settersten, 2012). Resesi Hebat telah menarik perhatian terhadap kondisi ekonomi dan sosial ini dan meningkatnya ketidakpastian finansial di kalangan generasi muda (Settersten, 2012). Mengingat perubahan lanskap ini, bagaimana orang tua membantu anak-anak mengembangkan pengetahuan dan keterampilan keuangan untuk mengelola sumber daya keuangan yang terbatas dan membuat keputusan keuangan yang bertanggung jawab?

Dibandingkan generasi sebelumnya, konsumen saat ini harus memikul tanggung jawab pribadi yang lebih besar demi kesejahteraan finansial jangka panjang. Banyak orang dewasa di Amerika, khususnya kaum muda, bahkan tidak memahami konsep keuangan dasar, dan akibatnya tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan keuangan untuk membuat keputusan keuangan yang baik atas nama mereka sendiri (FINRA IEF, 2009, 2013). Dengan semakin banyaknya orang dewasa muda yang bergantung pada orang tua untuk mendapatkan dukungan keuangan yang lebih besar (FINRA IEF, 2013), orang tua terus mempengaruhi pengambilan keputusan keuangan anak-anak mereka hingga dekade ketiga kehidupan.

Pada bab ini, pola asuh finansial mengacu pada tiga konteks berbeda yang digunakan orang tua untuk memengaruhi pengetahuan dan keterampilan finansial anak-anak mereka: (1) sosialisasi finansial (apa yang dikatakan dan dilakukan orang tua untuk menyampaikan informasi keuangan), (2) gaya pengasuhan (cara orang tua menyampaikan informasi), dan (3) kelas sosial orang tua (kisaran peluang finansial dan pengalaman yang diberikan orang tua).

## 24.2 SOSIALISASI KEUANGAN

Peran orang tua dalam pembentukan pengetahuan dan keterampilan keuangan anak-anak mereka paling sering dipelajari sebagai proses sosialisasi keuangan. Orang tua dan keluarga bertindak sebagai agen sosialisasi utama yang melaluinya anak memperoleh dan mengembangkan nilai, sikap, standar, norma, pengetahuan, dan perilaku yang berkontribusi terhadap kelangsungan finansial dan kesejahteraan individu (Danes, 1994, hal. 128). Sebagai agen sosialisasi utama, orang tua merupakan mediator penting dari lingkungan eksternal dan pesan-pesan yang disalurkan kepada anggota keluarga (Moore-Shay & Berchmans, 1996). Pemberian teladan mungkin merupakan metode sosialisasi keuangan orang tua yang paling umum. Ketika orang tua membeli bahan makanan, membayar tagihan, menyisihkan uang

untuk keadaan darurat, mereka mencontohkan norma, sikap, dan perilaku keuangan yang membentuk landasan nilai keuangan anak-anak mereka. Ketika orang tua menabung, anak mengetahui bahwa menabung adalah hal yang baik, bahkan pada usia enam tahun. Ketika orang tua mempraktikkan perilaku keuangan yang bertanggung jawab, anak-anak mereka akan lebih berpengetahuan tentang penggunaan uang dan perilaku keuangan yang bertanggung jawab (Marshall & Magruder, 1960; Shim, Barber, Card, Xiao, & Serido, 2010). Transmisi implisit norma, sikap, dan perilaku ini melampaui masa kanak-kanak. Misalnya, orang dewasa muda yang melihat orang tua mereka sebagai teladan keuangan yang positif melaporkan sikap yang lebih baik dalam melakukan perilaku keuangan yang bertanggung jawab, merasa lebih memiliki kendali atas perilaku keuangan mereka dan mempraktikkan perilaku yang lebih bertanggung jawab.

Namun, pengaruh keteladanan orang tua mungkin tidak selalu positif. Sebuah studi kualitatif menemukan bahwa mahasiswa yang orang tuanya mencontohkan perilaku keuangan yang bertanggung jawab di rumah juga mempraktikkan perilaku bertanggung jawab yang sama ketika di sekolah; sedangkan siswa yang orang tuanya melakukan perilaku keuangan yang buruk, juga mengadopsi perilaku buruk yang sama (Solheim, Zuiker, & Levchenko, 2011). Pemberian teladan sering kali bersifat implisit, sehingga dapat disalahartikan atau disalahartikan. Misalnya, analisis studi survei terhadap mahasiswa dari empat negara bagian yang berbeda menemukan bahwa ketika orang tua berdebat tentang masalah keuangan, alih-alih membahas masalah keuangan, siswa memandang uang sebagai masalah, bukan sebagai sumber daya yang harus dikelola (Allen, Edwards, Hayhoe, & Leach, 2007).

Pengajaran orang tua juga merupakan strategi sosialisasi yang penting, yang dapat secara lebih eksplisit mentransfer pengetahuan dan keterampilan keuangan antara orang tua dan anak (Violato, Petrou, Gray, & Redshaw, 2011). Dengan mengamati perilaku orang tua, anak kecil mungkin mengetahui bahwa menabung adalah hal yang baik (Sonuga-Barke & Webley, 1993), namun anak yang lebih besar mampu menerapkan strategi yang lebih canggih ketika diajari cara melakukannya (Otto, Schots, Westerman, & Webley, 2006). Koonce, Mimura, Mauldin, Rupured, dan Jordan (2008) menemukan hubungan yang kuat antara informasi pengasuhan anak dan perilaku keuangan remaja, khususnya, remaja yang menerima lebih banyak informasi keuangan dari orang tuanya cenderung menetapkan tujuan keuangan dan menghemat uang. Selain itu, dalam studi retrospektif sampel Belanda yang mewakili secara nasional (Webley & Nyhus, 2006), orang dewasa yang melaporkan sosialisasi orang tua yang lebih besar selama masa kanak-kanak mengenai uang dan keuangan lebih cenderung menabung, dibandingkan membelanjakan, kelebihan pendapatan mereka.

Transfer pengetahuan tentang cara melakukan sesuatu sendiri dapat meningkatkan kepercayaan diri anak terhadap kemampuan mereka dalam membuat pilihan yang baik. Misalnya, dalam penelitian yang menggunakan sampel kenyamanan mahasiswa, mereka yang orang tuanya mengajari mereka keterampilan dasar pengelolaan uang (misalnya, menetapkan tujuan, membuat anggaran, membayar tagihan) di rumah merasa lebih siap untuk menangani keuangan mereka sendiri di perguruan tinggi (Clark et al., 2005). Dalam studi terpisah, mahasiswa yang orang tuanya menginvestasikan lebih banyak waktu untuk

mendiskusikan masalah keuangan dan mengajari mereka cara melakukan tugas keuangan tertentu (misalnya, cara menggunakan kartu kredit, cara menjadi pembeli yang cerdas, cara membiayai kuliah) sambil bertumbuh di rumah, mereka lebih mungkin untuk bertindak berdasarkan perilaku keuangan positif yang dicontohkan oleh orang tua mereka saat berada di sekolah (Shim et al., 2010). Demikian pula, mahasiswa yang orang tuanya mengajari mereka cara mengelola uang, melaporkan tingkat utang kartu kredit yang lebih rendah (Norvilitis & MacLean, 2010). Secara longitudinal, utang kartu kredit yang lebih rendah dan nilai kredit yang lebih tinggi di kalangan orang dewasa berpenghasilan rendah dan menengah telah dikaitkan dengan instruksi eksplisit orang tua mengenai keterampilan pengelolaan uang di masa kanak-kanak dan pencapaian pendidikan yang lebih tinggi (Grinstein-Weiss, Spader, Yeo, Taylor, & Books Membekukan, 2011). Dalam studi survei lain di kalangan mahasiswa, sosialisasi awal yang eksplisit (misalnya, orang tua saya mengajari saya tentang kartu kredit, penganggaran, utang, dan tabungan), dibandingkan dengan sosialisasi implisit (misalnya, kami tidak banyak bicara tentang keuangan; saya belajar melalui contoh mereka), dikaitkan dengan tingkat pengetahuan keuangan yang lebih tinggi.

Secara keseluruhan, penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa teladan orang tua dan pengajaran eksplisit merupakan proses sosialisasi yang kuat yang mendorong transfer pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai keuangan antargenerasi dengan dampak yang berbeda-beda. Ketika orang tua mencontohkan praktik keuangan, bahkan anak-anak yang masih sangat kecil pun akan mengetahui apa yang diharapkan orang tua dari mereka, mengenai nilai keuangan dan perilaku keuangan. Karena transmisi ini bersifat implisit dan dapat disalahtafsirkan, anak-anak mungkin tidak memahami mengapa nilai-nilai dan perilaku ini penting, dan akibatnya, mereka mungkin gagal mempraktikkan perilaku tersebut ketika mereka sudah mandiri. Namun, ketika orang tua secara eksplisit mengajari anak-anak tentang penggunaan uang, mereka menjadi lebih berpengetahuan tentang dampak pilihan finansial mereka, merasa lebih kompeten dalam mengelola keuangan, dan menginternalisasikan perilaku tersebut (Serido, Shim, & Tang, 2013).

### **24.3 GAYA PENGASUHAN**

Cara orang tua “menjadi orang tua” sering kali menjadi topik yang dipelajari dan terkadang diperdebatkan dengan hangat, namun ada kesepakatan bahwa kehangatan, keterlibatan, dan komunikasi yang positif (non-konflik), mendorong hasil akademis, kesehatan, dan kesejahteraan yang lebih baik dan mengurangi perilaku pengambilan risiko khususnya selama masa remaja. Dalam hal pola asuh finansial, kualitas hubungan keluarga memberikan motivasi bagi remaja untuk melakukan sendiri perilaku finansial yang diharapkan. Sebuah studi longitudinal di Inggris terhadap kelompok kelahiran tahun 1970 menemukan bahwa pola asuh yang otoritatif (misalnya, pola asuh yang hangat dan suportif dalam konteks penetapan aturan yang sesuai dengan usia) dikaitkan dengan lebih banyak tabungan baik secara bersamaan (yaitu, pada masa remaja) dan secara prospektif. (usia 34) (Ashby dkk., 2011). Dalam sebuah studi survei, remaja yang melaporkan lebih banyak kehangatan dari orang tua, lebih cenderung menabung untuk pendidikan mereka, terutama jika orang tua berbicara kepada mereka tentang kegunaan uang, misalnya, pentingnya

berdonasi untuk amal (nilai finansial) dan menabung. untuk sekolah (pencapaian tujuan dan perencanaan) .

Selain itu, selama masa transisi ke perguruan tinggi, kualitas hubungan orang tua-anak dewasa mungkin dikaitkan dengan perilaku keuangan yang lebih proaktif. Dalam sebuah penelitian, mahasiswa yang orang tuanya berbicara dengan mereka tentang keuangan ketika mereka tumbuh dewasa dan mengharapkan mereka untuk mengelola keuangan mereka secara bertanggung jawab lebih cenderung menjaga anggaran dan menabung untuk masa depan (Serido, Shim, Mishra, & Tang, 2010) . Demikian pula, dalam studi survei retrospektif, orang dewasa muda yang dilaporkan sebagai pengelola uang yang baik sering kali menyatakan bahwa orang tua mereka terlibat aktif dalam memantau perilaku belanja mereka saat masih anak-anak (Kim & Chatterjee, 2013). Pengaruh positif dari interaksi ini mungkin juga bertahan lama: dalam studi survei yang lebih besar terhadap rumah tangga berpendapatan rendah dan menengah, mereka yang melaporkan berbicara dengan orang tuanya tentang uang ketika masih anak-anak mempraktikkan perilaku yang lebih bertanggung jawab saat dewasa.

Meskipun komunikasi orang tua-anak tentang uang dapat memberikan dampak positif, orang tua berbeda dalam hal informasi keuangan apa yang mereka rasa pantas untuk dibagikan kepada anak-anak mereka dan pada usia berapa informasi tersebut dibagikan (Danes, 1994). Terdapat konsensus bahwa penting untuk mengajarkan anak-anak segala usia tentang pentingnya nilai-nilai keuangan, misalnya menabung dan berbelanja perbandingan. Namun ketika harus mengungkapkan informasi spesifik tentang keuangan keluarga, orang tua mungkin membatasi informasi yang mereka bagikan, terutama dengan anak kecil, karena mereka tidak ingin anak-anak khawatir tentang keuangan keluarga (Romo, 2011). Baik orang tua membagikan informasi spesifik atau tidak, anak-anak mungkin akan terkena dampak buruk dari keuangan keluarga. Cara orang tua membicarakan masalah keuangan, bahkan di antara mereka sendiri, merupakan gaya pengasuhan keuangan yang mungkin memengaruhi nilai keuangan anak. Misalnya, sebuah studi survei terhadap mahasiswa menemukan bahwa ketika orang tua berdebat tentang uang, siswa cenderung membayangkan diskusi keuangan mereka dengan orang tua sebagai hal yang tidak menyenangkan (Allen et al., 2007). Dalam hal ini, komunikasi keuangan antara orang tua berkontribusi pada persepsi anak mengenai gaya pengasuhan keuangan orang tua mereka: survei diadik terhadap 63 mahasiswa dan orang tua menemukan bahwa siswa yang memandang orang tua mereka sebagai manajer keuangan yang kompeten mengalami rasa aman yang lebih kuat. dan stabilitas sedangkan siswa yang menganggap orang tua mereka sebagai manajer keuangan yang kurang kompeten lebih mementingkan uang.

Ketika anak-anak beranjak dewasa, mereka mencari kemandirian perilaku namun terus bergantung pada orang tua untuk mendapatkan dukungan nyata dan emosional (Settersten, 2012). Ketika anak-anak memulai diskusi tentang topik keuangan yang bermakna secara pribadi, misalnya, menginginkan iPhone baru, orang tua mempunyai peluang untuk mengubah gaya pengasuhan mereka, ke hubungan yang lebih mirip teman sebaya. Dalam hal ini, diskusi orang tua-anak dapat dipandang sebagai "momen pembelajaran", sebuah peluang bagi orang tua untuk memberikan instruksi lebih lanjut kepada anak-anak mereka tentang pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab dan untuk mendorong pemikiran yang lebih

mendalam tentang peran keuangan. Hal ini tampaknya merupakan pendekatan yang sangat efektif dalam mempersiapkan remaja untuk menangani pengeluaran yang tidak terduga atau meningkat, seperti biaya paket telepon bulanan untuk iPhone baru, untuk memperkenalkan topik keuangan baru (misalnya asuransi), atau memulai percakapan hipotetis tentang naik turunnya keuangan yang terjadi sepanjang hidup. Diskusi dua arah antara orang tua dan anak mengenai keuangan dan pengelolaan keuangan dapat menjadi tempat pelatihan untuk mendorong pemecahan masalah dan pemikiran kritis mengenai pengambilan keputusan dalam perekonomian yang terus berubah dan tidak dapat diprediksi.

#### **24.4 KELAS SOSIAL ORANG TUA DAN PROSES KEMANDIRIAN**

Orang tua menanamkan nilai-nilai keuangan dan membantu anak-anak mengembangkan pengetahuan dan keterampilan keuangan. Namun, untuk menjadi mandiri secara finansial, anak-anak juga memerlukan kesempatan untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan keuangan mereka, untuk membuat pilihan keuangan, memilih satu pilihan dari pilihan yang tersedia bagi mereka, dan merenungkan pilihan mereka (Serido et al. , 2013). Yang melekat dalam definisi kami tentang kemandirian finansial adalah asumsi bahwa keputusan finansial yang baik muncul dari titik temu antara pengetahuan dan keterampilan finansial dan penggunaan sumber daya yang tersedia secara bijaksana. Karena kelas sosial memberikan nilai sosial yang lebih tinggi pada kelompok tertentu dibandingkan kelompok lainnya (Cortina, Curtin, & Stewart, 2012), orang dapat menduga bahwa kelas sosial orang tua dapat mendorong atau membatasi perolehan pengetahuan keuangan atau membatasi akses terhadap layanan keuangan (Sherraden, 2013). Dengan kata lain, kelas sosial orang tua memberikan konteks penting mengenai jenis peluang dan pengalaman yang dimiliki anak ketika memikirkan dan membuat pilihan mengenai penggunaan sumber daya keuangan mereka. Peluang dan pengalaman ini memperkuat kepercayaan diri anak-anak mengenai kemampuan mereka untuk melakukan perilaku tersebut secara mandiri, dan memosisikan mereka untuk mengambil langkah dari kepercayaan diri finansial menuju kemandirian finansial.

Kelas sosial orang tua muncul dari faktor sosiodemografi atau kombinasi beberapa faktor, seperti jenis kelamin, ras/etnis, pendapatan keluarga, dan pendidikan orang tua. Terdapat dukungan empiris yang kuat bahwa pengetahuan dan keterampilan keuangan bervariasi berdasarkan faktor sosiodemografi. Di antara responden dewasa dalam Survei Konsumen tahun 2001, tingkat literasi keuangan lebih tinggi pada peserta berkulit putih, dibandingkan dengan peserta berkulit hitam atau Latin; lebih tinggi pada laki-laki dibandingkan perempuan, dan lebih tinggi pada mereka yang memiliki pendidikan lebih lama (Hogarth, Beverly, & Hilgert, 2003). Sebuah studi yang menggunakan Survei Keuangan Konsumen tahun 1983–2001 menemukan bahwa 9% rumah tangga yang berpartisipasi dalam survei tersebut adalah “belum memiliki rekening bank”, persentasenya jauh lebih tinggi pada rumah tangga berpendapatan rendah, lebih muda, non-kulit putih, dan Latin (Aizcorbe, Kennickell, & Moore, 2003). Di antara peserta berpenghasilan rendah dalam sampel yang lebih kecil, faktor sosiodemografi (yaitu, lama pendidikan, kemahiran bahasa Inggris, dan kepemilikan aset) terus membedakan antara tingkat pengetahuan keuangan yang lebih tinggi

dan lebih rendah (Zhan, Anderson, & Scott, 2006). Mengingat hubungan antara kemahiran bahasa Inggris dan pengetahuan keuangan, tidak mengherankan jika literasi keuangan di kalangan orang Latin biasanya lebih rendah dibandingkan kelompok ras/etnis minoritas lainnya. Dengan meneliti sampel dewasa muda yang mewakili secara nasional, Lusardi, Mitchell, dan Curto (2010) menemukan bahwa meskipun tingkat literasi keuangan secara keseluruhan rendah, tingkat literasi keuangan pada beberapa kelompok peserta jauh lebih rendah dibandingkan kelompok peserta lainnya: khususnya, lebih rendah pada perempuan dibandingkan laki-laki; lebih rendah untuk kulit hitam dan Hispanik dibandingkan kulit putih; dan lebih rendah lagi pada orang dewasa muda yang ibunya berpendidikan rendah. Para peneliti juga menemukan hubungan yang kuat antara karakteristik sosiodemografi remaja dan tingkat kecanggihan keuangan dalam keluarga (misalnya, kepemilikan saham dan investasi lainnya). Singkatnya, penelitian-penelitian ini menunjukkan bahwa perbedaan sosiodemografis yang diamati dalam pengetahuan dan keterampilan keuangan mungkin disebabkan oleh paparan terhadap peluang dan pengalaman yang berbeda.

Bagaimana pola asuh finansial dapat meningkatkan kemandirian finansial? Kami membayangkan kemandirian finansial sebagai proses interaksi yang dinamis antar individu di seluruh lingkungan dan dalam konteks yang berbeda. Ketika anak-anak belajar tentang topik keuangan, mereka mengembangkan rasa pemberdayaan atas keuangan mereka. Ketika anak-anak mempraktikkan keterampilan baru, mereka mengembangkan kepercayaan diri untuk melakukan keterampilan tersebut secara mandiri, yang berfungsi sebagai katalis untuk menjadi orang dewasa yang mandiri. Orang dewasa muda memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang peningkatan tanggung jawab keuangan ketika mereka melakukan transaksi keuangan rutin (misalnya, membayar bus/kereta bawah tanah ke tempat kerja/sekolah; membeli makan siang; membayar tagihan telepon seluler) (Jorgensen & Savla, 2010). Keyakinan diri mengenai kemandirian, kemampuan mengelola uang, dan pemecahan masalah dapat membedakan antara orang dewasa muda yang mencapai kemandirian dan mereka yang belum mencapai tahap tersebut (Xiao, Chatterjee, & Kim, 2014). Locus of control adalah kepercayaan diri lain yang telah terbukti membedakan antara orang dewasa muda yang mempraktikkan perilaku finansial mandiri dan mereka yang tidak (Britt, Cumbie, & Bell, 2013). Bahkan penelitian terhadap anak-anak kecil menunjukkan bahwa mereka yang memiliki pengalaman menangani uang (misalnya, uang saku) menunjukkan pemahaman yang lebih baik tentang pengetahuan mengenai harga, uang tunai, dan transaksi kredit dibandingkan dengan anak-anak yang tidak memiliki pengalaman tersebut.

Apakah kelas sosial orang tua mendorong atau membatasi kemandirian? Jika kita menerima bahwa kemandirian finansial muncul melalui peluang untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan, maka masuk akal untuk berspekulasi mengenai peran potensial yang mungkin dimainkan oleh kelas sosial orang tua. Anak-anak yang tumbuh di rumah tangga berpendapatan rendah dan menengah (LMI) memiliki peluang yang berbeda dibandingkan dengan anak-anak yang dibesarkan di rumah tangga berpendapatan tinggi dan perbedaan ini dapat mempercepat atau menunda kemandirian finansial. Misalnya, generasi muda dari keluarga LMI mungkin harus mengambil keputusan keuangan secara mandiri lebih cepat dan memiliki lebih sedikit pilihan yang tersedia bagi mereka, misalnya, mengambil



pinjaman dengan bunga tinggi untuk membayar perbaikan mobil. Sebaliknya, rekan-rekan mereka yang berpendapatan lebih tinggi mungkin memiliki tanggung jawab keuangan yang lebih sedikit atau memiliki akses terhadap lebih banyak pilihan, termasuk mengandalkan orang tua untuk menanggung biaya perbaikan mobil yang tidak terduga atau pengeluaran lain-lain.

Ada beberapa bukti empiris untuk memahami hubungan antara kelas sosial orang tua dan kemandirian finansial anak-anak dewasa muda. Misalnya, Whittington dan Peters (1996) menemukan bahwa pendapatan orang tua dikaitkan dengan ketergantungan yang lebih besar pada masa remaja akhir (usia 18-19) namun kemandirian yang lebih besar setelahnya. Sebaliknya, Xiao dkk. (2014) menemukan bahwa sumber daya orang tua yang lebih besar (yaitu pendapatan orang tua, kepemilikan saham, dan bantuan keuangan) berhubungan negatif dengan kemandirian finansial orang dewasa muda. Dalam penelitian ini, gelar sarjana dikaitkan dengan tingkat kemandirian finansial dan pendapatan pribadi yang dilaporkan lebih tinggi. Hal ini mungkin menunjukkan bahwa orang tua dengan sumber daya keuangan yang lebih besar mampu dan bersedia menyediakan jaring pengaman keuangan yang memungkinkan anak-anak mereka yang sudah dewasa mempunyai waktu untuk berinvestasi dalam pendidikan lebih lanjut guna menjamin keamanan keuangan di masa depan. Dukungan empiris terhadap hubungan tidak langsung antara kelas sosial orang tua dan kemandirian finansial ditemukan dalam penelitian Lee dan Mortimer (2009). Dengan menggunakan studi longitudinal yang mencakup masa remaja dan dewasa muda (usia 18-25), para peneliti menemukan bahwa pendapatan orang tua berhubungan positif dengan efikasi diri finansial pada masa remaja yang, pada gilirannya, berhubungan positif dengan pencapaian pendidikan pada masa remaja dan masa muda. masa dewasa.

Beberapa penelitian telah mengamati hubungan antara dukungan keuangan orang tua dan kesejahteraan orang dewasa muda. Sebuah penelitian nasional di AS (Johnston, 2013) menemukan bahwa dukungan keuangan orang tua dikaitkan dengan peningkatan gejala depresi dan berkurangnya harga diri, terutama pada orang dewasa muda yang telah putus sekolah atau bekerja penuh waktu. Sebaliknya, sebuah penelitian nasional di Perancis menemukan bahwa orang dewasa muda yang menerima sejumlah besar uang dari orang tuanya selama periode 1 tahun memiliki kemungkinan lebih besar untuk melaporkan kesehatan yang sangat baik dibandingkan dengan peserta yang menerima sedikit atau tanpa dukungan keuangan dari orang tuanya (Scodellaro, Khlaf, & Jusot, 2012). Karena transisi menuju masa dewasa memakan waktu lebih lama dan semakin banyak orang tua yang memberikan bantuan materi kepada anak-anak dewasa muda (Wightman, Patrick, Schoeni, & Schulenberg, 2013), peran kelas sosial orang tua terhadap kemandirian anak muda memerlukan penelitian lebih lanjut.

### **Ringkasan**

Bab ini mengulas cara-cara orang tua mendorong perkembangan pengetahuan dan keterampilan keuangan anak-anak mereka. Kami berfokus pada konteks pengasuhan anak yang memberikan peluang dan pengalaman untuk mempersiapkan anak-anak membuat pilihan finansial yang baik. Dari tinjauan ini, jelas bahwa pola asuh finansial memberikan motivasi bagi generasi berikutnya untuk memahami dan menerima tanggung jawab atas

kesejahteraan finansial jangka panjang. Kemandirian finansial dimulai dari rumah, dengan orang tua sebagai penjaga gerbang paparan awal dan pemahaman tentang peran dan tanggung jawab keuangan dan sumber daya lainnya dalam keluarga— dan proses itu berlanjut sepanjang hidup. Dalam rumah tangga, anak-anak mempelajari nilai, sikap, peran, standar, dan pengetahuan dari orang tuanya, yang juga mempelajari sifat-sifat tersebut dari orang tuanya; mengasuh anak secara finansial adalah proses antar generasi. Tinjauan literatur kami juga menunjukkan bahwa orang tua meningkatkan kemandirian finansial dengan membiarkan anak-anak mereka berlatih membuat keputusan keuangan, dan membiarkan mereka belajar dari keputusan tersebut. Entah itu seorang anak kecil yang sekarang menghabiskan seluruh uang sakunya untuk membeli permen dan kemudian tidak memiliki cukup uang untuk membeli mainan yang diinginkan, atau seorang dewasa muda yang membayar biaya cerukan sebesar \$35, kedua pengalaman tersebut memberikan pelajaran finansial berharga yang membentuk keputusan finansial mereka di masa depan. Singkatnya, pola asuh finansial adalah interaksi berkelanjutan dan sesuai usia antara orang tua dan anak-anak mereka untuk menumbuhkan kemandirian finansial.

### **Implikasi untuk Praktek**

Bagi para praktisi dan pendidik yang bekerja dengan keluarga, penting untuk menyadari bahwa fondasi kesejahteraan finansial dibangun di rumah. Pendidikan di kelas yang mencakup pengajaran dan praktik yang relevan dengan pengalaman hidup yang ditemui remaja di luar kelas dapat menabur benih perubahan. Pengetahuan tentang konten saja tidak dapat mengubah praktik keuangan, khususnya bagi anak-anak yang bergantung pada keluarga untuk mengasuh dan membimbing mereka. Oleh karena itu, program dan intervensi mungkin akan lebih efektif jika melibatkan banyak anggota keluarga dan tidak hanya sekedar pengetahuan keuangan tetapi juga cara-cara keuangan. Karena pengambilan keputusan finansial menjadi semakin kompleks (Hacker, 2006), banyak orang tua mungkin merasa mereka sendiri tidak memiliki informasi yang memadai.

Membantu orang tua memahami bahwa keterampilan pengambilan keputusan yang baik tidak hanya terbatas pada bidang keuangan dapat meningkatkan kemandirian keuangan dan kepercayaan diri orang tua. Intervensi keluarga yang fokus pada penguatan kepercayaan diri, misalnya pengendalian diri (Bernheim, Garrett, & Maki, 2001) dan kemampuan memecahkan masalah (Xiao et al., 2014) mungkin lebih efektif dibandingkan pengetahuan konten dalam meningkatkan kemandirian finansial. Kepercayaan. Terakhir, membantu orang tua memahami bahwa sifat hubungan orang tua-anak berubah dari ketergantungan menjadi hubungan yang lebih mirip teman sebaya seiring dengan bertambahnya usia anak (Shanahan, Mortimer, & Krüger, 2002) dapat meningkatkan komunikasi tentang keuangan dan manfaat bagi orang tua dan anak. sama seperti anak kecil.

### **Implikasi untuk Penelitian**

Meskipun praktik pengasuhan anak memberikan landasan bagi kesejahteraan finansial anak-anak, penelitian lebih lanjut diperlukan untuk memahami proses di mana individu menggunakan praktik ini untuk menjadi mandiri secara finansial. Sebagian besar penelitian mengenai pola asuh finansial berasal dari data survei laporan diri, yang diperoleh secara retrospektif baik dari orang tua maupun anak. Sebagai langkah maju dalam memahami

financial parenting sebagai sebuah proses, diperlukan studi multi-informan. Hal ini dapat mencakup wawancara kualitatif dan penelitian survei dengan orang tua dan anak-anak untuk mendapatkan wawasan tentang apa yang orang tua yakini sedang mereka ajarkan kepada anak-anak mereka dan apa yang sebenarnya dipelajari anak-anak mereka. Penggunaan studi buku harian online, khususnya dalam literatur stres dan penanggulangannya, telah berperan penting dalam menangkap proses-proses yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Pendekatan ini khususnya berguna untuk memahami praktik pengasuhan anak yang berkontribusi pada pola perilaku yang terus-menerus (misalnya, sekali menabung akan selalu menabung) dan pola yang berubah (misalnya, menabung lebih awal namun kemudian menghabiskan waktu) serta faktor-faktor eksternal yang mengganggu pola-pola tersebut.

Semakin banyak individu dan keluarga di Amerika Serikat yang mengalami kesulitan keuangan (FINRA IEF, 2013). Seperti yang diungkapkan Gudmunson dan Danes (2011), masyarakat membuat pilihan finansial berdasarkan informasi relevan yang tersedia bagi mereka dalam situasi kehidupan nyata. Oleh karena itu, sebagian besar literatur dan implikasi pola asuh finansial yang positif dalam mendorong hasil positif bagi remaja mulai dari masa kanak-kanak hingga dewasa muda mungkin mencerminkan bias mayoritas. Oleh karena itu, penelitian di masa depan diperlukan untuk menguji norma dan nilai sosialisasi keuangan pada sampel yang beragam, termasuk ras/etnis minoritas dan keluarga imigran yang mencerminkan perspektif budaya kolektif.

### **Catatan Penutup**

Realitas ekonomi saat ini seperti ketidakstabilan ekonomi global dan pergeseran ke arah tanggung jawab pribadi yang lebih besar atas keamanan finansial dapat menunda atau mengancam kemampuan generasi muda untuk menjadi orang dewasa yang mandiri (Littrell, Brooks, Ivery, & Ohmer, 2010). Oleh karena itu, meningkatkan kemandirian finansial di kalangan konsumen muda juga bertumpu pada pemberian kesempatan kepada orang tua, khususnya orang tua dengan sumber daya keuangan terbatas melalui akses langsung terhadap pendidikan keuangan, program keuangan, dan layanan keuangan. Hal ini mungkin merupakan area yang subur untuk mengatasi kesenjangan sosiodemografis dalam pengetahuan dan perilaku keuangan. Salah satu arah yang menjanjikan adalah kombinasi akses terhadap layanan keuangan dengan pendidikan keuangan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan keuangan orang dewasa (misalnya, Anderson, Zhan, & Scott, 2004). Program rekening tabungan yang sesuai (Individual Development Accounts, IDA) juga dapat meningkatkan perilaku menabung dan membangun aset bagi keluarga dengan sumber daya keuangan terbatas (misalnya, Schreiner & Sherraden, 2007). Yang terakhir, pemerintah dan industri swasta perlu mencari produk layanan keuangan alternatif yang aman dan terjangkau bagi keluarga-keluarga yang rentan secara finansial.

Tentang Penulis Joyce Serido, Ph.D., M.B.A., adalah Associate Professor dan Spesialis Penyuluhan dalam Ilmu Sosial Keluarga di University of Minnesota Twin Cities. Sebelum bergabung dengan fakultas UMN, Dr. Serido adalah Asisten Profesor Riset dan Asisten Direktur Take Charge America Institute di Universitas Arizona, yang menciptakan program penjangkauan berbasis penelitian untuk membantu mahasiswa dan keluarga mereka membuat pilihan keuangan yang lebih tepat. Dia menerima gelar Ph.D. dalam Studi Keluarga

dan Pembangunan Manusia dari Universitas Arizona, dan merupakan rekan pasca-doktoral di Bronfenbrenner Life Course Center di Cornell University. Penelitiannya terletak pada titik temu antara ekonomi keluarga dan psikologi keluarga dengan fokus khusus pada transisi dari remaja ke dewasa.

Veronica Deenanath, Ph.D. mahasiswa, adalah mahasiswa doktoral di Departemen Ilmu Sosial Keluarga di University of Minnesota Twin Cities. Ia meraih gelar MA dalam ilmu sosial keluarga dan tesisnya berjudul "Mahasiswa Imigran Generasi Pertama: Eksplorasi Dukungan Keluarga dan Aspirasi Karir." Minat penelitian Deenanath berfokus pada mahasiswa, keluarga imigran, kemampuan finansial, dan pengelolaan uang.

## **BAB 25**

### **PERATURAN KREDIT KONSUMEN**

Jika diberikan dan digunakan secara bijaksana, kredit konsumen mempunyai manfaat yang signifikan bagi pemberi pinjaman, bagi investor yang uangnya dipinjamkan, bagi konsumen peminjam, serta bagi perekonomian dan masyarakat. Namun, bahkan dalam kondisi terbaik sekalipun, kredit konsumen membawa risiko yang beragam, mulai dari patah lutut, tuna wisma, hingga bencana ekonomi (yaitu pada tahun 1929 dan 2007). Perubahan periodik dari pendulum ketersediaan kredit konsumen dari terlalu sedikit menjadi terlalu banyak mempunyai konsekuensi sosiologis dan ekonomi yang sangat besar baik secara mikro maupun makro.

Baru-baru ini kita mengalami perputaran pendulum itu. Antara tahun 1980 dan 2005, terjadi ledakan pada jumlah dolar yang tersedia untuk dipinjamkan kepada konsumen, jumlah dolar yang dipinjamkan dan dipinjamkan, dan pada rasio utang konsumen terhadap pendapatan. Ada perselisihan mengenai dasar-dasar perilaku dari sisi permintaan. Apakah peningkatan biaya kelangsungan hidup memaksa konsumen untuk menggunakan peningkatan kredit untuk menutup lubang pada jaring pengaman mereka (Warren & Tyagi, 2003), apakah konsumen memilih untuk membeli barang-barang mewah yang tidak mampu mereka beli dan tidak seharusnya mereka beli (Schor, 1998), atau apakah mereka pemberi diskon hiperbolik.

Pertumbuhan kredit konsumen di AS sangat mencengangkan dan perubahan dalam sifat peminjaman juga sangat mencolok. Pertumbuhan pesat dalam jumlah kredit konsumen antara tahun 1980 dan 2006 dikombinasikan dengan memburuknya kualitas utang mempunyai konsekuensi ekonomi dan sosiologis yang besar terhadap setiap rumah tangga, kesehatan lembaga keuangan, laba atas modal investasi, serta perekonomian dan masyarakat Amerika. Konsekuensinya bersifat mikro dan makro, mulai dari yang sangat positif hingga sangat negatif (Maki & Michael, 2001) dan merupakan penyebab dan akibat dari perubahan struktural dalam sistem ekonomi dan sosial kita (Xiao & Yao, 2014). . Dua puluh lima tahun sebelumnya, penghapusan kendali atas harga uang pinjaman telah: (a) menciptakan peluang keuntungan bagi pemberi pinjaman dan investor; (b) membuka pintu yang memungkinkan jutaan warga Amerika yang mempunyai risiko kredit tinggi untuk menjadi pembeli kredit; (c) mengizinkan warga Amerika yang berisiko menengah untuk meminjam hingga mereka menjadi warga Amerika yang berisiko tinggi; dan (d) mengizinkan orang Amerika membeli rumah yang berada di luar jangkauan mereka. Karena semakin banyak konsumen Amerika yang menjadi pemilik rumah dan nilai kertas rumah mereka meningkat, ekuitas kertas tersebut menjadi pintu masuk ke dunia pinjaman ekstraksi ekuitas rumah yang memungkinkan konsumen meminjam lebih dari yang dapat diperoleh dari pemberi pinjaman kartu kredit mereka. Hal ini tentu saja membahayakan rumah mereka. Fakta bahwa masuknya pinjaman dengan leverage yang berlebihan memicu booming ekonomi AS merupakan faktor utama dalam keengganan untuk melakukan regulasi.

Kegagalan yang sama dalam mengatur serangan gencar produk hipotek baru dan berbahaya dari tahun 2000 hingga 2007 memungkinkan terjadinya hiruk-pikuk konsumen, investor, pialang hipotek, dan lembaga pemeringkat. Salah satu tujuan regulasi kredit konsumen adalah untuk mencegah kehancuran yang terjadi setelah kegilaan tersebut.

Kemudian antara tahun 2007 dan 2009, semuanya mengalami krisis ekonomi yang terburuk dan terlama di AS sejak Depresi Hebat, yang juga terjadi atau dilampaui, kata mantan ketua Federal Reserve, Ben Bernanke (Da Costa, 2014). Selama dan segera setelah krisis tersebut, kredit konsumen mengering sebagian karena pemberi pinjaman yang enggan, investor yang enggan, peminjam yang enggan, dan tekanan peraturan yang kembali muncul (The Bond Buyer, 2013). Memang benar, utang kartu kredit hampir tidak beranjak dari titik nadirnya (New York Federal Reserve Bank, 2014). Utang hipotek meningkat, utang mobil terus meningkat, dan utang pinjaman mahasiswa meledak. Kecelakaan ini mendorong Dewan Federal Reserve untuk membuat peraturan kartu kredit baru dan mendorong Kongres untuk memberlakukan pembatasan tersebut menjadi undang-undang. Kepanikan yang bersifat sementara mendorong Kongres untuk membentuk badan pengawas baru, Biro Perlindungan Keuangan Konsumen (CFPB), yang telah mengambil langkah-langkah untuk membangun konstruksi peraturan yang direvitalisasi dan lebih kreatif.

Mengingat kehancuran yang baru-baru ini terjadi dan upaya CFPB yang baru lahir, ini adalah saat yang tepat untuk mengevaluasi regulasi kredit konsumen di dunia yang baru-baru ini mengalami revolusi pinjaman konsumen (FDIC, 2003), yaitu pinjaman hipotek. - revolusi yang terjadi dan kehancuran dunia yang terjadi setelahnya, namun dunia ini tampaknya membutuhkan belanja konsumen yang didorong oleh kredit untuk membuat perekonomian menjadi sehat. Pertanyaan penting bagi mereka yang menetapkan kebijakan peraturan konsumen adalah, apakah tidak ada batasan pada biaya kredit, apakah tampaknya menguntungkan untuk memberikan pinjaman dengan cara yang menjamin tingkat gagal bayar yang tinggi, apakah pesan masyarakat adalah “meminjam untuk memenuhi kebutuhan Anda” yang saya inginkan,” dan jika pinjam-meminjamkan tanpa batas tersebut akan membawa manfaat dan kerugian bagi individu serta perekonomian dan masyarakat, maka peraturan apa, jika ada, yang harus diterapkan? Para pengambil kebijakan harus memahami dan mempertimbangkan manfaat dan kerugian ekonomi mikro dan makro serta sosiologis dari ledakan pinjaman konsumen dan kemudian menentukan bagaimana menyusun peraturan dan regulasi dengan cara yang mendorong dampak positif dan mencegah dampak negatif ekonomi dan sosiologis dari kredit konsumen.

## **25.1 PERTUMBUHAN KREDIT KONSUMER**

Kisah-kisah utama pertumbuhan dan kejatuhan kredit konsumen dalam 34 tahun sejak penghapusan batasan riba adalah (1) pertumbuhan utang kartu kredit pihak ketiga, (2) kemunculan dan ledakan utang subprime, beberapa sebagiannya disebut sebagai pinjaman predator, (3) pertumbuhan besar utang hipotek rumah, uang pembelian dan uang non-pembelian, prime dan subprime, dan (4) ledakan utang pinjaman mahasiswa.

### **Hutang Kartu Kredit**

Pada akhir tahun 1970-an, sebagian karena adanya kasus Mahkamah Agung Amerika Serikat dan inflasi yang tinggi, suasana legislatif di tingkat negara bagian dan federal berubah secara dramatis dan dalam kurun waktu sepuluh tahun berikutnya pembatasan riba dibatalkan dan praktis dihilangkan. Sebagai hasilnya, pemberian pinjaman kepada konsumen dengan risiko lebih tinggi menjadi menguntungkan (Ellis, 1998).

Dari pasar yang sangat terdiversifikasi sebelum tahun 2003, lima pemberi pinjaman kartu kredit terbesar memiliki 50 % pasar yang jauh lebih besar dan sepuluh besar menguasai 83 % pasar tersebut. Konsolidasi ini disebabkan oleh kebutuhan untuk mencapai skala dan menghasilkan perbaikan yang jauh lebih baik dalam penilaian kredit dan teknik penagihan, yang menghasilkan pinjaman yang lebih menguntungkan bahkan kepada konsumen dengan risiko lebih tinggi (FDIC, 2003). Memberikan pinjaman kepada konsumen dengan leverage yang lebih tinggi tentu saja menyebabkan peningkatan gagal bayar; dan biaya serta biaya yang lebih tinggi, dan suku bunga bagi pelanggan yang terlambat membayar semakin penting. Bagi pemberi pinjaman, pelanggan yang paling menguntungkan adalah mereka yang membayar tetapi membayar dengan lambat (Pacelle, 2004). Ketika pinjaman konsumen menjadi lebih menguntungkan pada tahun 1990an, modal tambahan semakin banyak ditarik ke industri dan pasar sekunder mulai berfungsi secara efisien. Akibatnya terjadi ledakan jumlah dolar yang tersedia untuk dipinjamkan.

Ketika volume utang kartu kredit meningkat, pemberi pinjaman bekerja keras untuk mengembangkan pelanggan baru. Pada tahun 2006, sekitar delapan miliar surat promosi dikirimkan ke calon pelanggan. Pemberi pinjaman mengembangkan cara-cara inovatif untuk meyakinkan nasabah agar beralih ke kartu mereka atau menahan diri untuk tidak beralih dari kartu mereka. Pada saat yang sama mereka menerapkan metode yang sama inovatifnya untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya bagi konsumen yang membayar, namun terlambat membayar.

Sesaat sebelum kehancuran, beberapa perusahaan kartu kredit mulai mengubah praktik-praktik tertentu; sekitar waktu itu The Fed mengumumkan serangkaian reformasi penting, termasuk larangan membebaskan bunga gagal bayar berdasarkan gagal bayar pada kewajiban kartu kredit yang berbeda. Sebagai tanda suasana anti-kartu kredit setelah krisis tersebut, Kongres mengeluarkan undang-undang yang sebagian besar mencerminkan perubahan peraturan The Fed. CFPB memusatkan perhatian pada praktik kartu kredit.

Utang kartu kredit per rumah tangga turun dari Rp.8.472.000 pada tahun 2006 menjadi Rp.6.734.000 pada tahun 2011. Faktor-faktor yang termasuk di dalamnya adalah: pembatasan standar kredit oleh pemberi pinjaman; keengganan atau ketidakmampuan konsumen dalam kesulitan keuangan untuk meminjam kartu kredit mereka; penghapusan oleh pemberi pinjaman; kemunculan dan pertumbuhan kartu debit tradisional dan prabayar; dan kontraksi pasokan dolar untuk pinjaman karena investor yang terbakar karena sekuritisasi menutup dompet mereka. Sejak saat itu, saldo produk tradisional maupun kartu kredit subprime tidak mengalami peningkatan (New York Federal Bank, 2014).

Pada bulan Maret 2014, utang kartu kredit saat ini cukup stabil. Di satu sisi, belanja konsumen yang lebih tinggi akan menempatkan perekonomian pada jalur yang lebih positif; pembelanjaan yang lebih tinggi juga dapat menghasilkan lebih banyak lapangan kerja dan

pendapatan yang lebih tinggi, yang pada gilirannya dapat menyebabkan pengeluaran yang lebih tinggi lagi, yang merupakan suatu pertanda baik. Namun, jika upah dan lapangan kerja tidak sejalan, utang yang lebih tinggi mungkin merupakan indikasi bahwa keluarga meminjam untuk memenuhi kebutuhan hidup, bukan mencerminkan peningkatan kepercayaan konsumen. Ketika kepercayaan konsumen dan neraca membaik, tekanan untuk meminjam dengan kartu kredit akan meningkat meskipun munculnya kartu debit tampaknya telah mengalihkan sebagian dari permintaan ini (Levenger, & Zabek, 2011). Lembaga keuangan telah menciptakan fitur-fitur yang mirip dengan pinjaman pada kartu debit seperti biaya cerukan dan CFPB perlu terus meneliti dan mengatur upaya-upaya tersebut untuk mengubah pembayaran sekarang menjadi pembayaran di kemudian hari.

## **25.2 PRODUK SUBPRIME SELAIN PRODUK HIPOTEK**

Pada tahun 2014, terdapat 9.800 toko sewa yang melayani enam juta pelanggan dan menghasilkan pendapatan Rp.8,5 miliar dolar dan 20.600 lokasi pembayaran di muka di Amerika Serikat yang menyediakan kredit jangka pendek sebesar Rp.38,5 miliar kepada 19 juta rumah tangga. Peminjaman pada kartu kredit subprime dan pinjaman mobil subprime meroket (Kirsch, Mayer, & Silber, 2014). Bidang-bidang peraturan negara bagian tertentu dapat didahulukan jika ada peraturan Federal yang mencakup seluruh bidang tersebut. Namun sering kali, seseorang harus mengarungi perpaduan hukum negara bagian dan federal yang gila-gilaan untuk memahami aturan yang mengatur transaksi tertentu.

Masyarakat Amerika yang dianggap memiliki risiko kredit yang berlebihan menurut standar pinjaman arus utama sebelum tahun 1978 selalu meminjam dalam jumlah terbatas dari pemberi pinjaman gaji, pegadaian, pedagang furnitur keuangan tinggi, sewa untuk usaha sendiri, pemberi pinjaman jalanan, dan anggota keluarga. Namun, penghapusan undang-undang riba dan pengembangan teknik penilaian risiko yang canggih mengubah sebagian besar orang yang tidak dianggap layak mendapatkan kredit menjadi nasabah yang diinginkan oleh pemberi pinjaman arus utama dengan persyaratan subprime. Dengan berkembangnya sumber permodalan, teknik penetapan harga yang canggih, dan mekanisme pemasaran yang canggih, pemberi pinjaman arus utama dan pemberi pinjaman baru yang mempunyai modal besar, milik publik, dan hanya subprime memasuki bidang ini dengan kedua kaki dan segera mulai menyelidiki batas luar profitabilitas perusahaan. pinjaman jenis ini. Mereka mulai mengeksplorasi apakah ada batas atas suku bunga kartu kredit, atau suku bunga dan biaya pasca-gagal bayar (Montezemolo, 2013).

Pinjaman ini mungkin melibatkan kartu kredit dengan biaya lebih tinggi atau kartu kredit yang dijamin dengan mobil atau properti lainnya. Hal ini mungkin melibatkan pembiayaan dan penjualan mobil bekas dengan harga yang sangat tinggi dengan risiko kredit yang buruk atau metode peminjaman "hak milik mobil" yang memudahkan aturan untuk mengambil alih dan hak milik atas kendaraan yang diambil alih. Pinjaman ini mungkin termasuk "pinjaman gajian" atau pinjaman jangka pendek lainnya dengan suku bunga sangat tinggi yang sering kali diperpanjang. Ini mungkin juga termasuk menyewa untuk dimiliki dengan harga yang sangat tinggi atau pinjaman antisipasi pengembalian pajak.



Para pendukung konsumen mulai kurang berhasil dalam meyakinkan regulator negara bagian dan federal untuk melarang atau membatasi praktik-praktik yang dianggap predator, khususnya bagi kelompok rentan dan khusus seperti anggota militer. Beberapa negara bagian seperti North Carolina sangat serius dalam mengatur pinjaman subprime untuk memastikan bahwa pinjaman tersebut tidak bersifat predator. Selain itu, CFPB telah memulai kegiatan pengawasan dan penegakan hukum tertentu di arena Payday Loan. Gelombang dana mengalir ke pinjaman mobil subprime karena suku bunga yang tinggi dan keuntungan yang stabil dari pinjaman tersebut menarik investor. Sama seperti Wall Street yang memicu lonjakan hipotek, beberapa bank dan perusahaan ekuitas swasta terbesar di negara ini juga mendorong pertumbuhan kredit mobil subprime dengan berinvestasi pada pemberi pinjaman dan menyediakan uang untuk pinjaman.

Ada sejumlah suara yang menyerukan penghapusan atau pembatasan ketat terhadap jalur pasokan ini (Center for Responsible Lending, 2014) sementara suara lainnya meyakini bahwa perangkat subprime adalah sumber penting pendanaan yang dibutuhkan oleh mereka yang tidak mendapatkan pendanaan konvensional (Mann, 2013). CFPB berada pada tahap awal untuk menegaskan kendali atas pinjaman gaji dan berupaya mencapai keseimbangan yang efektif. Pertimbangan juga diberikan pada “penggantian” pemberi pinjaman berbiaya rendah seperti Layanan Pos.

#### **Hutang Hipotek: Uang Pembelian dan Uang Non-Pembelian**

Utang hipotek rumah mencakup 80 %, mayoritas terbesar, dari seluruh utang konsumen dan merupakan faktor makroekonomi utama dalam pinjaman konsumen. Selama periode 2000 hingga 2006, gabungan beberapa faktor menghasilkan perubahan signifikan dalam sifat utang hipotek, khususnya di kalangan pemilik rumah dengan pendapatan lebih rendah dan kekayaan bersih lebih rendah:

1. Kepemilikan rumah meningkat menjadi 67% rumah tangga Amerika.
2. Nilai rumah meningkat. Harga rata-rata rumah meningkat secara signifikan lebih cepat dibandingkan rata-rata pendapatan yang dapat dibelanjakan setiap tahunnya antara tahun 2001 dan 2006, sebuah peristiwa yang secara historis tidak biasa. Nilai meningkat pada tingkat yang sangat berbeda di berbagai wilayah di negara ini.
3. Suku bunga berada pada tingkat yang di luar pasar dan secara historis rendah.
4. Masyarakat Amerika berulang kali melakukan pembiayaan kembali dengan suku bunga yang sangat rendah untuk mengurangi pembayaran hipotek bulanan mereka, sehingga memberikan sejumlah besar uang ke tangan pemilik rumah di Amerika.
5. Kombinasi suku bunga rendah, kenaikan nilai rumah, tingginya biaya jenis utang lain, dan pelonggaran peraturan lainnya berkontribusi menjadikan penarikan ekuitas menjadi lebih populer dibandingkan sebelumnya.
6. Ketika semakin banyak rumah tangga yang memiliki rumah berusaha meminjam melebihi batas kredit historis mereka, baik untuk membeli rumah pertama dengan harga yang lebih tinggi atau untuk menopang kondisi keuangan mereka, pemberi pinjaman menemukan cara baru untuk melonggarkan batas kredit sehingga mereka dapat menjual lebih banyak dan lebih banyak lagi. Produk mereka kepada masyarakat pembeli yang lapar. Produk-produk inovatif termasuk suku bunga penggoda, pinjaman dengan bunga saja, dan jenis

hipotek khusus dengan suku bunga yang dapat disesuaikan; semua ini disertai dengan tidak adanya dokumentasi atau standar kredit dokumentasi yang rendah.

7. Pencarian komunitas investasi untuk mendapatkan imbal hasil yang lebih tinggi dan sarana yang lebih kreatif terus mengalirkan dana ke dalam sistem untuk menyediakan pasokan guna memenuhi permintaan. Memang benar bahwa ketersediaan dolar di pasar sekuritisasi swasta mungkin merupakan faktor penyebab yang paling penting.
8. Pemberi pinjaman hipotek meniru tindakan pemberi pinjaman kartu kredit pada tahun 1990an dan memperluas jangkauan mereka kepada konsumen dengan nilai kredit yang semakin rendah.
9. Lembaga pemeringkat kehilangan jejak tanggung jawab mereka untuk mengevaluasi dan menilai transaksi dan peminjam yang terkandung dalam paket sekuritisasi.

Ekuitas di rumah seseorang adalah sumber utama tabungan atau cadangan bagi kebanyakan orang Amerika. Antara tahun 2001 dan 2006, apa yang disebut dengan refinancing tunai (cash-out refinancing) mengambil hipotek baru dengan jumlah yang lebih besar daripada hipotek yang telah dilunasi dan mengantongi selisihnya memberikan daya beli yang tersedia bagi konsumen sebesar \$250 miliar per tahun. Jumlah ini setara dengan sekitar 3 % pendapatan yang dapat dibelanjakan seluruh rumah tangga di Amerika setiap tahunnya dan, tentu saja, lebih besar lagi bagi rumah tangga yang melakukan refinancing (Klywev & Mills, 2006).

Utang hipotek meningkat dari sekitar 40 % pendapatan yang dapat dibelanjakan pada tahun 1970 menjadi 60 % pada tahun 1990 menjadi sekitar 83 % pada tahun 2003 dan terus melonjak hingga tahun 2006. Kenaikan harga rumah dan penghapusan standar penjaminan emisi membuat konsumen dapat meminjam jumlahnya semakin meningkat. Suku bunga teaser memungkinkan sebagian besar, namun tidak semua, peminjam konsumen untuk melakukan pembayaran pertama; ketika harga pasar menjadi efektif, jelas bagi semua orang bahwa peminjam tidak akan mampu melakukan pembayaran. Selama harga terus naik, peminjam dapat membiayai kembali atau menjual rumah tersebut. Namun, ketika kenaikan harga melambat, gagal bayar (default) besar-besaran tidak bisa dihindari.

Kemudian pada akhir tahun 2006, pasar subprime meledak; sebagian karena kenaikan nilai rumah melambat dan kemudian terhenti di banyak pasar dan alat penanak tekanan (pressure cooker) tidak dapat berfungsi tanpa katup pengaman ini, sebagian lagi karena investor mulai khawatir terhadap meningkatnya jumlah gagal bayar bahkan ketika harga rumah masih naik. Kecelakaan itu menyebabkan serangkaian spiral reaksi berantai seperti yang terjadi pada tahun 1929 yang memperkuat satu sama lain.

### **Hutang Pinjaman Mahasiswa**

Ditambah dengan semua ini adalah peningkatan luar biasa dalam pinjaman mahasiswa. Hanya dalam beberapa tahun, utang pinjaman pelajar melampaui utang mobil dan utang kartu kredit di masa lalu. Utang otomotif, khususnya utang otomotif subprime, meningkat tajam antara tahun 2000 dan 2006, menurun tajam antara tahun 2006 dan 2010

dan mulai meningkat cukup signifikan pada tahun 2014 (Federal Reserve Bank of New York, n.d.).[http://www.newyorkfed.org/regional/kredit\\_rumah\\_tangga.html](http://www.newyorkfed.org/regional/kredit_rumah_tangga.html)).

### 25.3 KONSEKUENSI SOSIOLOGIS DAN EKONOMI

Manfaat utama dari berbagai sarana kredit konsumen sudah jelas terlihat; mereka mungkin menyediakan jembatan ke tempat yang lebih baik. Seseorang memerlukan sebuah mobil untuk dapat memperoleh pekerjaan yang baru, namun tidak mampu membeli mobil tersebut sampai dia telah mengerjakan pekerjaan barunya dan mungkin sampai dia mendapatkan satu atau lebih promosi dalam pekerjaan tersebut. Dia membeli mobil dengan kredit mahal, menerima pekerjaan itu, mendapat promosi, dan hidupnya jauh lebih baik. Tanpa kredit, dia tidak dapat membeli mobil tersebut dan akan tetap tanpa pekerjaan atau menjalani pekerjaan yang lebih rendah dari sebelumnya.

Seseorang membutuhkan perumahan di lingkungan yang lebih aman dengan sekolah yang lebih baik dan tidak mampu untuk pindah tanpa menggunakan kredit. Warren dan Tyagi menunjukkan bahwa di sebagian besar rumah tangga, semua orang dewasa yang mampu bekerja juga bekerja dan pendapatan mereka hanya cukup untuk menghidupi keluarga. Jika mereka menghadapi gejolak akibat kehilangan pekerjaan, kesehatan atau kesulitan keluarga, maka hanya ada sedikit ruang gerak. Data mereka mendukung anggapan bahwa masyarakat mengeluarkan uang melebihi pendapatan mereka karena hal tersebut diperlukan untuk memiliki gaya hidup yang aman dan wajar. Caldor (1999) melangkah lebih jauh dengan mengatakan bahwa tekanan yang timbul dari utang yang lebih besar mendorong orang untuk bekerja lebih keras dan menjadi lebih produktif.

Dua sosiolog terkemuka, George Ritzer dan Robert Manning mengatakan semua ini tidak masuk akal (Manning, 2000; Ritzer, 1995). Mereka menegaskan bahwa mendorong masyarakat untuk meminjam lebih banyak, membebani mereka dengan kredit yang menipu dan berlebihan, dan kemudian menambahkan biaya gagal bayar yang mustahil akan menciptakan masalah pada tingkat mikro dan makro. Pada tingkat mikro, gagal bayar kredit, penarikan kembali, dan penyitaan meningkatkan stres dan menciptakan lebih banyak masalah kesehatan mental dan kekerasan dalam keluarga. Hutang adalah faktor utama yang berkontribusi terhadap ketidakharmonisan keluarga dan perceraian (Shen, Abdoul, Sam, & Jones, 2014). Kesehatan yang terganggu, pekerjaan yang terganggu, dan berkurangnya kebahagiaan serta kepuasan hidup menyebabkan berbagai jenis kerusakan. Pada tingkat makro, masyarakat harus menanggung konsekuensi dari semakin banyak rumah tangga yang berantakan dan keluarga yang tidak berfungsi karena tekanan hutang, lebih banyak penjara, lebih banyak orang yang membutuhkan layanan kesehatan mental dan lebih banyak anak-anak dan ibu yang membutuhkan perlindungan dari pelecehan dan layanan rehabilitasi, dan lebih banyak lagi dampak buruk yang harus mereka tanggung. pajak untuk membayar semua ini. Jutaan orang Amerika bekerja di bawah pinjaman hutang yang sangat besar yang menjebak mereka, menghancurkan impian mereka, dan melumpuhkan kemampuan mereka untuk menabung dan meningkatkan aset. Dampak dari krisis subprime mortgage telah menunjukkan bahwa penyitaan beberapa rumah di suatu lingkungan mempunyai dampak

negatif dan memperburuk rumah-rumah lain dan lembaga-lembaga masyarakat di lingkungan tersebut.

#### 25.4 KONSEKUENSI EKONOMI

Tingginya jenis pinjaman konsumen yang bermasalah merupakan salah satu penyebab signifikan bencana ekonomi baik pada tingkat mikro maupun makro, yaitu pada tahun 1929 dan 2007. Untuk menentukan kisaran volume pinjaman konsumen yang optimal, regulator harus memahami dampak positifnya. dan dampak negatif dari peminjaman dan peminjaman tersebut terhadap perekonomian. Konsekuensi mikro dan makroekonomi jangka pendek dari revolusi pinjaman konsumen sudah jelas terlihat. Sejak tahun 1980 hingga krisis pada tahun 2007, para investor dan bank investasi memperoleh keuntungan yang sangat besar dari peningkatan pesat dalam pinjaman konsumen. Lembaga keuangan dan peserta lain dalam aliran pinjaman konsumen menjadi lebih menguntungkan dan harga saham mereka meningkat. Selama satu dekade sebelum kehancuran ekonomi, perekonomian AS dan dunia didasarkan pada belanja konsumen yang jauh lebih besar dari yang mereka miliki dan jauh lebih besar dari kemampuan konsumen untuk membayarnya kembali (Burhouse, 2003). Porsi perekonomian nasional yang didorong oleh belanja konsumen dibandingkan belanja bisnis atau pemerintah meningkat menjadi 77 % dan belanja oleh orang Amerika merupakan penopang utama bagi perekonomian dunia. Sebagai perbandingan, konsumsi pada tahun 1960–1980 tetap stabil pada angka 63% dari GNP. Pada tahun 1980an angka tersebut meningkat menjadi 66% dan menjadi 66,5% pada tahun 1997.

Mulai tahun 2006, terdapat peningkatan yang signifikan dalam hal gagal bayar dan penyitaan. Skala bencana ekonomi di AS dan sebagian besar negara lain di dunia merupakan bencana besar dan belum pernah terjadi sebelumnya sejak depresi tahun 1929. Banyak buku telah ditulis tentang apa yang terjadi dan apa sebabnya. Untuk tujuan kita, cukuplah dikatakan bahwa peristiwa dan tindakan berikut ini terjadi:

1. Meningkatnya penyitaan;
2. Mengeringnya kredit untuk pembiayaan kembali atau pembelian rumah;
3. Menurunnya selera dan berkurangnya permintaan konsumen terhadap utang baru dan pembelian baru yang dilakukan oleh pihak lain selain konsumen pada kuintil keuangan pertama atau kedua;
4. Spiral pengangguran;
5. Penurunan nilai real estat; Dan
6. Keengganan investor untuk kembali ke kumpulan sekuritisasi hipotek.

Selama beberapa tahun terakhir, masing-masing faktor ini telah mereda dan perlahan-lahan keluar dari zona bencana. Sungguh ironis bahwa prediksi saat ini menunjukkan bahwa penjualan tidak cukup untuk mengembalikan perekonomian AS ke kondisi yang sehat. Angin kencang yang terjadi sebelum terjadinya krisis disebabkan oleh kelebihan kredit yang memainkan peran penting dalam krisis tersebut.

## 25.5 UNTUK MEMAHAMI MENGAPA PERMINTAAN BEGITU TINGGI

Penting bagi para pembuat kebijakan untuk memahami sifat dari sisi permintaan dalam persamaan ini. Angeletos dan rekannya (2001) menyatakan bahwa sebagian besar konsumen adalah orang yang memberikan diskon secara hiperbolik dan dengan jujur berniat untuk menabung dan membayar besok serta membelanjakannya hari ini. Jika kita berasumsi bahwa konsumen mempunyai alternatif nyata dan membuat pilihan yang menimbulkan risiko serius dan tidak beralasan, maka penting untuk memahami perilaku yang mendorong orang mengambil keputusan tidak sehat tersebut. Sampai baru-baru ini, para ekonom tidak peduli ketika ditanya mengapa sejumlah besar konsumen tampaknya bertindak bertentangan dengan kepentingan finansial mereka. Untuk mengisi kesenjangan tersebut, berbagai ilmuwan sosial telah berupaya memahami cara konsumen menggunakan kredit dan mengambil keputusan terkait pembelian. Mereka disebut ekonom perilaku di AS (Angeletos et al., 2001) dan psikolog ekonomi di Eropa (Lea, Webley, & Levine, 1993). Mereka punya beberapa teori. Salah satunya adalah bahwa manusia bertindak dengan cara yang tidak rasional dan oleh karena itu pembelanjaan dan peminjaman ini tidak tunduk pada analisis atau penjelasan ekonomi klasik. Teori kedua adalah bahwa orang cenderung terlalu optimis mengenai prospek jangka panjang mereka dan oleh karena itu membuat keputusan jangka pendek berdasarkan ekspektasi yang salah dalam jangka panjang. Teori ketiga adalah bahwa individu memiliki pengendalian diri yang buruk dalam jangka pendek, dan teori terakhir adalah bahwa masyarakat tidak memiliki pengetahuan dan informasi yang diperlukan untuk membuat analisis rasional yang bijaksana mengenai usulan pinjaman atau pengeluaran dan kurangnya kemampuan untuk melakukan hal tersebut. Informasi dan pengetahuan mengganggu pengambilan keputusan rasional mereka. Kombinasi berbagai sifat dan kondisi manusia yang digabungkan menjadikan motivasi ini menjadi kompleks (Martin & Sweet, 2006). Penelitian otak saat ini mungkin dapat menjelaskan lebih lanjut dasar biologis perilaku tersebut. Pendapat berbeda-beda mengenai apakah intervensi itu bijaksana atau berbahaya. Dalam perekonomian kapitalistik, pemberi pinjaman wajib mengeksploitasi kelemahan calon pembeli kredit konsumsi. Salah satu tujuan regulasi kredit konsumen adalah membatasi eksploitasi tersebut

### **Untuk Memahami Mengapa Pasokan Begitu Tinggi**

Ketika batasan suku bunga sudah tidak berlaku lagi, pemberi pinjaman mulai menyelidiki batas luar profitabilitas pinjaman. Komunitas investasi merespons dengan cepat dan mengembangkan atau memodifikasi sarana yang ada untuk mendapatkan peluang keuntungan yang menarik ini. Awalnya investasi ini berupa hipotek real estat dan berbentuk obligasi serta bentuk utang lain yang diterbitkan oleh Fannie Mae dan pelaku pasar sekunder publik swasta serupa. Ketika utang kartu kredit melonjak, penerbit kartu memerlukan likuiditas tambahan dan pasar sekuritisasi untuk piutang kartu kredit juga meningkat. Sebagian besar merupakan hutang kartu kredit prime, namun pasar kartu kredit subprime memberikan keuntungan yang diharapkan lebih tinggi dan risiko yang lebih tinggi.

Ketika semakin banyak konsumen mulai memanfaatkan ekuitas rumah mereka dan semakin banyak konsumen yang perlu melakukan investasi lebih jauh untuk membeli rumah pertama atau berikutnya, pasar subprime mulai lepas landas dan pada tahun 2006 pangsa

pasarnya terhadap semua hipotek baru naik dari 5% pada tahun 2001 menjadi 16% pada tahun 2006 (Chomsisengphet & Pennington-Cross, 2006). Hal ini terjadi ketika Fannie Mae sedang berjuang melawan dampak skandal yang dirasakannya dan Wall Street memanfaatkan kekosongan tersebut untuk secara menguntungkan menggantikan sarana sekuritisasi swasta dengan membeli utang subprime. Hal ini memberikan peluang untuk mengabaikan dan menghilangkan standar penjaminan emisi yang disyaratkan oleh Fannie Mae. Hasilnya adalah bahwa peminjam yang siap menerima pinjaman berisiko ini mendapatkan pasokan modal yang siap pakai. Kehancuran tersebut memunculkan tingkat risiko dalam investasi ini dan untuk sementara waktu mengurangi volumenya secara signifikan. Baru-baru ini volume tersebut kembali terjadi karena investor terus mencari keuntungan di atas pasar. Kekuatan investor yang mencari keuntungan di atas pasar atas uang mereka tidak dapat ditaksir terlalu tinggi.

## 25.6 INTERVENSI DAN REGULASI KREDIT KONSUMEN

Jadi, bagaimana badan legislatif negara bagian, CFPB, dan Kongres memutuskan apakah akan melakukan intervensi di pasar kredit konsumen? Bagaimana mereka memutuskan apakah dan bagaimana mengatur atau melarang jenis praktik tertentu? Sebuah aliran pemikiran memperingatkan pemerintah untuk keluar dari pasar dan berhenti berperan sebagai orang tua bagi konsumen dewasa. Pernyataan lain menyatakan bahwa konsumen harus dilindungi dari kesalahan yang akan merugikan dirinya dan masyarakat serta perekonomian.

Intervensi mungkin tepat untuk memperbaiki dampak negatif yang ditimbulkan oleh ledakan kredit terhadap individu (yaitu, ketegangan yang tidak semestinya, impian yang hancur, kesulitan rumah tangga, tunawisma, dan penyakit mental) dan terhadap masyarakat (yaitu, peningkatan biaya kesehatan mental dan peningkatan kebutuhan akan intervensi) dalam perselisihan keluarga). Jika jenis perangkat kredit tertentu yang menguntungkan menghasilkan tingkat gagal bayar sebesar 90% maka kemungkinan besar terdapat konsensus bahwa kesulitan dan ketidakefisienan perangkat kredit tersebut dapat membenarkan adanya intervensi, dan kemungkinan besar akan dilakukan pelarangan. Pihak-pihak yang terkena dampak negatif adalah pemberi pinjaman yang tidak diberi kesempatan mendapatkan keuntungan, komunitas investasi yang tidak diberi kesempatan untuk mendapatkan tingkat pengembalian berdasarkan produk ini; 10% peminjam yang perangkat ini produktif dan tidak akan gagal bayar; dan yang terakhir, mungkin 90% lainnya yang mengalami gagal bayar namun merasa tidak akan gagal bayar dan menginginkan kesempatan untuk mencoba dan berhasil atau mencoba dan gagal. Pihak-pihak yang terkena dampak positif adalah 90% yang akan terhindar dari konsekuensi gagal bayar; teman, keluarga, dan tetangga dari 90% tersebut yang juga terhindar dari konsekuensi tidak langsung dari kegagalan tersebut dan jaring pengaman publik dan swasta yang diperlukan untuk memberikan bantuan kepada mereka yang gagal bayar.

Sebuah artikel profetis yang ditulis oleh George Wallace (1976) membagi orang-orang yang akan diatur di luar pasar tertentu menjadi tiga kategori: (1) mereka yang memilih untuk tidak meminjam meskipun mereka bisa dan oleh karena itu tidak terpengaruh oleh peraturan

tersebut; (2) mereka yang memilih untuk meminjam dan akan gagal bayar; dan (3) mereka yang memilih untuk meminjam dan tidak mengalami gagal bayar. Pertanyaan filosofisnya adalah apakah akan melarang kelompok ketiga meminjam untuk melindungi kelompok kedua. Jika kita memutuskan bahwa masuk akal untuk melakukan intervensi, intervensi seperti apa yang akan dilakukan? Kita mulai dengan apa yang oleh para komentator disebut sebagai “dorongan lembut.”

### **Pengungkapan dan Literasi Keuangan**

Dorongan lunak pertama adalah pendidikan literasi keuangan dan keterbukaan informasi mengenai pemberian kredit. Keputusan untuk memberikan pendidikan dan keterbukaan didasarkan pada gagasan yang masuk akal bahwa konsumen akan lebih cenderung bertindak demi kepentingannya sendiri jika kita menjembatani kesenjangan pengetahuan dan informasi antara dia dan pemberi pinjaman dan jika dia memahami kedua hal tersebut. sejauh mana dan alasan mengapa ia memilih untuk membeli lebih banyak kredit daripada yang dapat ia bayarkan kembali.

Pertanyaan yang belum terjawab adalah apakah upaya pendidikan tersebut efektif. Ada perdebatan menarik antara pendukung utama pendidikan literasi keuangan (lihat Blog Anna Lusardi dan kritikus, Lauren Willis, 2008). Sampai saat ini, penelitian empiris tidak menunjukkan bahwa pendidikan literasi keuangan “berhasil” (Collins, 2013). Faktanya, tidak ada konsensus mengenai apa yang dimaksud dengan “berhasil” dalam konteks ini; apakah kita mencari lebih sedikit pinjaman atau meminjam dari dasar pemahaman yang lebih besar, apakah kita mencari pilihan yang lebih hemat?

Pertanyaan mendasarnya adalah “apa yang perlu dia ketahui dan kapan dia perlu mengetahuinya?” Selama beberapa tahun terakhir, bidang literasi keuangan telah berkembang secara eksponensial; ada program di sekolah dan program yang ditujukan untuk orang dewasa. Hikmahnya, jangan pernah meminjam? Apakah tujuan pembelajaran untuk memahami biaya peminjaman agar masyarakat tetap berada dalam batas tertentu? Bagaimana dengan orang yang meminjam untuk membayar sewa atau membeli sembako atau untuk memperoleh pendidikan, apa hikmahnya baginya? Dan bagaimana dengan pemberi diskon hiperbolik?

Apakah konseling/pendidikan perubahan perilaku akan efektif? Ketika para ekonom perilaku mulai memahami mengapa konsumen tidak bertindak seperti robot rasional murni seperti yang diasumsikan oleh para ekonom, informasi ini dapat diterjemahkan ke dalam sesi konseling yang terdefinisi dengan baik berdasarkan pada membantu konsumen memahami dan memodifikasi perilakunya. kemungkinan perilaku “tidak rasional” yang berbahaya. Penelitian mengenai perubahan perilaku keuangan semacam ini masih sangat terbatas.

Bagaimana dengan pengungkapan? Selain upaya literasi, Kongres dan beberapa negara bagian telah mengesahkan berbagai undang-undang keterbukaan yang dimaksudkan untuk membantu konsumen membuat keputusan yang lebih tepat mengenai kredit. Misalnya, undang-undang peminjaman yang benar diberlakukan pada akhir tahun 1960an untuk memastikan bahwa konsumen menerima informasi yang jelas dan jelas mengenai transaksi pembiayaan. Baru-baru ini CFPB memusatkan upayanya pada pengembangan pengungkapan ringkas dengan bahasa sederhana yang membantu konsumen mengambil

keputusan berdasarkan informasi mengenai apakah akan meminjam dan jenis instrumen peminjaman yang tepat. Undang-undang keterbukaan informasi masih beragam. Misalnya, kita mengetahui bahwa banyak calon peminjam menggunakan informasi standar mengenai tingkat persentase tahunan untuk membandingkan berbagai produk pinjaman dan berbagai pemberi pinjaman dan itu adalah hal yang baik. Di sisi lain, pengungkapan sering kali tidak cukup jelas dan pada tahun 1980, Kongres membatalkan banyak ketentuan yang paling penting dan efektif dalam Truth in Lending Act. Tampaknya konsumen mendapatkan manfaat dari pengungkapan yang lebih sedikit dan lebih jelas sehingga akan ada satu angka yang mudah dibandingkan yang menggambarkan harga yang akan dibayar peminjam untuk pembiayaan tersebut (Renuart & Thompson, 2008; Sovern, 2010). Namun, apakah hal ini mungkin masih menjadi pertanyaan yang belum terjawab. Kelompok peminjam yang paling rentan terhadap produk-produk yang menyesatkan atau menipu mungkin juga paling kecil kemungkinannya untuk mendapatkan manfaat dari pendidikan literasi keuangan atau rezim keterbukaan informasi.

## 25.7 PEMBATASAN BUNGA DAN BIAYA

Belum lama berselang, di AS, tingkat utang konsumen jauh lebih kecil dibandingkan saat ini. Salah satu alasannya adalah tidak menguntungkan bagi pemberi pinjaman untuk memberikan pinjaman kepada peminjam dengan risiko sedang atau tinggi. Hal ini tidak begitu menguntungkan karena hampir setiap negara bagian mempunyai batasan tingkat bunga yang dapat dikenakan oleh pemberi pinjaman kepada konsumen.

Meskipun sebagian besar ekonom terus menolak pembatasan tersebut, dan bersikeras bahwa pasar tidak boleh diganggu sehingga pemberi pinjaman dan peminjam dapat membuat keputusan yang mereka inginkan, temuan ekonom perilaku yang membantu menjelaskan perilaku konsumen yang “tidak rasional” dan merugikan diri sendiri justru menciptakan “ celah” di baju besi mereka. Kita tahu bahwa sebagian konsumen tidak bertindak rasional dan demi kepentingan terbaik mereka dan transaksi ini akan menimbulkan kerugian berdasarkan perilaku tidak rasional tersebut. Kita juga tahu bahwa kerugian akan menimbulkan dampak negatif baik secara mikro maupun makroekonomi dan sosiologis. Berdasarkan pengetahuan ini, beberapa ekonom sepakat bahwa terdapat cukup alasan untuk menerapkan kembali batasan materialistis terhadap harga yang mungkin dikenakan pemberi pinjaman untuk menjual kredit mereka. Salah satu komentator (White, 2007) berpendapat bahwa mengingat prevalensi pemberi pinjaman yang hiperbolik, satu-satunya cara untuk mempengaruhi perubahan adalah dengan mengubah perilaku pemberi pinjaman. Karena pemberi diskon hiperbolik dengan jujur percaya bahwa dia akan membayar terlambat dan tidak memerlukan kebangkrutan, maka menjadikan kebangkrutan lebih sulit baginya akan berdampak kecil pada perilakunya. Salah satu sarannya adalah metode Perancis yang memprioritaskan pembagian dolar berdasarkan tanggal peminjaman sehingga mereka yang meminjamkan uang dalam jumlah besar akan berada di garis belakang jika ada uang yang bisa dibagikan oleh wali amanat. Oren Bar-Gill (2004) menyarankan agar tarif dan premi kartu kredit dihilangkan dan Ronald Mann (2006) menyarankan agar kreditor menaikkan pembayaran minimum bulanan mereka. Profesor Mann juga menyarankan pajak “distress”



atas keuntungan yang diperoleh pemberi pinjaman (Mann, 2006). Mian dan Sufi (2015) menyarankan instrumen pinjaman baru yang mencakup ketentuan pembagian risiko untuk melindungi peminjam jika nilai rumah lebih rendah dan memberikan manfaat kepada pemberi pinjaman jika nilai rumah lebih tinggi. Mungkin gagasan yang paling populer adalah mewajibkan suatu bentuk penjaminan keuangan dan mengkalibrasi jumlah yang dipinjamkan agar mampu membayar kembali.

### **Melarang atau Membatasi Praktik atau Produk yang Menyinggung**

Cara lain untuk mengatur kredit konsumen adalah dengan mengidentifikasi jenis-jenis transaksi yang melanggar dan melarang atau mengatur secara ketat praktik-praktik tersebut. Misalnya, kombinasi tingkat suku bunga yang tinggi dan praktik “flipping” dapat menyebabkan pembuat undang-undang melarang pinjaman gaji atau membatasi flipping. Demikian pula, pembuat undang-undang mungkin memilih untuk melarang produk pinjaman seperti pinjaman antisipasi pengembalian pajak atau pinjaman hak milik mobil. CFPB telah mulai menyelidiki apakah pemberi pinjaman bayaran menerapkan praktik yang seharusnya dilarang (Kirsch et al., 2014). Menariknya, pada tahun 2006 sebagai bagian dari undang-undang alokasi militer, Kongres memberlakukan tingkat riba sebesar 18 % pada pinjaman gaji kepada anggota militer yang sebenarnya melarang pinjaman gaji. Berbagai negara bagian telah berupaya untuk menerapkan kembali batas atas suku bunga pada pinjaman gaji dan berbagai jenis pinjaman lainnya.

Variasinya adalah dengan mengidentifikasi dan melarang praktik-praktik yang patut dipertanyakan seperti pelanggaran silang kartu kredit terhadap kewajiban konsumen lainnya, atau hak pemberi pinjaman untuk mengubah tingkat suku bunga kapan saja. Tarif teaser untuk kartu kredit atau hipotek rumah atau perpanjangan pinjaman gaji dalam jumlah tidak terbatas juga dapat diatur atau dilarang. Undang-Undang Tanggung Jawab dan Pengungkapan Akuntabilitas Kartu Kredit tahun 2009 telah mengatasi sebagian masalah ini pada kartu kredit.

Variasi lainnya adalah mengharuskan pemberi pinjaman untuk membuat keputusan yang independen dan rasional bahwa transaksi kredit tersebut “cocok” untuk peminjam. The Fed telah mencantumkan tiga faktor termasuk kesesuaian dan biaya serta kejelasan pengungkapan untuk menentukan apakah suatu transaksi bersifat predator dan oleh karena itu diatur atau dilarang. Saat ini banyak negara yang berupaya untuk mendefinisikan praktik “pinjaman predator” dan mengatur atau melarang praktik tersebut. Pada tingkat tertentu, pertumbuhan pinjaman predator telah meminta para regulator dan pembuat undang-undang untuk menggantikan sikap tidak bermoral dan pengecualian serta pembatasan dalam penegakan hukum. Langkah pertama adalah mengidentifikasi transaksi kredit yang ingin kita larang dan dasar intrusinya ke dalam pasar kredit konsumen.

## **25.8 PEMBENTUKAN CFPB**

Ketika CFPB merayakan ulang tahunnya yang keempat pada bulan Juli 2014, CFPB telah bergerak untuk mengidentifikasi dan mengekang penyalahgunaan di bidang kartu kredit, hipotek, pinjaman mahasiswa, laporan kredit, penagihan utang, pinjaman gaji yang disalahgunakan, dan pertukaran uang asing. Salah satu upaya yang paling menarik adalah upaya yang mewajibkan pemberi pinjaman untuk membuat keputusan dengan itikad baik

bahwa peminjam mempunyai kemungkinan untuk membayar kembali perpanjangan kreditnya.

### **Kebangkrutan Fresh Start sebagai Alat Perlindungan Konsumen**

Undang-undang dan sistem kebangkrutan konsumen merupakan bagian integral dari lanskap perlindungan keuangan konsumen. Isu-isu kebijakan utama yang terlibat dalam menetapkan parameter keringanan kebangkrutan adalah (1) biaya pemberhentian, siapa yang memenuhi syarat, dan sejauh mana mereka harus membayar sebagian dari gaji mereka di masa depan untuk mendapatkan pemberhentian; dan (2) sejauh mana pembebasan kepailitan tersebut mempengaruhi para kreditor yang mempunyai hak gadai yang sah di luar kepailitan. Topik ini dibahas di Bab. 26 buku ini.

### **Kesimpulan**

Akankah sistem pinjam-meminjam konsumen di AS akan berjalan dengan memuaskan ketika hantu kehancuran sudah semakin jauh, dan jika tidak, apa yang dapat dilakukan untuk memperbaiki cara kerja sistem pinjam-meminjam konsumen? Ketika trauma akibat krisis ini telah mereda, kemungkinan besar “sistem” negara bagian dan federal yang tercampur akan sekali lagi mendorong konsumen untuk meminjam dan membelanjakan uangnya serta mendorong pemberi pinjaman untuk memberikan pinjaman sehingga konsumen, pemberi pinjaman, dan perekonomian dapat sejahtera. Beberapa konsumen menggunakan uang pinjaman untuk meningkatkan kehidupan mereka; yang lain terbebani dengan berbagai macam kesusahan dan impian hancur yang menyertai utang yang sangat besar. Pemberi pinjaman tampaknya mampu memberikan pinjaman secara menguntungkan dalam kondisi saat ini dan kemungkinan besar tidak akan mengurangi pinjaman tersebut kecuali jika pinjaman tersebut dilarang atau menjadi kurang menguntungkan. Karena perangkat penilaian kredit yang paling canggih pun mempunyai keterbatasan, kemungkinan besar praktik dan kebijakan menjamin sejumlah besar gagal bayar, sejumlah besar orang yang mengikuti konseling kredit, sejumlah besar penyitaan, dan sejumlah besar kebangkrutan. Kecenderungan ini akan dipercepat dengan meningkatnya ketimpangan pendapatan dan kekayaan bersih yang tidak terkendali. Ini adalah dampak yang jelas dan tak terhindarkan dari revolusi pinjaman konsumen. Profitabilitas semua pinjaman, khususnya pinjaman subprime, memberikan peluang investasi yang menarik dan oleh karena itu tidak akan ada kekurangan dolar untuk dipinjamkan di pasar subprime. Adakah cara untuk menghentikan kegilaan yang terjadi pada tahun 1929 dan 2007 tanpa mengurangi pinjaman “produktif”?

Penyusunan kebijakan dan perundang-undangan yang efektif semakin diperumit oleh kenyataan bahwa mereka yang terlambat membayar adalah konsumen individu yang paling diuntungkan; jika pemberi pinjaman memperketat standar pinjaman mereka atau jika konsumen mengurangi pinjaman mereka, maka profitabilitas lembaga keuangan akan turun dan menarik lebih sedikit modal, belanja konsumen akan berkurang, dan perekonomian akan menjadi kurang kuat.

Dalam iklim politik saat ini, sangat kecil kemungkinannya program dukungan pendapatan (selain Kredit Pendapatan Perolehan) akan diberlakukan atau kesenjangan pendapatan atau kekayaan yang luar biasa akan berkurang. Namun demikian, ada sejumlah langkah yang tampaknya mungkin dilakukan dan mungkin dapat mencapai tujuan yang lebih

terbatas ini. Tindakan awal CFPB dan dampak undang-undang kartu kredit tahun 2009 telah digabungkan dengan trauma kehancuran yang menyebabkan berkurangnya beberapa jenis pinjaman dan pinjaman serta investasi sekuritisasi. Namun, ketika trauma sudah reda, penting bagi CFPB untuk melanjutkan dan mengintensifkan upayanya. Misalnya, mereka harus mengambil tindakan yang diperlukan dan Kongres serta Badan Legislatif Negara Bagian dan Dewan Federal Reserve harus mengambil tindakan yang diperlukan untuk mencapai hal-hal berikut:

1. Menetapkan standar kesesuaian yang membebani pemberi pinjaman untuk memberikan pinjaman kredit konsumen hanya jika produk tersebut sesuai dan memiliki peluang yang masuk akal untuk dilunasi.
2. Mengatur pinjaman subprime untuk menetapkan batas atas biaya kredit dan pembatasan atau larangan terhadap produk dan praktik pinjaman yang paling jahat. Mungkin kita dapat menggunakan kriteria yang ditetapkan oleh Federal Reserve Bank, yaitu adanya penetapan harga yang sangat tinggi, kurangnya kejelasan, dan kegagalan untuk mempertahankan standar penjaminan emisi yang wajar sebagai standar untuk mendefinisikan perilaku predator atau yang dapat diatur atau dilarang. Kita harus hati-hati mengawasi negara-negara bagian, seperti Carolina Utara, yang memimpin dalam bidang ini.
3. Menetapkan kembali tarif riba untuk bunga dan biaya.
4. Memberikan dasar yang masuk akal mengenai pengecualian.
5. Melaksanakan dan mengevaluasi taman kanak-kanak melalui program literasi keuangan perguruan tinggi dan orang dewasa, serta program insentif tabungan seperti rekening pengembangan individu.
6. Bereksperimenlah dengan kursus dan konseling perubahan perilaku bagi mereka yang mengalami hutang berlebihan karena perilaku yang rentan terhadap konseling tersebut.
7. Mengingat banyaknya penyitaan rumah yang disebabkan oleh krisis subprime mortgage, yang mana undang-undang kepailitan saat ini tidak dapat membantu, maka amandemen Kode Kebangkrutan untuk membantu mencegah tragedi yang disebabkan oleh penyitaan besar-besaran tersebut.
8. Menggunakan standar penyalahgunaan untuk mengatur pinjaman gaji dan mendorong penggunaan pembayaran angsuran dan persyaratan kemampuan membayar.
9. Metode-metode lain yang dapat mengubah perilaku para pemberi pinjaman mencakup (a) metode Perancis yang memprioritaskan pembagian dolar berdasarkan tanggal pemberian pinjaman sehingga mereka yang meminjamkan uang ketika menghadapi utang paling banyak akan berada di belakang antrian jika ada. adalah uang yang harus dibagikan oleh wali amanat; (b) saran Oren Bar-Gill (2004) agar tarif dan premi kartu kredit dihilangkan; (c) saran Ronald Mann (2006) agar kreditor menaikkan pembayaran bulanan minimum dan mengenakan pajak "distress" atas keuntungan yang diperoleh pemberi pinjaman; dan (d) Menciptakan instrumen pinjaman konsumen baru yang memerlukan pembagian manfaat dan kerugian ketika terjadi peristiwa yang tidak terduga (Mian & Sufi, 2015).

CFPB telah mulai membuat kendaraan pelindung yang baru dan kreatif serta memberikan kehidupan baru kepada kendaraan lain yang sudah tidak berkembang lagi. Metode trial and error ini merupakan langkah yang berada pada jalur yang benar.

## **BAB 26**

### **KEBANGKRUTAN KONSUMEN**

Kebangkrutan konsumen dimaksudkan sebagai mekanisme penagihan utang bagi kreditor dan asuransi konsumsi bagi individu yang mengajukan permohonan ke pengadilan untuk mencari keringanan utang dan awal yang baru (Cohen & Lawless, 2012; White, 2007). Sejauh kebangkrutan secara bebas memberikan sanksi terhadap gagal bayar dan risiko kredit, “kebangkrutan adalah solusi pasar bebas yang utama terhadap utang macet” (Sullivan, Warren, & Westbrook, 2000, hal. 260). Selama tiga dekade, jumlah kebangkrutan konsumen di AS tumbuh tujuh kali lebih cepat dibandingkan populasinya, dari 285.000 pengajuan pada tahun 1984 hingga mencapai puncaknya lebih dari dua juta pada tahun 2005, mencapai 910.000 kasus pada tahun 2014 (AOUSC, 2014b; Sensus AS Biro, 2015). Tren peningkatan ini terjadi karena dua perkembangan yang berkaitan erat: meningkatnya ketidakamanan ekonomi bagi rumah tangga (Hacker, 2012) dan meningkatnya pembayaran utang konsumen sebagai persentase pendapatan (Federal Reserve Board, 2014). Tingkat pengajuan kebangkrutan konsumen pada tahun 2014 adalah 59 % di bawah puncaknya pada tahun 2005 ketika Undang-Undang Pencegahan Penyalahgunaan Kebangkrutan dan Perlindungan Konsumen (BAPCPA) mulai berlaku (AOUSC, 2014b; Biro Sensus AS, 2015). Pada tahun 2013, diperkirakan 4,1 % keluarga di AS telah menyatakan kebangkrutan dalam 5 tahun sebelumnya (Bricker et al., 2014). Pada tahun itu, pengadilan membahas nasib utang sebesar Rp.172 miliar, sebagian besar berupa hipotek, yang dimiliki oleh rumah tangga yang hanya memiliki aset sebesar Rp.110 miliar (AOUSC, 2014a).

Jawaban sederhana atas pertanyaan penyebab kebangkrutan konsumen adalah utang. Pada tahun 2013, 43% rumah tangga AS memiliki hipotek rumah, 38% memiliki utang kartu kredit, 31% memiliki pembayaran pinjaman kendaraan, dan 20% memiliki pinjaman pendidikan (Bricker et al., 2014). Rata-rata rumah tangga menghabiskan 10 % pendapatannya untuk membayar utang (Federal Reserve Board, 2014), jauh di bawah rasio rumah tangga yang mendekati kebangkrutan. Terdapat korelasi yang kuat antara utang konsumen dan pengajuan kebangkrutan (Dawsey, Hynes, & Ausubel, 2013). Tabb (2007) mengeksplorasi hubungan antara tingkat pengajuan di AS dan sepuluh ukuran kredit konsumen untuk sampel nasional; terdapat hubungan yang signifikan secara statistik untuk semua tindakan kecuali tunggakan kartu kredit. Meskipun kebangkrutan dan hutang mempunyai korelasi yang tinggi, korelasi tersebut tidak dapat menentukan hubungan sebab akibat. Namun hubungan yang kuat antara beban utang dan tingkat kebangkrutan menunjukkan bahwa tindakan kebangkrutan yang lebih bersifat menghukum tidak mengatasi permasalahan utang dan gagal bayar tidak akan mengurangi tingkat pengajuan (Athreya, 2004). Apa wajah tipikal pelapor yang mencari keringanan utang dalam kebangkrutan: seseorang yang mengalami nasib buruk setelah jatuh sakit dan kehilangan pekerjaan, menggunakan kartu kredit untuk membayar tagihan medis dan memenuhi kebutuhan hidup? Ataukah konsumen cerdas yang menyalahgunakan kartu kredit dengan tujuan melenggang ke dalam kebangkrutan untuk menghapus utang dan kemudian mengulangi siklus pemborosan? Kongres dengan hangat

memperdebatkan kedua sisi kebangkrutan ini selama 8 tahun sebelum mengesahkan undang-undang reformasi kebangkrutan tahun 2005. Masyarakat umum berasumsi bahwa salah urus keuangan adalah penyebab utama kebangkrutan, sementara debitur mengacu pada tekanan ekonomi dan peristiwa pemicu yang tidak terduga, seperti kehilangan pekerjaan dan masalah kesehatan (Hacker, 2012; Sullivan et al., 2000). Sebagian besar perdebatan dan retorika yang menyertai BAPCPA, serta literatur akademis, memandang kebangkrutan dari sudut pandang yang berlawanan.

Para pelapor adalah sebagian besar masyarakat yang kekurangan pilihan untuk menghadapi kesulitan keuangan. Sebagian besar pelapor berasal dari kelas menengah, pernah kuliah dan memiliki rumah (Warren & Thorne, 2012), namun memiliki kekayaan bersih negatif dan mempunyai utang medis (Pace, 2013). Meskipun pelapor mewakili seluruh spektrum sumber daya manusia, pendapatan mereka lebih rendah dibandingkan non-pelapor (Warren & Thorne, 2012). Untuk kedua Bab. Debitur 7 dan 13, di luar utangnya, pengeluaran bulannya masih melebihi pendapatan (AOUSC, 2014a).

Tujuan bab ini adalah untuk mensintesis dan mengevaluasi penelitian kebangkrutan dalam konteks tren kebangkrutan konsumen, gagal bayar debitur, dan keuangan rumah tangga saat ini. Bab ini menjelaskan dasar-dasar kebangkrutan konsumen dan bagaimana Bab. 7 dan 13 berbeda. Dua kerangka konseptual yang bersaing membahas perilaku debitur dan kebijakan kebangkrutan. Dampak dari reformasi kebangkrutan besar-besaran pada tahun 2005 dibahas. Bab ini diakhiri dengan cara mengatasi masalah kebangkrutan dan rekomendasi untuk penelitian masa depan.

## **26.1 DASAR-DASAR KEBANGKRUTAN KONSUMEN**

Kebangkrutan memungkinkan pelapor untuk melunasi sebagian besar hutang yang tidak dijamin. Beberapa utang tanpa jaminan, seperti tunjangan anak dan tunjangan, pinjaman pelajar, dan sebagian besar utang pajak, tidak dapat dilunasi (MacArthur, 2008–2009). Kreditor terjamin dapat mengambil alih atau menyita agunan untuk melaksanakan pembayaran kembali sebelum atau sesudah kebangkrutan.

Meskipun kebangkrutan diatur oleh undang-undang federal, judul 11 dari Kode Kebangkrutan Amerika Serikat (The Code), penerapannya bervariasi menurut distrik peradilan. Debitur konsumen memilih antara bab 7 atau 13; “bab” mengacu pada bagian dari Kode. Bab 7 adalah opsi likuidasi utang yang paling umum, mencakup 68 % kasus konsumen pada tahun 2013 (AOUSC, 2014a). Sementara Kode mengatur wali pengadilan untuk melikuidasi aset guna membayar kembali kreditur, sepenuhnya 93% dari Bab. 7 kasus merupakan kasus tanpa aset setelah pengecualian yang ditetapkan oleh negara bagian diterapkan (Departemen Kehakiman AS, 2014). Dalam beberapa bulan setelah pengajuan, sebagian besar hutang tanpa jaminan telah dilunasi.

Sebaliknya, Bab. Rencana 13 memberikan seluruh pendapatan debitur untuk pembayaran utang hingga 5 tahun. Bab 13 sering digunakan untuk mencegah penyitaan rumah dan penyitaan kembali kendaraan (MacArthur, 2008–2009). Meskipun undang-undang tersebut menjanjikan “awal baru”, lebih dari dua pertiga Bab. 13 rencana tidak

selesai, dalam hal ini debitur tidak menerima pelunasan (Evans & Lown, 2008). Kegagalan melakukan pembayaran adalah alasan setengah dari Chap. 13 pemecatan (AOUSC, 2014a).

## 26.2 EKSPANSI KREDIT

Industri keuangan telah secara luas meningkatkan akses terhadap kredit bagi banyak pelanggan melalui kartu kredit, pinjaman gaji, dan subprime mortgage. Beban utang sering kali menjadi kesulitan dan dikaitkan dengan tingkat pengajuan kebangkrutan yang lebih tinggi, terutama jika aset tidak mencukupi untuk mengimbangi kewajiban.

Sebelum adanya deregulasi suku bunga kartu kredit pada tahun 1978, pemberi pinjaman sangat selektif dalam menerbitkan kartu. Setelah batas atas bunga dicabut, penerbit kartu memperluas penawaran kepada pelanggan marjinal (Black & Morgan, 1999). Tahun 1980-an merupakan masa “demokratisasi kredit” ketika hampir semua orang bisa mendapatkan kartu kredit (Black & Morgan, 1999, hal. 1), sebuah perkembangan pasar yang terus berlanjut (Han & Li, 2011). Memberikan kredit kepada konsumen berisiko sangat menguntungkan karena mereka membayar suku bunga yang lebih tinggi (Black & Morgan, 1999). Standar kredit yang lebih longgar menghasilkan tingkat kebangkrutan yang lebih tinggi, namun dengan algoritma komputer yang canggih, pemberi pinjaman masih memperoleh keuntungan yang sehat.

Dua praktik pemberian pinjaman bermasalah muncul dengan kekuatan penuh pada dekade-dekade berikutnya. Pertama, pada tahun 1990an terjadi pertumbuhan pesat dalam industri pinjaman gaji (Montezemolo, 2013). Pemberi pinjaman pinjaman gaji dan hak kepemilikan kendaraan memberikan kredit dengan harga selangit yang melayani dan merugikan pelapor kebangkrutan (Han & Li, 2011). Pada abad ke-21, peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah federal dan banyak negara bagian telah membantu menjinakkan industri ini (Montezemolo, 2013). Kedua, menjelang krisis keuangan global pada tahun 2007–2009, pasar kredit AS mendukung peningkatan utang hipotek yang sangat besar, seiring dengan berkembangnya pinjaman subprime dan predatory mortgage (Sermons, 2012). Secara keseluruhan, rasio utang terhadap pendapatan (total saldo utang/pendapatan tahunan) meningkat dari 1,4 pada tahun 1981 menjadi 1,7 pada tahun 1991 dan melonjak menjadi 3,4 pada tahun 2007, yang lebih dari sepertiganya merupakan utang tanpa jaminan (Lawless dkk., 2008; Leicht, 2012).

Ketika perekonomian dunia berjuang untuk pulih dari krisis keuangan global, pinjaman konsumen anjlok (Bricker et al., 2014). Akses terhadap kredit diperketat, dan banyak konsumen gagal memenuhi kewajiban kreditnya. Beberapa debitur termiskin, terutama mereka yang tidak mendapat pemotongan gaji dan tidak memiliki aset yang berisiko hilang, secara logis memilih “informal default,” melewati sistem kebangkrutan formal yang mahal dan melakukan tindakan penagihan tanpa perlindungan pengadilan (Dawsey dkk., 2013). Pada saat yang sama, jumlah keluarga di AS yang melaporkan adanya tabungan turun tajam dari 56% pada tahun 2007 menjadi 52% pada tahun 2010, dan sebagian pulih pada tahun 2013 menjadi 53% (Bricker, Kennickell, Moore, & Sabelhaus, 2012; Bricker et al., 2014). Dua pertiga rumah tangga Amerika memiliki setidaknya satu kartu kredit pada tahun 2013, dengan lebih dari setengahnya memiliki saldo (Dewan Gubernur, 2014). Kredit, seringkali berasal dari

pemberi pinjaman predator, biasanya digunakan oleh orang Amerika untuk mengatasi pendapatan yang stagnan dan pengeluaran yang meningkat (Sermons, 2012).

### **26.3 KERANGKA KONSEPTUAL UNTUK MENJELASKAN KEBANGKRUTAN**

Pertumbuhan pengajuan kebangkrutan dijelaskan oleh dua kerangka konseptual yang berlawanan. Salah satu teori menyalahkan pengurangan stigma atas kesalahan debitur (model insentif ekonomi), sedangkan pendukung penjelasan struktural (financial distress) menyalahkan ketidakamanan ekonomi dan lemahnya jaring pengaman sosial (Garrett & Wall, 2014).

#### **Model Insentif Ekonomi**

Menurut model insentif, stigma yang terkait dengan pengajuan telah berkurang, sehingga konsumen yang cerdas dapat memanfaatkan sistem kebangkrutan (Dawsey et al., 2013). Konsumen yang cerdas mengkalibrasi perilaku mereka untuk memaksimalkan keuntungan finansial dari keringanan kebangkrutan sambil tetap mempertahankan aset mereka (White, 2007). Sementara itu, pengadilan kebangkrutan secara permisif memberikan sanksi terhadap penghindaran tanggung jawab strategis oleh konsumen dengan mengorbankan kreditor yang mempunyai hak kontraktual atas pembayaran kembali. Banyak literatur yang mendukung perspektif insentif ekonomi lebih didasarkan pada pemodelan ekonomi dibandingkan data mengenai debitur itu sendiri. Pendukung utama perspektif insentif ekonomi adalah profesor hukum Zywicki (2007) yang berpendapat bahwa pertumbuhan pengajuan mencerminkan kerusakan moral di kalangan peminjam yang tidak mau memenuhi kewajibannya. Zywicki (2007) mengidentifikasi tiga faktor yang berkontribusi terhadap pertumbuhan ini: pergeseran biaya dan manfaat pengajuan yang menjadikan kebangkrutan lebih menarik, berkurangnya rasa malu pribadi dan stigma sosial, dan impersonalisasi hubungan debitur-kreditor.

Fay, Hurst, dan White (2002) menekankan bahwa rumah tangga kemungkinan besar akan mengalami kebangkrutan jika rumah tangga tersebut menguntungkan secara finansial dan dalam komunitas dimana hal tersebut dapat diterima secara sosial. Dalam rangkaian waktu 10 tahun yang mengamati lebih dari 6.900 rumah tangga, termasuk pengambilan sampel berlebihan terhadap keluarga berpendapatan rendah, prospek keuntungan finansial dari kebangkrutan merupakan prediktor utama apakah seorang anggota rumah tangga mengajukan permohonan. Singkatnya, "model insentif berpendapat bahwa berbagai perubahan dalam institusi hukum, sosial, dan ekonomi selama 25 tahun terakhir telah meningkatkan daya tarik kebangkrutan dan mengurangi biaya pengajuan secara keseluruhan".

#### **Penjelasan Kesulitan Keuangan**

Penjelasan struktural atau kesulitan keuangan berpendapat bahwa meningkatnya ketidakamanan ekonomi, disertai dengan pemberian kredit yang agresif, telah memicu pertumbuhan kebangkrutan. Dalam lingkungan yang penuh tantangan dengan sistem pendukung masyarakat yang lebih sedikit, kesulitan seperti penyakit dan perubahan komposisi keluarga menyebabkan kebangkrutan rumah tangga, menurut temuan dari Survei Longitudinal Nasional Pemuda (National Longitudinal Survey of Youth/NLSY) tahun 1979–



2008 dan Survei Konsumen tahun 2004. Keuangan (SCF) (Maroto, 2012; McCloud & Dwyer, 2011). Berdasarkan tanggapan SCF selama dua dekade, Xiao dan Yao (2014) menunjukkan bahwa peristiwa gangguan pendapatan mendorong konsumen ke dalam kenakalan, khususnya mereka yang rentan berdasarkan tahap siklus hidup, konfigurasi keluarga, pendidikan, aset, dan utang. Deregulasi industri kredit telah membuat kredit konsumen dan hipotek terlalu mudah tersedia bagi peminjam marjinal (Black & Morgan, 1999). Athreya (2004) berpendapat bahwa stigma belum mati dan menawarkan penjelasan alternatif atas kenaikan suku bunga, dengan fokus pada bagaimana teknologi komputer telah menurunkan biaya transaksi bagi pemberi pinjaman yang memasarkan kredit pada risiko kredit marginal. Sementara itu praktik pemberian pinjaman yang tidak adil menjerat lebih banyak konsumen, dan praktik penagihan yang agresif membuat debitur kewalahan (Han & Li, 2011; Montezemolo, 2013). Studi yang menggunakan pengajuan nasional dan data Sensus di tingkat daerah atau kode pos menunjukkan bahwa upaya penagihan mempercepat pengajuan kebangkrutan, khususnya di negara bagian yang tidak memiliki undang-undang anti-pelecehan dan pembatasan pembayaran yang ketat (Dawsey et al., 2013; Lefgren & McIntyre, 2009).

Biaya layanan kesehatan terus meningkat lebih cepat dibandingkan inflasi; sebelum Undang-Undang Perlindungan Pasien dan Perawatan Terjangkau tahun 2010 (Affordable Care Act) diberlakukan pada tahun 2014, banyak pekerja yang tidak dilindungi oleh asuransi kesehatan (McCloud & Dwyer, 2011). Kurangnya asuransi dan meningkatnya pembayaran yang dapat dikurangkan dan *coinurance* mendorong lebih banyak keluarga yang mempunyai penyakit medis atau hutang ke dalam kebangkrutan, menurut temuan survei dari SCF dan sampel asli yang mewakili 2.300 responden nasional (Himmelstein, Warren, Thorne, & Woolhandler, 2009). Setelah hipotek, utang medis merupakan kewajiban pelapor yang paling umum dan jumlah tanpa jaminan terbesar, diikuti oleh kartu kredit; sepenuhnya 90% pelapor di Utah memiliki utang medis (Pace, 2013). Besarnya jumlah utang medis merupakan prediktor yang dapat diandalkan untuk pengajuan berulang. Dibandingkan dengan dua tahun sebelum BAPCPA, utang kesehatan meningkat dan utang kartu kredit menurun pasca reformasi. Dampak dari Undang-Undang Perawatan Terjangkau belum dapat ditentukan sejak diberlakukan pada tahun 2014.

Pendukung utama penjelasan struktural adalah Sullivan dkk. (2000) dan Sullivan, Warren, dan Westbrook (2006), yang mulai mengumpulkan data untuk Consumer Bankruptcy Project (CBP) pada akhir tahun 1970an, dan berlanjut hingga tahun 2007 (Warren & Thorne, 2012). CBP mengandalkan data ekstensif dari berkas kebangkrutan dan wawancara dengan debitur di sampel distrik peradilan yang representatif untuk menyelidiki keadaan yang mendorong mereka untuk mengajukan pailit. CBP mengungkapkan bahwa debitur adalah kelas menengah Amerika yang tenggelam dalam utang karena nasib buruk dan penilaian yang buruk. Dua faktor utama yang memicu kebangkrutan konsumen adalah pertumbuhan kredit konsumen dan meningkatnya ketidakamanan ekonomi.

CBP menyimpulkan bahwa undang-undang kebangkrutan memberikan manfaat bagi mereka yang dimaksudkan, namun dengan cara yang kurang memuaskan. Proposal untuk membuat kebangkrutan menjadi lebih birokratis dan memberikan hukuman bagi para pelaku

kekerasan tidak sebanding dengan waktu, uang, dan kerugian tambahan (Lawless et al., 2008). Kebangkrutan adalah jaring pengaman sosial pilihan terakhir di negara dengan sistem pendukung yang terkepung.

Karena berkas kebangkrutan tidak menyebutkan alasan pengajuan, peneliti CBP mewawancarai debitur tentang keadaan mereka (Sullivan et al., 2000). Banyak kelas menengah Amerika yang “rapuh secara ekonomi,” sebuah keadaan yang jauh lebih luas dibandingkan yang ditunjukkan oleh statistik kebangkrutan (Sullivan et al., 2000, hal. xiv). CBP mengidentifikasi lima sumber tekanan keuangan: meningkatnya tingkat utang konsumen, ketidakstabilan ekonomi, meningkatnya biaya pengobatan ditambah dengan terbatasnya cakupan asuransi, perceraian dan membesarkan anak dengan orang tua tunggal, dan biaya perumahan bagi debitur yang bergantung pada rumah yang tidak terjangkau. Penyebab-penyebab kesusahan ini sesuai dengan banyak penyebab yang diidentifikasi oleh peserta dalam konseling kredit yang dirancang untuk pelapor kebangkrutan: tingkat utang yang berlebihan, gangguan pendapatan, pengeluaran tak terduga, kehilangan pekerjaan, penyakit atau cedera pribadi, perceraian, kelahiran atau adopsi anak, kematian sebuah keluarga anggota, pensiun, dan mengidentifikasi pencurian (Linfield, 2011). Terakhir, Sermons (2012) mengaitkan tingginya tingkat kebangkrutan dengan kombinasi biaya hidup yang meningkat lebih cepat dibandingkan pendapatan, kehilangan pekerjaan, biaya perawatan kesehatan, rendahnya tabungan, dan pengeluaran tak terduga.

Braucher (2006) meneliti interaksi antara budaya konsumen dan argumen ekonomi struktural sebagai penjelasan mengenai kelebihan utang, dan menyimpulkan bahwa kedua penjelasan tersebut tidak cukup untuk menjelaskan pertumbuhan kebangkrutan. Ada kebenaran dalam setiap perspektif.

#### **26.4 UNDANG-UNDANG PENCEGAHAN PENYALAHGUNAAN KEBANGKRUTAN DAN PERLINDUNGAN KONSUMEN**

Setelah melakukan lobi ekstensif oleh para kreditor, Kongres meloloskan BAPCPA pada tahun 2005. Ketentuan utamanya adalah batasan pendapatan untuk Chap. 7 kelayakan, larangan pelepasan untuk beberapa jenis utang, pembatasan pembebasan wisma, dan persyaratan dokumentasi baru (Cornwell & Xu, 2014; White, 2007). Debitur membanjiri pengadilan kebangkrutan sebelum penerapan BAPCPA untuk menghindari biaya yang lebih tinggi dan pembatasan hukum (Truitt, 2007).

BAPCPA mengalihkan lebih banyak biaya kegagalan kredit kepada peminjam (Mann, 2006). Reformasi tersebut mendorong penundaan pengajuan sehingga memperburuk beban debitur dan masyarakat. Selain merancang pencegahan baru terhadap kebangkrutan, BAPCPA tidak memperbaiki permasalahan mendasar yang menyebabkan hutang yang sangat besar dan kreditur yang tidak henti-hentinya. Tabb (2007) mengamati bahwa “debitur mengajukan kebangkrutan dalam jumlah yang dapat diprediksi, tidak bergantung pada ketentuan undang-undang kebangkrutan, namun pada seberapa terbebannya mereka dengan utang”. BAPCPA mungkin telah menahan tren peningkatan tingkat pengajuan kebangkrutan, namun krisis keuangan, tunggakan utang, kelebihan kreditor, ketidakamanan ekonomi, dan upah tetap masih ada.

### **Pengajuan yang Menyesatkan**

Terkait dengan pencegahan penyalahgunaan, perumus BAPCPA beranggapan bahwa alasan utama pengajuan adalah adanya pengeluaran berlebihan yang dilakukan oleh debitur yang tidak bertanggung jawab. Namun, sebagian besar debitur melaporkan kombinasi beberapa faktor termasuk biaya pengobatan, kehilangan pekerjaan, stagnasi upah, biaya perumahan, kegagalan bisnis, pemotongan program sosial, dan praktik penagihan yang sewenang-wenang (MacArthur, 2008–2009; Sermons, 2012). Pada tahun 2010 hanya 16% pelapor yang memperoleh penghasilan lebih dari \$50.000 (Linfield, 2011). Sepertiga dari tahun 2013 Bab. 13 pelapor melaporkan telah mengajukan permohonan selama 8 tahun sebelumnya, beberapa di antaranya pada awalnya gagal mendapatkan pembebasan (AOUSC, 2014a). Sebuah studi terhadap pelapor berulang di Utah menemukan kurang dari 10% debitur berpotensi menyalahgunakan sistem (Lown, 2006). Terlepas dari BAPCPA, hakim selalu mempunyai kewenangan hukum untuk menolak pembebasan pelaku kekerasan. BAPCPA tampaknya tidak mampu mengekang perilaku oportunistik (White, 2007). Hal ini justru menghasilkan insentif baru dan perubahan strategi, sekaligus menimbulkan biaya baru yang signifikan.

### **Tarif Pengarsipan**

Pengajuan melonjak 30% pada tahun 2005 menjadi lebih dari dua juta kasus dengan lonjakan di Chap. 7 pengajuan sebelum pelaksanaan karena debitur bergegas mengajukan berdasarkan undang-undang yang lama (AOUSC, 2014b). Dengan banyaknya kasus pada tahun 2005, tidak mengherankan jika pengajuan turun drastis pada tahun 2006, menjadi hanya di atas 600.000. Selanjutnya, ketika Resesi Besar berdampak buruk, keuangan rumah tangga memburuk secara signifikan (Bricker et al., 2014), dan pengajuan kembali meningkat, meskipun masih jauh dari tingkat sebelumnya, yaitu mencapai 1,5 juta kasus pada tahun 2010 (Garrett & Wall, 2014).

Seiring dengan berjalannya pemulihan ekonomi dan berkurangnya beban utang rumah tangga (Federal Reserve Board, 2014), jumlah kasus terus menurun menjadi 0,9 juta pada tahun 2014 (AOUSC, 2014b). Tingkat pengajuan tahunan adalah 0,7% dari rumah tangga AS pada tahun 2014, turun dari 1,4% pada tahun 2004, serupa dengan 0,8% pada tahun 1994, dan naik dari 0,3% pada tahun 1984 (AOUSC, 2014b; Biro Sensus AS 2015). Dengan melihat ke belakang selama hampir 10 tahun, tampaknya dampak buruk BAPCPA terhadap tingkat pengajuan kebangkrutan konsumen masih bertahan.

Meskipun Resesi Hebat meningkatkan kesulitan keuangan dan tuntutan kebangkrutan, penurunan pengajuan pasca BAPCPA disebabkan oleh beberapa faktor. Satu fakta yang tidak terbantahkan adalah bahwa pengajuan kebangkrutan menjadi lebih mahal karena meningkatnya biaya pengajuan dan pengacara, sehingga keringanan kebangkrutan tidak dapat dijangkau oleh lebih banyak debitur yang putus asa (Truitt, 2007). Konseling pra-pengarsipan wajib dan pendidikan keuangan pra-pemulangan menambah biaya namun hanya memberikan sedikit manfaat (Lawless et al., 2008). Debitur yang mengajukan laporan pasca-BAPCPA memiliki rasio hutang terhadap pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan laporan sebelum reformasi (Lawless et al., 2008). Pemulihan ekonomi yang dimulai pada

tahun 2009 membawa penurunan beban utang rumah tangga secara signifikan, namun kekayaan bersih dan tabungan juga sangat tertekan (Bricker et al., 2014).

### **Pilihan Bab**

Berdasarkan tes kemampuan BAPCPA, debitur dengan pendapatan melebihi median negara bagiannya dapat diminta untuk mengajukan Chap. 13 kasus dengan rencana pembayaran kembali daripada Bab. 7 dengan keringanan utang yang lebih lengkap (White, 2007). Uji rata-rata ini mungkin menghasilkan sedikit penurunan pendapatan rata-rata Bab. 7 pelapor, sebagaimana dimaksud, meskipun perubahannya tidak signifikan secara statistik (Lawless et al., 2008). Namun, kebijakan ini dapat menciptakan disinsentif untuk bekerja karena debitur oportunistik mencoba untuk menjaga pendapatan mereka di bawah tingkat median selama 6 bulan sebelum mengajukan permohonan agar memenuhi syarat untuk Bab. 7 (Putih, 2007). Ketentuan penting BAPCPA lainnya yang mengalihkan pelapor dari Bab. Angka 7 adalah batas pengecualian kepemilikan rumah negara yang menentukan seberapa besar ekuitas rumah dapat dilindungi dari likuidasi (Cornwell & Xu, 2014).

Uji rata-rata dan batasan pengecualian wisma memiliki dampak nyata pada pilihan cabang, berdasarkan analisis berbagai variabel tingkat negara bagian selama 8 tahun (Cornwell & Xu, 2014). Bagian dari Bab. 13 kasus meningkat dari 28 % pada tahun 2004 sebelum BAPCPA menjadi 34 % pada tahun 2014, dengan volatilitas yang cukup besar di antara keduanya (AOUSC, 2014b). Perubahan dramatis dari 20 % pada tahun 2005 menjadi 42 % pada tahun 2006 sangat kontras dengan peningkatan yang lebih terukur pada pangsa Chap. 13 kasus membandingkan rata-rata 5 tahun, 29,2 % selama tahun 2000–2004 sebelum BAPCPA dan 30,5 % selama tahun 2010–2014 (AOUSC, 2014b).

Sebagaimana dicatat, Bab. 13 umumnya menawarkan pengampunan hutang yang lebih sedikit dibandingkan Bab. 7, terutama karena tingkat penyelesaian di Bab. 13 (AOUSC, 2014a). Sementara para pendukung model insentif kebangkrutan ingin menggunakan BAPCPA untuk mengarahkan lebih banyak debitur ke dalam rencana pembayaran kembali, High Chap. 13 tingkat pengajuan mengakibatkan pengajuan berulang dan dengan demikian lebih banyak kebangkrutan (Lown, 2006). Selain itu, hanya sedikit debitur yang memperoleh pendapatan di atas median negara bagiannya, terutama karena banyak pengajuan yang disebabkan oleh kehilangan pekerjaan atau berkurangnya pendapatan (Warren & Thorne, 2012).

### **Pertimbangan Lainnya**

Meskipun industri kartu kredit menghabiskan jutaan dolar untuk melobi BAPCPA, hal ini sepertinya tidak akan menghasilkan pembayaran yang lebih tinggi kepada penerbit kartu kredit (Leicht, 2012). Salah satu alasannya adalah BAPCPA memberikan prioritas pembayaran yang lebih tinggi pada setiap porsi pinjaman mobil dan pinjaman dengan jaminan lainnya yang melebihi nilai agunan dibandingkan dengan utang tanpa jaminan. Yang lebih penting lagi, kebijakan untuk meningkatkan penagihan menghadapi kenyataan bahwa debitur memiliki kapasitas pembayaran yang terbatas: sebagian besar Bab. 7 pengajuan adalah kasus tanpa aset tanpa pembayaran kembali kepada kreditor (Departemen Kehakiman AS, 2014), dan hanya sepertiga dari Bab. 13 debitur menyelesaikan rencana pembayarannya (AOUSC, 2014b). Bahkan sebagai bagian dari Chap. 13 kasus meningkat di bawah BAPCPA, jumlah

sebenarnya dari Bab. 13 kasus ditolak, sejalan dengan rendahnya tingkat pengajuan di kedua bab dan mencerminkan menurunnya peran pengadilan kebangkrutan dalam membantu penagihan utang. Sebagian besar penagihan utang yang menunggak terjadi di luar pengadilan kebangkrutan, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya volume pengaduan konsumen kepada FTC mengenai praktik penagihan utang.

Beberapa ketentuan BAPCPA cenderung berdampak lebih parah terhadap pelapor berpendapatan rendah dan tanggungan mereka dibandingkan ketentuan lainnya: persyaratan dokumentasi tambahan, kenaikan biaya pengajuan, solusi penundaan otomatis bagi bank yang membahayakan tempat tinggal debitur, Bab. 13 tidak dapat dilunasinya pinjaman mahasiswa swasta, dan berkurangnya perlindungan “cramdown” untuk utang terjamin yang melebihi nilai agunan (MacArthur, 2008–2009).

### **Rumah Tangga Rentan**

Semakin banyak penelitian yang mempromosikan informasi akurat mengenai pelapor kebangkrutan. Kebanyakan pelapor berasal dari kelas menengah, yang anggotanya lebih cenderung menyatakan kebangkrutan dibandingkan mereka yang berada di kuartil atas dan bawah (Himmelstein et al., 2009; McCloud & Dwyer, 2011). Memulai kuliah tetapi tidak menyelesaikannya menempatkan seseorang pada risiko lebih besar untuk tunggakan utang dan kebangkrutan (Porter, 2012; Xiao & Yao, 2014). Pada tahun 2010, 58% pelapor memiliki setidaknya beberapa perguruan tinggi, naik dari 54% pada tahun 2006 (Linfield, 2011). Pekerja wiraswasta mengajukan permohonan ke pengadilan ketika kebangkrutan menyebabkan kewirausahaan. Meskipun pertumbuhan lapangan kerja di AS terkait dengan upaya usaha kecil, jumlahnya mencapai sekitar 14% dari Chaps. 7 dan 13 kasus yang ditandai dengan saldo utang tanpa jaminan di atas rata-rata, menurut sampel acak nasional untuk survei tahun 2007 (Lawless, 2012). Jumlah perempuan yang mengajukan permohonan sendirian lebih tinggi dibandingkan laki-laki, hal ini mencerminkan status ekonomi yang genting dari perempuan lajang.

Perbedaan usia dan ras juga ikut mempengaruhi. Tunggakan utang dan tingkat pengajuan lebih tinggi di daerah dengan persentase orang Amerika keturunan Afrika di atas rata-rata, bahkan ketika analisis memperhitungkan perbedaan pendapatan, pendidikan, akses kredit, praktik peradilan, dan variabel penjelas lain yang masuk akal (Lefgren & McIntyre, 2009; Xiao & Yao, 2014). Dengan kontrol penelitian serupa, orang kulit hitam lebih mungkin mengajukan Chap. 13 rencana pembayaran bukannya Chap. 7 likuidasi dan dengan demikian kecil kemungkinannya untuk menerima pembebasan utang (Cohen & Lawless, 2012). Dari tahun 2006 hingga 2010, pengajuan kebangkrutan konsumen meningkat pada debitur berusia 18-44 tahun, namun menurun pada debitur berusia 55 tahun ke atas, yang peringkatnya meningkat dari 22% sampel pada tahun 2006 menjadi 27% pada tahun 2010 (Linfield, 2011). Tren ini terkait dengan meningkatnya biaya layanan kesehatan dan kebutuhan lainnya, sementara pendapatan relatif tetap.

Dari tahun 2004 hingga 2012, utang pelajar meningkat tiga kali lipat dari Rp.364 miliar menjadi Rp.966 miliar, dengan rata-rata pertumbuhan tahunan sebesar 14 %, dengan dua pertiga utang tersebut berasal dari peminjam di bawah usia 30 tahun, hasil berdasarkan sampel 5% rumah tangga AS yang memiliki laporan kredit (Brown, Haughwout, Lee, Scally, &

van der Klaaw, 2014). Pada tahun 2010, utang pelajar melampaui utang kartu kredit dan menjadi kategori utang rumah tangga non-hipotek terbesar (Brown et al., 2014). Tingkat tunggakan pinjaman mahasiswa terus meningkat sejak tahun 2004; “hampir sepertiga peminjam dalam pembayarannya menunggak utang pelajar, sebuah fakta yang ditutupi oleh banyaknya peminjam yang berada dalam masa penangguhan atau masa tenggang” (Brown et al., 2014, P. 18). Meskipun pinjaman mahasiswa tidak dapat dicairkan dalam keadaan bangkrut, keberadaan pinjaman tersebut yang tidak dapat dinegosiasikan berkontribusi terhadap gagal bayar pada jenis pinjaman yang ditangani oleh pengadilan kebangkrutan.

Meskipun kami berpendapat bahwa risiko kebangkrutan pribadi terbatas pada kelompok “rentan” tertentu, Leicht (2012) memberikan bukti bahwa hampir semua orang Amerika berpenghasilan menengah dan rendah hanya berjarak satu kehilangan pekerjaan atau kejadian medis dari kebangkrutan. Stagnasi upah selama beberapa dekade dan meningkatnya ketidakstabilan pendapatan, disertai dengan melimpahnya kredit dan pinjaman predator, menyebabkan konsumen menghadapi kenaikan biaya perumahan, layanan kesehatan, perawatan anak, dan pendidikan tinggi dengan godaan untuk meminjam melebihi kemampuan mereka untuk membayar kembali.

Hacker (2012) menggambarkan “Pergeseran Risiko Besar” yang membahayakan keluarga kelas menengah karena mereka menghadapi biaya perumahan, layanan kesehatan, dan pendidikan yang lebih tinggi, serta tanggung jawab yang lebih besar terhadap keamanan pensiun, sementara mereka berjuang dengan pendapatan yang stagnan dan perekonomian yang bergejolak. Karena lemahnya jaring pengaman sosial, kelas menengah Amerika memiliki risiko kebangkrutan pribadi yang jauh lebih tinggi dibandingkan kelas menengah di negara-negara industri lainnya (McGregor, Klingander, & Lown, 2001).

## 26.5 KEHIDUPAN SETELAH KEBANGKRUTAN

Kode Kebangkrutan menyatakan bahwa tujuan kebangkrutan adalah untuk memberikan “awal baru” kepada debitur. Namun, setelah melunasi utang tanpa jaminan, sebagian besar pelapor hampir tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, terbebani dengan utang yang tidak dapat dilunasi dan dampak sisa dari masalah keuangan pribadi yang menyebabkan kebangkrutan (Porter, 2012). Penurunan pendapatan yang signifikan terjadi hingga satu dekade setelah pengajuan kebangkrutan (Maroto, 2012).

Pengajuan kebangkrutan tetap ada dalam laporan kredit hingga 10 tahun. Kreditor memperlakukan pelapor sebelumnya secara berbeda untuk pinjaman dengan jaminan dan tanpa jaminan, menawarkan pinjaman kendaraan yang tidak dapat dilunasi dengan lebih mudah daripada utang kartu kredit yang dapat dilunasi. Berdasarkan pemodelan empiris yang menggunakan SCF dan Studi Panel Dinamika Pendapatan (PSID), Fisher dan Lyons (2010) menyimpulkan bahwa mengajukan pailit secara substansial “meningkatkan kemungkinan ditolaknya akses terhadap pinjaman. Bendera ini juga meningkatkan suku bunga pinjaman tanpa jaminan dan menurunkan batas kredit yang tersedia bagi rumah tangga” (hal. 3175).

### **Mengatasi Masalah Kebangkrutan**

Undang-undang kebangkrutan gagal untuk mengatasi persoalan-persoalan mendasar seperti melimpahnya kredit, lemahnya undang-undang riba, ketidakamanan finansial, biaya

pengobatan yang tinggi, dan insentif kreditor untuk memberikan pinjaman kepada peminjam yang berisiko tinggi dan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Selama tiga dekade terakhir, kebijakan AS telah berkontribusi pada meningkatnya kesenjangan pendapatan dan kekayaan serta melemahnya jaring pengaman sosial (Bivens, Shierholz, Mishel, & Gould, 2012). Menjadikan kebangkrutan semakin memakan biaya hanya akan menambah beban total yang ditanggung oleh debitur dan masyarakat. Mann (2006) menganjurkan pengintegrasian kebijakan kebangkrutan dengan sistem sumber daya yang lebih luas dan alternatif yang ditawarkan masyarakat kepada individu yang menghadapi tantangan finansial. Misalnya, penghapusan ketentuan kebangkrutan yang ramah debitur harus disertai dengan tuntutan terhadap kreditor dan diimbangi dengan konsesi kepada konsumen di berbagai bidang seperti transparansi pinjaman, keterjangkauan asuransi, undang-undang riba, dan kebijakan pajak.

Kebangkrutan konsumen dapat diatasi dari segi permintaan kredit dan penyediaan kredit. Pertama, literatur menekankan pilihan individu dan kebijakan publik yang akan mengurangi kebutuhan pinjaman (permintaan kredit) yang tidak berkelanjutan bagi konsumen: meningkatkan tabungan rumah tangga dan meminimalkan ketergantungan utang untuk biaya hidup sehari-hari (Bricker et al., 2014; Lawless et al., 2008); memperoleh asuransi kesehatan yang memadai, mungkin melalui peningkatan layanan kesehatan masyarakat seperti Undang-Undang Perawatan Terjangkau (Himmelstein et al., 2009); memperkuat asuransi pengangguran (Garrett & Wall, 2014); meningkatkan angkutan umum untuk meringankan tekanan keuangan kepemilikan kendaraan pribadi; dan mendanai program pendidikan dan pelatihan kerja secara memadai untuk meningkatkan potensi pendapatan rumah tangga (Brown et al., 2014; Porter, 2012).

Kerugian kebangkrutan konsumen terhadap kreditor dan konsumen dapat diatasi dengan meningkatkan penyediaan kredit. Tindakan yang direkomendasikan adalah untuk mempromosikan alternatif terhadap pinjaman gaji dan kredit darurat berbiaya tinggi lainnya (Braucher, 2006; Han & Li, 2011); meninjau kembali undang-undang riba (Montezemolo, 2013); mengenakan pajak pemberi pinjaman atas utang yang gagal bayar seperti yang dilakukan Belgia (Mann, 2006); memperkuat undang-undang pelecehan kreditor (Dawsey et al., 2013); meningkatkan standar penjaminan emisi untuk memastikan peminjam memiliki kapasitas membayar kembali, sejalan dengan ketentuan perlindungan konsumen Dodd-Frank pada tahun 2010 (Leicht, 2012); dan, menindaklanjuti Undang-Undang Kartu Kredit tahun 2009, membatasi biaya kartu kredit dan membatasi persyaratan kredit yang memberatkan dan menipu (Montezemolo, 2013). Perlindungan dari reformasi keuangan harus disesuaikan untuk menghindari pengurangan yang tidak perlu dalam penawaran kredit yang memfasilitasi kewirausahaan, pengembangan sumber daya manusia, pemeliharaan pendapatan selama keadaan darurat, dan lain-lain.

Peraturan kreditor mungkin disarankan untuk melindungi konsumen. Dengan model penilaian kredit dan laporan kredit, pemberi pinjaman mengendalikan tingkat gagal bayar mereka (Mann, 2006). Pemberi pinjaman dapat mematikan kredit kepada peminjam kapan saja, seperti yang terjadi pada tahun 2009–2010. Mann (2006) memberikan bukti bahwa tagihan kartu kredit terus meningkat sebelum krisis keuangan global, namun alih-alih mengurangi pinjaman, kreditor malah membuka pintu air kredit. Tentu saja peminjam

bukanlah satu-satunya pihak yang mempunyai kendali atas “kerugian sosial [akibat] kesulitan keuangan”.

Reformasi hukum dapat memberikan pengalaman kebangkrutan yang lebih konsisten di seluruh wilayah dengan mengurangi diskresi prosedural hakim dan menstandarisasi undang-undang negara bagian untuk pengecualian aset dan undang-undang garnishment (Levitin, 2006). Asosiasi profesional, seperti Uniform Law Commission, meneliti dan merekomendasikan undang-undang untuk mendorong negara-negara mengadopsi undang-undang serupa. Sebagai alternatif, anggota parlemen federal dapat mengeluarkan mandat yang berlaku di semua negara bagian, seperti batasan pengecualian wisma BAPCPA (Cornwell & Xu, 2014). Inkonsistensi negara dan peradilan menghasilkan hal-hal ekstrem, mulai dari lemahnya insentif bagi tanggung jawab debitur hingga budaya hukum yang bersifat menghukum yang melindungi kreditor. Bagi pembaca yang tertarik, berbagai sumber menawarkan informasi komparatif kebangkrutan yang terperinci menurut negara bagian (misalnya, Lefgren & McIntyre, 2009, hlm. 376–377; Nolo Press, n.d.).

Mengutip rendahnya tingkat literasi keuangan, Braucher (2006) menganjurkan program pendidikan keuangan K-12 yang komprehensif untuk mengurangi kebangkrutan. Program ini dapat dicontohkan setelah program pendidikan pembeli rumah dan kampanye untuk mengubah sikap dan perilaku terkait antirokok, toleransi ras, dan seks aman. Lebih dari separuh responden CBP (55 %) mengindikasikan bahwa pendidikan konsumen mungkin dapat membantu mereka menghindari kebangkrutan, sementara sisanya percaya bahwa pendidikan tidak akan membantu (Thorne & Porter, 2007). Intervensi yang efektif harus disesuaikan dengan populasi yang berbeda berdasarkan usia, ras, jenis kelamin, dan tingkat pendidikan. Program pasca-sekolah menengah akan menjangkau generasi muda ketika mereka menjadi semakin mandiri. Pengaturan yang memungkinkan untuk pengajaran mencakup perguruan tinggi, yang terkait dengan pinjaman mahasiswa atau kurikulum kursus reguler; bank, diperlukan untuk transaksi peminjaman tertentu; dan tempat kerja, baik sipil maupun militer.

## 26.6 KEBUTUHAN PENELITIAN

Ada banyak hal yang tidak kita ketahui mengenai jalan menuju kebangkrutan dan bagaimana kebutuhan untuk mengajukan permohonan dapat dihindari. Penelitian yang paling berharga hingga saat ini menggunakan data dari catatan pengadilan umum dan survei terperinci terhadap konsumen yang berada dalam dan di luar kebangkrutan. Sistem Catatan Elektronik Akses Publik terhadap Pengadilan telah meningkatkan akses terhadap data pengadilan secara signifikan. Namun, investasi waktu yang besar diperlukan untuk menyisir dokumen non-tabular untuk menemukan item-item yang menarik. Catatan pengadilan tidak memiliki informasi demografis dasar seperti usia, ras, dan jenis kelamin tetapi berisi banyak informasi yang mencakup alamat terkini, karakteristik rumah tangga, pekerjaan, pendapatan, aset, utang, kebangkrutan sebelumnya, proses penagihan, dan topik lainnya. Pendanaan CBP, yang disediakan oleh National Science Foundation dan sumber-sumber lain, memungkinkan dilakukannya wawancara telepon dan survei tertulis yang diisi oleh debitur, selain peninjauan ekstensif terhadap data pengadilan terkait di beberapa distrik. Peneliti yang membuat



kumpulan datanya sendiri dapat mengumpulkan data terkini untuk variabel dan geografi yang mereka pilih. Penelitian semacam ini memerlukan waktu yang banyak, pengaturan bantuan entri data, dan jumlah sampel yang memadai.

Sumber data yang mencakup individu-individu baik yang masuk maupun keluar dari kebangkrutan mungkin jarang memberikan rincian mengenai kebangkrutan namun sering kali mewakili secara nasional dengan ukuran sampel yang besar dan banyak variabel demografis dan variabel lain yang dapat dikaitkan dengan hasil kebangkrutan. Survei longitudinal, seperti PSID dan NLSY, memperluas pemahaman kita tentang akar penyebab dan dampak kebangkrutan (Fay et al., 2002; Maroto, 2012). Sumber data lintas sektor utama mencakup SCF, biro pelaporan kredit, dan pemberi pinjaman besar. Peneliti dapat membandingkan debitur yang mengajukan pailit dengan debitur yang mengalami kesulitan serupa yang berhasil menghindari pengajuan. Pilihan atau peluang apa yang mereka miliki? Kelompok debitur manakah yang lebih baik keadaannya beberapa tahun kemudian?

Kebutuhan yang jelas akan penelitian adalah mengenai peran biaya pengobatan sebagai pemicu kebangkrutan setelah Undang-Undang Perawatan Terjangkau (Affordable Care Act) diterapkan. Berbagai penelitian (Himmelstein et al., 2009; Pace, 2013) dengan jelas mengimplikasikan biaya pengobatan sebagai pemicu kebangkrutan. Peran fungsi kognitif yang rendah, penyakit mental, dan kecanduan dalam kebangkrutan belum didokumentasikan. Apakah ada hubungan antara masalah kesehatan dan pengajuan berulang? Secara lebih luas, kesenjangan apa dalam jaring pengaman sosial yang paling penting bagi konsumen yang terbebani atau paling mudah diatasi? Peran apa yang dapat dimainkan oleh pengusaha dalam membantu pekerja menghindari kebangkrutan?

Seiring dengan terus berkembangnya undang-undang kepailitan, para pembuat kebijakan dan praktisi hukum akan mendapatkan manfaat dari bukti-bukti terkini mengenai insentif untuk memulai dan menyelesaikan kebangkrutan berdasarkan BAPCPA, yang mengungkap hasil-hasil yang terkait dengan berbagai komponen undang-undang tersebut. Misalnya, seseorang dapat mengevaluasi pernyataan bahwa konseling kredit wajib hanya mempunyai sedikit efek pencegahan terhadap pelapor (Lawless et al., 2008). Jika tekanan keuangan dan peristiwa pemicu yang tidak terduga merupakan penyebab utama kebangkrutan, dapatkah pendidikan debitur meningkatkan tingkat penyelesaian atau membantu mencegah pengajuan berulang? Sebagian besar konseling dan pendidikan debitur ditawarkan secara online; bagaimana waktu dan format yang optimal untuk meningkatkan literasi keuangan yang dapat mencegah tekanan utang di masa depan?

Hubungan antara undang-undang negara bagian, praktik peradilan, dan Bab. 13 hasil tidak dipahami dengan baik. Misalnya, betapa tergesa-gesanya debitur diberhentikan dari Bab. 13 kegagalan dalam melakukan pembayaran bulanan kepada wali berbeda-beda antar distrik. Selain itu, diperlukan lebih banyak penelitian mengenai pengaruh kondisi makroekonomi lokal dan nasional terhadap perilaku kebangkrutan (Garrett & Wall, 2014). Berbagai kategori debitur yang diidentifikasi pada bagian berjudul "Rumah Tangga Rentan" layak untuk dikaji. Kelompok ini antara lain adalah pekerja mandiri, perempuan, pemegang pinjaman mahasiswa, mereka yang memiliki biaya pengobatan, dan orang-orang dari berbagai ras dan latar belakang. Meskipun perbedaan ras dalam tingkat pengajuan dan

pilihan cabang telah didokumentasikan, alasan di balik statistik tersebut masih belum diketahui. Kebangkrutan seharusnya memberikan “awal baru,” namun sebagian besar debitur masih mengalami kesulitan keuangan setelah keluar dari utang (Maroto, 2012). Fisher dan Lyons (2010) menyarankan perlunya penelitian mengenai jangka waktu kebangkrutan harus tetap ada dalam laporan kredit, karena tanda yang membantu pengambilan keputusan kreditur menimbulkan biaya dan hambatan yang signifikan bagi individu.

### **Ringkasan**

Kebangkrutan konsumen merupakan fenomena kelas menengah. Perekonomian yang bergejolak, berkurangnya keamanan kerja, dan upah yang stagnan disertai dengan meningkatnya biaya perumahan, pendidikan, perawatan anak, dan pengobatan membebani kelas menengah dan seluruh warga Amerika. Kemunduran keuangan yang dialami semakin banyak debitur diakibatkan oleh pendidikan tinggi, kepemilikan rumah, dan kewirausahaan.

Meminjam untuk kuliah (tetapi gagal lulus), membeli rumah, dan memulai bisnis adalah usaha yang berisiko. Menurunnya upah riil dan menyusutnya tunjangan karyawan, yang diperburuk oleh pemberian pinjaman yang tidak bertanggung jawab, berkontribusi terhadap beban utang kelas menengah yang seringkali berakhir dengan kebangkrutan.

Keuangan rumah tangga memburuk secara signifikan akibat krisis keuangan global tahun 2008. Kesulitan keuangan membuat banyak orang mencari bantuan ke pengadilan kebangkrutan, yang menjadi kurang ramah terhadap debitur di bawah reformasi ketat yang diterapkan pada tahun 2005. Selain itu, undang-undang kebangkrutan federal diterapkan secara tidak konsisten di seluruh distrik, sehingga menyebabkan debitur di beberapa wilayah (dan ras tertentu) masuk ke dalam Bab. 13 rencana yang mahal dan seringkali tidak meyakinkan. Rumah tangga sering kali menghindari sistem hukum dan terjerumus ke dalam kebangkrutan informal. Penyebab mendasar dari kebangkrutan, termasuk realitas ekonomi dan alternatif terhadap gagal bayar, adalah kunci untuk memahami perilaku individu dalam kebangkrutan. Kebijakan publik yang terinformasi dan pilihan individu dapat mengurangi kerugian akibat kebangkrutan dan kebangkrutan konsumen.

## **BAB 27**

### **ILMU SARAF DAN KEUANGAN KONSUMEN**

#### **27.1 GAMBARAN UMUM DAN METODE PENELITIAN IKHTISAR ILMU SARAF**

“Para ilmuwan telah belajar lebih banyak tentang otak dalam [beberapa dekade] terakhir dibandingkan abad-abad sebelumnya karena pesatnya penelitian dalam ilmu neurologis dan perilaku serta pengembangan teknik penelitian baru.” (NINDS, 2014, bagian Pendahuluan, paragraf 2). Kemajuan dalam pemahaman kolektif kita tentang ilmu saraf memiliki relevansi langsung dengan keuangan konsumen yang berkaitan dengan pengambilan keputusan keuangan. Peneliti lain sebelumnya telah menulis artikel ringkasan untuk membantu pembaca yang tertarik dalam memahami lebih baik penerapan ilmu saraf pada ilmu ekonomi, yang biasa disebut neuroekonomi (lihat Camerer, Loewenstein, & Prelec, 2004; Goetz & James, 2008; James, 2011). Untuk lebih memahami penelitian ini dan metodenya, diberikan gambaran singkat tentang otak. Meskipun otak sangat kompleks, kategorisasi sederhana dari beberapa komponen utama dan fungsi utamanya dapat memberikan konteks yang berguna.

Beberapa komponen utama otak adalah batang otak, otak kecil, dan otak besar (Lundbeck Institute, 2011; NINDS, 2014). Batang otak menghubungkan sumsum tulang belakang ke otak, dan otak kecil berada di bagian belakang batang otak. Batang otak dan otak kecil terutama bertanggung jawab atas fungsi vital tubuh, termasuk pernapasan dan sirkulasi (Lundbeck Institute, 2011; NINDS, 2014). Namun, fungsi-fungsi ini kurang terlibat dalam pengambilan keputusan keuangan. Oleh karena itu, sebagian besar penelitian ilmu saraf terkait pengambilan keputusan keuangan berfokus pada komponen yang berkaitan dengan otak besar.

Otak besar mencakup dua belahan, yang dikenal sebagai belahan kanan dan kiri. Setiap hemispehere terdiri dari empat lobus, dengan masing-masing lobus memiliki keterlibatan yang relatif lebih besar dalam fungsi tertentu (Lundbeck Institute, 2011; NINDS, 2014). Lobus paling depan, tepat di belakang dahi, adalah lobus frontal. Fungsi lobus frontal antara lain terlibat dalam perencanaan, logika, dan integrasi masukan dari bagian lain otak (NINDS, 2014). Tepat di belakang lobus frontal di atas kepala terdapat lobus parietal, yang terutama terlibat dalam masukan sensorik, terutama sentuhan, gerakan, rasa, dan penciuman (NINDS, 2014). Di setiap sisi otak, di bawah lobus parietal dan di belakang telinga terdapat lobus temporal. Fungsi lainnya, lobus temporal membantu pemrosesan pendengaran dan pembentukan memori (NINDS, 2014). Lobus temporal juga terlibat dalam emosi (Lundbeck Institute, 2011). Lobus keempat, lobus oksipital, terletak di bagian belakang otak besar. Lobus oksipital terlibat dalam pemrosesan visual (NINDS, 2014).

Lapisan terluar otak besar adalah lapisan jaringan tipis yang dikenal sebagai korteks serebral atau materi abu-abu (Lundbeck Institute, 2011; NINDS, 2014). Korteks serebral adalah tempat sebagian besar pemrosesan informasi berlangsung (NINDS, 2014). Oleh karena itu, pemrosesan informasi sebagian besar terjadi di permukaan otak. Untuk mengakomodasi lebih banyak area permukaan dalam ruang terbatas di dalam tengkorak, korteks serebral

cukup berkerut (Lundbeck Institute, 2011; NINDS, 2014). Tidak mengherankan, penelitian ilmu saraf yang berkaitan dengan pengambilan keputusan keuangan sering kali berfokus pada fungsi dan pemrosesan yang dilakukan di korteks serebral lobus frontal. Area fokus umum dalam penelitian ini adalah korteks prefrontal dan subkomponennya di lobus frontal. Misalnya, aktivasi medial prefrontal cortex (mPFC) dikaitkan dengan penalaran tingkat tinggi dan ukuran penalaran strategis (Coricelli & Nagel, 2009). Aktivasi ventromedial prefrontal cortex (vmPFC) berkorelasi dengan pembuatan penilaian tentang nilai barang dan jasa.

Di dekat pusat otak di bawah korteks serebral, dan masih dianggap sebagai bagian dari lobus temporal, terdapat sistem limbik (Lundbeck Institute, 2011). Sistem limbik terlibat dalam menghubungkan otak besar dengan batang otak dan bagian otak lainnya. Meskipun sistem limbik berfungsi sebagai jalur antar komponen utama otak, sistem limbik juga terlibat dalam pembentukan memori serta respons dan pemrosesan emosional (Lundbeck Institute, 2011; Phan, Wager, Taylor, & Liberzon, 2002). Beberapa bagian spesifik otak yang sering dimasukkan sebagai bagian dari sistem limbik antara lain korteks orbitofrontal (O'Doherty, Kringelbach, Rolls, Hornak, & Andrews, 2001), amigdala, dan insula (Dreher, 2007). Struktur dalam sistem limbik ini terlibat dengan emosi dan sering kali menjadi subjek penelitian ilmu saraf yang berkaitan dengan pengambilan keputusan keuangan.

## 27.2 METODE PENELITIAN ILMU SARAF

Metode penelitian ilmu saraf dapat bervariasi tergantung pada apakah peneliti berfokus pada struktur atau fungsi komponen neurologis. Mereka juga dapat bervariasi tergantung pada tingkat invasifnya. Metode penelitian ilmu saraf modern mencakup beragam teknik, yang sebagian besar dapat dikelompokkan menjadi empat jenis utama: studi kasus, studi deskriptif, studi manipulatif, dan layar (Carter & Shieh, 2010). Studi kasus dalam ilmu saraf sering kali melibatkan studi intensif terhadap individu yang mengalami peristiwa yang tidak dapat, atau tidak boleh, terulang (Carter & Shieh, 2010). Contoh studi kasus ilmu saraf yang terkenal adalah Phineas Gage, yang secara ajaib selamat dari lesi traumatis di lobus frontalnya. Studi deskriptif fokus pada pengamatan sifat neurologis, sedangkan studi manipulatif menguji efek eksperimen dengan proses neurologis (Carter & Shieh, 2010). Layar berupaya mengidentifikasi peran berbagai komponen neurologis pada proses tertentu (Carter & Shieh, 2010). Dengan kata lain, layar biasanya digunakan ketika memfokuskan pada fungsi satu atau lebih komponen neurologis.

Studi neurologis tentang keputusan keuangan pembuatannya didasarkan pada penelitian sebelumnya yang menggunakan metode pada keempat jenis ini. Pemahaman tentang struktur otak dan fungsi utama komponen-komponennya diperlukan untuk mendapatkan harapan memperoleh wawasan tambahan tentang proses neurologis yang terlibat dalam pengambilan keputusan keuangan. Namun, penelitian yang menyelidiki keputusan keuangan sering kali menggunakan metode layar, di mana peneliti berupaya mengidentifikasi area otak mana yang digunakan ketika melakukan tugas atau keputusan keuangan tertentu.

Kategori metode layar yang paling umum digunakan dalam penelitian ilmu saraf yang berkaitan dengan pengambilan keputusan keuangan adalah pencitraan seluruh otak, di mana

peneliti berupaya menangkap gambar seluruh otak untuk menganalisis struktur otak apa yang digunakan ketika membuat keputusan spesifik. Keputusan. James (2011) memberikan gambaran bermanfaat tentang beberapa metode ilmu saraf yang umum digunakan dalam pembiayaan konsumen, termasuk electroencephalogram (EEG) dan pencitraan resonansi magnetik fungsional (fMRI). James (2011) juga menyoroti kelebihan dan kekurangan metode ini.

Saat ini, banyak penelitian ilmu saraf terkait pembiayaan konsumen menggunakan metode fMRI. Ketika suatu area otak digunakan, neuron di area tersebut menyala dan oksigen dibakar. Selanjutnya, tubuh meningkatkan aliran darah ke daerah tersebut, sehingga menghasilkan aliran darah beroksigen. Darah terdeoksigenasi memiliki daya tarik yang lebih kuat terhadap magnet dibandingkan darah teroksigenasi. Dengan demikian, peneliti dapat mengidentifikasi area otak mana yang sedang digunakan pada waktu tertentu dengan mencatat fluktuasi sifat paramagnetik wilayah otak pada gambar. Berbagai bagian otak diaktifkan untuk memproses informasi tergantung pada tugas tertentu yang dilakukan, dan peneliti berharap mendapatkan wawasan tentang proses pengambilan keputusan dengan mengidentifikasi wilayah mana yang digunakan untuk tugas tertentu (untuk diskusi lebih panjang mengenai metode penelitian fMRI, lihat Friston, 2003; James, 2011).

### 27.3 MODEL DIRI GANDA

Model dual-self (Fudenberg & Levine, 2006) dapat menjadi kerangka kerja yang berguna untuk memahami penelitian ilmu saraf yang berkaitan dengan pengambilan keputusan keuangan. Kemiripan dengan model dual-self dapat dilihat pada area otak yang telah dijelaskan sebelumnya. Beberapa bagian otak lebih fokus pada proses rasional, kognitif, tingkat yang lebih tinggi, dan beberapa bagian otak lebih terlibat dalam pemrosesan emosional.

Model diri ganda telah dijelaskan dalam berbagai cara, masing-masing menekankan aspek serupa namun berbeda dari dua diri dalam pikiran. Yang lain menggambarkan gagasan tentang dua sistem berbeda sebagai model perencanaan-pelaku (Thaler & Shefrin, 1981), sistem afektif dan deliberatif (Loewenstein & O'Donoghue, 2004), model Sistem 1 dan Sistem 2 (Kahneman, 2011), teori diri kognitif-pengalaman (CEST) (Epstein, 1994), dan analogi penunggang gajah (Haidt, 2006; James, 2011). Teori CEST dan analogi penunggang gajah memberikan pengenalan yang baik terhadap model-model ini dan dijelaskan secara lebih rinci di sini.

CEST mencirikan sistem ganda yang bersaing untuk mengendalikan tindakan dan kesimpulan konsumen. CEST menekankan dua sistem pemrosesan informasi yang saling bergantung yang didefinisikan sebagai pemrosesan rasional dan pengalaman (Epstein, 1994). Sistem rasional bersifat logis, analitis, dan melibatkan penilaian peristiwa secara sadar. Sistem pengalaman melibatkan pemrosesan impulsif dan prasadar. Pemrosesan dalam sistem rasional lebih lambat, dan tindakan lebih tertunda dibandingkan dengan sistem pengalaman. Meskipun sistem rasional digambarkan rasional, namun keputusan dari sistem rasional tidak selalu rasional. Keputusan yang optimal mungkin sebenarnya berasal dari sistem pengalaman

(misalnya, pertimbangkan respons “melawan” atau “lari”). Istilah rasional digunakan untuk menangkap gagasan pemrosesan kognitif tingkat tinggi.

James (2011) memberikan gambaran bermanfaat tentang model diri ganda dengan menggambarkannya sebagai gajah dan penunggangnya. Model penunggang gajah adalah analogi yang pertama kali diperkenalkan oleh Buddha yang juga digunakan Haidt (2006) untuk menggambarkan pikiran. Mereka berpendapat bahwa kognisi manusia tidak seperti sistem komputer dan lebih seperti penunggang gajah. Pengendara mewakili sistem rasional. Pengendaranya lambat, bijaksana, dan memiliki persepsi kendali. Namun, gajah, yang mewakili sistem pengalaman, lebih kuat, cepat, dan reaktif. Jika diinginkan, gajah mempunyai kekuatan untuk menggantikan keputusan pengendaranya.

Sistem rasional dan emosional dalam otak kita saling menguntungkan dan bekerja sama satu sama lain. Misalnya, respon cepat dari sistem emosional dapat membantu dalam menemukan resolusi cepat terhadap keputusan-keputusan yang tidak penting, seperti kapan harus menjadwalkan pertemuan (Damasio, 1994). Damasio (1996) memperluas gagasan ini sebagai bagian dari hipotesis penanda somatik. Hipotesis penanda somatik menyatakan bahwa proses emosional dapat memandu keputusan yang beralasan (Bechara & Damasio, 2005), yang mungkin menghasilkan keputusan yang lebih menguntungkan atau tidak (lihat Bechara, Damasio, Tranel, & Damasio, 1997; Damasio, 1994; Shiv, Loewenstein, Bechara, Damasio, & Damasio, 2005).

## **27.4 PENELITIAN ILMU SARAF TERKAIT PEMBIAYAAN KONSUMEN**

Berikut uraian beberapa temuan penelitian neuroscience yang berkaitan dengan berbagai aspek pembiayaan konsumen dan pengambilan keputusan keuangan. Beberapa penelitian ini mengidentifikasi area spesifik di otak yang digunakan saat mengambil berbagai keputusan keuangan. Di lain waktu, penelitian mengidentifikasi aspek-aspek yang berkaitan dengan kognisi yang terlibat dalam pengambilan keputusan keuangan. Dengan kata lain, penelitian yang dikutip mungkin berfokus pada penggunaan struktural otak atau penggunaan fungsional otak.

### **Keputusan Pembelian**

Knutson, Rick, Wimmer, Prelec, dan Loewenstein (2007) menyelidiki area otak yang terlibat dengan keputusan pembelian. Saat peserta berbaring di mesin fMRI, mereka diperlihatkan sebuah produk, diikuti dengan harga produk tersebut. Setelah harga ditampilkan, mereka diberikan pilihan untuk membeli produk dengan harga yang ditentukan. Preferensi produk mengaktifkan nukleus accumbens (NAcc), yang berperan dalam pembelajaran, penguatan, penghargaan, dan prediksi perolehan. Harga yang dianggap berlebihan mengaktifkan insula dan menonaktifkan mPFC sebelum keputusan pembelian. Insula dikaitkan dengan antisipasi rasa sakit fisik, gairah negatif, dan prediksi kehilangan. mPFC dikaitkan dengan persepsi nilai, perolehan hasil, dan kesalahan prediksi perolehan.

Yang perlu diperhatikan dalam penelitian ini adalah bahwa harga yang berlebihan mengaktifkan wilayah otak yang juga terlibat dalam rasa sakit fisik. Individu juga mengaktifkan pusat penghargaan di otak mereka ketika mereka mempunyai preferensi

terhadap suatu produk, yang menunjukkan bahwa antisipasi menerima suatu barang tertentu adalah bermanfaat dan bahwa utilitas dari konsumsi dapat dimulai sebelum suatu barang dikonsumsi. Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa membayar barang mengaktifkan area rasa sakit di otak, sementara antisipasi konsumsi mengaktifkan pusat penghargaan di otak. Dengan kata lain, temuan ini menunjukkan bahwa individu tidak hanya mempertimbangkan kepuasan yang mungkin mereka peroleh dari mengonsumsi suatu barang tertentu, namun mereka juga mempertimbangkan rasa sakit yang mereka alami ketika harganya terlalu mahal. Oleh karena itu, utilitas dapat dipandang sebagai hasil bersih dari kepuasan yang diantisipasi dari konsumsi setelah memperhitungkan kesulitan dalam membayar. Untuk wawasan tambahan tentang sistem penghargaan pencarian kesenangan dan sistem penghindaran rasa sakit di otak, lihat Peterson (2005).

### **Efek Pembingkai**

Efek framing adalah bias kognitif di mana konsumen membangun representasi berbeda berdasarkan bagaimana situasi disajikan. Contoh umum dari efek framing adalah kecenderungan konsumen untuk menghindari ketidakpastian ketika hal tersebut dianggap sebagai keuntungan, namun mencari ketidakpastian ketika hal tersebut dianggap sebagai kerugian (Tversky & Kahneman, 1981). Upaya kognitif yang lebih besar dikeluarkan ketika individu memilih keuntungan yang tidak pasti dibandingkan dengan keuntungan tertentu (Gonzalez, Dana, Koshino, & Just, 2005). Namun, tidak ada perbedaan upaya kognitif yang dikeluarkan ketika seseorang memilih kerugian yang tidak pasti atau kerugian tertentu (Gonzalez et al., 2005). Aktivasi otak di korteks prefrontal dan parietal selama pengambilan keputusan tentang ketidakpastian ini menunjukkan bahwa memori kerja dan imajinasi terlibat dalam proses tersebut (Gonzalez et al., 2005). Aktivitas di korteks prefrontal orbital dan medial memprediksi berkurangnya kerentanan terhadap efek framing (De Martino, Kumaran, Seymour, & Dolan, 2006; Kahneman & Frederick, 2007). Dengan kata lain, individu dengan lebih banyak aktivasi di area otak yang terkait dengan pemrosesan tingkat tinggi kurang rentan terhadap efek framing.

Temuan ini memberikan dukungan terhadap penjelasan kognitif mengenai efek pembingkai. Dengan kata lain, efek framing nampaknya lebih dari sekedar permainan mental namun efek framing dapat berdampak pada proses kognitif yang terlibat dalam pengambilan keputusan. Lebih lanjut, individu mungkin mencoba untuk memvisualisasikan hasil dari pilihan mereka, yang mungkin sulit dilakukan ketika hasilnya tidak pasti.

### **Keengganan Kehilangan**

Keengganan terhadap kerugian adalah kecenderungan individu untuk lebih mementingkan kerugian dibandingkan dengan keuntungan serupa, relatif terhadap titik referensi yang berubah-ubah (Kahneman & Tversky, 1979). Amigdala memainkan peran kunci dalam memproses kerugian (Bechara, Damasio, Damasio, & Lee, 1999; Breiter, Aharon, Kahneman, Dale, & Shizgal, 2001). Dua individu dengan lesi amigdala bilateral fokal menunjukkan penurunan dramatis dalam keengganan terhadap kerugian selama serangkaian pertarungan keuntungan dan kerugian moneter (De Martino, Camerer, & Adolphs, 2010). Keengganan terhadap kerugian juga berkorelasi dengan aktivitas amigdala sebagai respons

terhadap kerugian relatif terhadap keuntungan dalam pertaruhan campuran (yaitu, hasilnya bisa berupa keuntungan atau kerugian) (Sokol-Hessner, Camerer, & Phelps, 2013).

Trepel, Fox, dan Poldrack (2005) mengusulkan bahwa antisipasi kerugian (misalnya menjual produk) membangkitkan emosi negatif sedangkan kehilangan uang (misalnya membeli produk) tidak. Amigdala tidak aktif ketika konsumen memperkirakan harga pembelian; namun, amigdala aktif ketika konsumen memperkirakan harga jual, yang mungkin menunjukkan rasa enggan kehilangan yang lebih kuat ketika menjual barang yang sudah dimilikinya (Reimann, Schilke, Weber, Neuhaus, & Zaichkowsky, 2011). Karena konsumen juga mengalami kerugian (yaitu uang) ketika mereka membeli suatu produk, temuan ini mungkin tampak berlawanan dengan intuisi. Namun, konsumen cenderung menilai barang yang mereka miliki lebih dari barang serupa yang tidak mereka miliki, yang dikenal sebagai efek *endowment* (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991). Hasilnya, konsumen yang memahami kecenderungan untuk secara sistematis menilai terlalu tinggi barang-barang yang mereka miliki dapat menyesuaikan ekspektasi mereka.

Mekanisme saraf yang berbeda membantu konsumen mengantisipasi keuntungan dibandingkan dengan kerugian (Khoshnevisan, Nahavandi, Bhattacharya, & Bakhtiary, 2008). Lebih khusus lagi, keputusan yang mencari risiko (misalnya, berjudi di kasino) dan keputusan yang menghindari risiko (misalnya, membeli asuransi) mungkin didorong oleh sistem saraf yang berbeda. Antisipasi terhadap imbalan dapat menyebabkan peningkatan kemungkinan konsumen beralih dari perilaku menghindari risiko ke perilaku mencari risiko, yang mungkin menjelaskan mengapa kasino mengelilingi tamunya dengan isyarat seperti makanan murah, minuman beralkohol gratis, dan iklan untuk jackpot besar (Khoshnevisan et al., 2008).

Ilmu saraf juga memberikan panduan untuk mengatasi keengganan terhadap kehilangan. Ketika konsumen menganggap pilihan moneter mereka sebagai bagian dari proses holistik, alih-alih melihatnya secara terpisah, mereka mengurangi keengganan mereka terhadap kerugian (Sokol-Hessner et al., 2009). Sokol-Hessner dkk. (2009) mendefinisikan pendekatan holistik sebagai penekanan pada pilihan dalam konteks yang lebih luas, misalnya dengan menciptakan portofolio keuangan. Untuk tinjauan lebih panjang mengenai literatur ilmu saraf terkait dengan keengganan terhadap kehilangan, lihat Rick (2011).

## 27.5 TOLERANSI RESIKO

Banyak penelitian menemukan bahwa laki-laki cenderung memiliki tingkat kecenderungan risiko yang lebih tinggi dibandingkan perempuan (Croson & Gneezy, 2009; Dohmen et al., 2011; Powell & Ansic, 1997), namun alasan mendasarnya sebagian besar tidak diketahui. Zhou dkk. (2014) menemukan bukti bahwa korelasi saraf dalam keadaan istirahat terhadap kecenderungan risiko mungkin berbeda antara pria dan wanita. Temuan ini memberikan penjelasan saraf atas perbedaan gender yang sudah diketahui. Pemahaman bahwa laki-laki dan perempuan secara neurologis memproses keputusan berisiko secara berbeda dapat berdampak pada pendekatan yang diambil untuk membahas risiko dan memperhitungkannya dengan tepat dalam keputusan keuangan.

### Diskon Hiperbolik



McClure, Laibson, Loewenstein, dan Cohen (2004) memberikan kemungkinan penjelasan saraf untuk diskon hiperbolik. Mereka berhipotesis bahwa “ketidaksabaran jangka pendek didorong oleh sistem limbik... sedangkan kesabaran jangka panjang dimediasi oleh korteks prefrontal lateral...” (McClure et al., 2004, hal. 504). Ventral striatum (vStr), medial orbitofrontal cortex (mOFC), medial prefrontal cortex (mPFC), posterior cingulate cortex (PCC), dan hipokampus posterior kiri semuanya lebih aktif jika ada imbalan langsung. Interaksi juga terjadi antara pilihan dan area otak, di mana aktivasi yang lebih besar pada sistem limbik dikaitkan dengan pemilihan awal, sedangkan sistem limbik memiliki aktivasi yang lebih sedikit (dibandingkan dengan area yang terlibat dengan semua keputusan) ketika hadiah yang tertunda dipilih.

Hasil ini menunjukkan bahwa diskon hiperbolik mungkin hanya merupakan manifestasi dari model dual-self dalam diri setiap konsumen. Emosi cenderung mendominasi keputusan dalam waktu dekat, sedangkan emosi kurang berperan dalam penundaan imbalan. Akibatnya, konsumen dapat mengambil manfaat dari pengambilan keputusan jangka panjang, sementara keputusan tersebut masih berada di masa depan. Misalnya, program tabungan Save More Tomorrow™ yang dikembangkan oleh Thaler dan Benartzi (2004) menemukan bahwa individu lebih berkeinginan untuk meningkatkan tingkat tabungan di masa depan dibandingkan menyesuaikan tingkat tabungan saat ini. Mereka menggunakan temuan ini untuk mengembangkan program yang memungkinkan karyawan berkomitmen untuk meningkatkan iuran pensiun di masa depan, seringkali ketika mereka menerima kenaikan gaji.

## 27.6 BIAS NEGARA ASAL

Investor ritel dan fund manager cenderung menunjukkan bias pada negara asal (Strong & Xu, 2003; Uppal, 1992). Bias negara asal terjadi ketika seseorang berinvestasi lebih banyak pada perusahaan yang beroperasi di negara tempat dia tinggal. Ketika menganalisis aktivitas otak sambil membuat pilihan portofolio antara dana yang berasal dari negara yang berbeda, pemilihan investasi di negara asal dikorelasikan dengan aktivitas amigdala.

Temuan ini menunjukkan bahwa keengganan terhadap kehilangan mungkin mempunyai peran dalam bias negara asal. Investor mungkin enggan terhadap ketidakpastian berinvestasi pada perusahaan di luar negeri. Keengganan terhadap ketidakpastian ini mendukung temuan lain yang menunjukkan bahwa individu cenderung berinvestasi lebih banyak pada perusahaan yang mereka kenal (Huberman, 2001).

### Gelembung Pasar Keuangan

Ilmu saraf juga berperan dalam keputusan investasi. Misalnya, para peneliti dalam sebuah penelitian meminta partisipan terlibat dalam permainan simulasi perdagangan pasar (De Martino dkk., 2013). Dalam beberapa uji coba, eksperimen tersebut menghasilkan gelembung investasi jenis boom-or-bust, yang mana harga saham aset hipotetis meningkat jauh di atas nilai intrinsiknya. Di sesi lain, harga saham tetap mendekati nilai intrinsiknya. Dalam semua uji coba, peserta diminta untuk membayangkan bahwa mereka berpartisipasi dalam pasar, di mana mereka akan menginvestasikan sebagian dari dana abadi mereka sebesar Rp.60.000. Beberapa subjek berpartisipasi dalam uji coba boom dan bust, sedangkan

subjek lainnya tidak. Peningkatan aktivitas di vmPFC berkorelasi dengan kemungkinan lebih besar untuk mengalami bubble namun tidak berkorelasi dengan pembelian saham tambahan dengan harga yang melambung. Selama gelembung finansial, peserta mengalami peningkatan aktivitas dorsomedial prefrontal cortex (dmPFC), yang merupakan tempat pemrosesan kesimpulan tentang kondisi mental orang lain.

Temuan ini menunjukkan bahwa selama gelembung pasar, investor mungkin memikirkan alasan orang lain berinvestasi. Alternatifnya, investor mungkin memandang keseluruhan pasar sebagai satu kondisi mental kolektif (De Martino et al., 2013). Meskipun memproyeksikan niat orang lain mungkin berguna dalam situasi lain, melakukan hal tersebut dalam pengambilan keputusan investasi mungkin merupakan faktor yang berkontribusi terhadap gelembung pasar keuangan dan penurunan akhirnya.

### **Keputusan Gagal Bayar Hipotek**

Setelah gelembung perumahan meledak pada akhir tahun 2000an, banyak pemilik rumah yang berhutang lebih banyak pada hipotek mereka daripada nilai rumahnya, sehingga mengakibatkan posisi ekuitas negatif. Banyak pemilik rumah dalam situasi ini membuat keputusan finansial yang diperhitungkan untuk berhenti melakukan pembayaran hipotek mereka. Namun, beberapa pemilik rumah tidak menggunakan opsi ini dan terus membayar hipotek mereka, meskipun hal itu akan menguntungkan mereka secara finansial. Seiler, Walden, dan Lane (2012) menyelidiki penjelasan neurologis tentang bagaimana individu membuat keputusan gagal bayar hipotek.

Posisi ekuitas negatif adalah penentu ekonomi utama dalam keputusan gagal bayar hipotek secara strategis. Sebagian besar pemilik rumah fokus pada posisi ekuitas negatif daripada potensi hilangnya uang muka (dan pembayaran kembali pokok pinjaman) ketika memutuskan apakah akan gagal membayar hipotek atau tidak (Seiler et al., 2012). Pemilik rumah yang memiliki posisi ekuitas negatif yang signifikan memiliki aktivasi yang lebih tinggi di korteks cingulate anterior, yang berhubungan dengan disonansi kognitif (Seiler et al., 2012). Aktivasi pada gyrus lingual kiri, yang dikaitkan dengan pemikiran otobiografi, lebih besar pada pemilik rumah yang lebih bersedia untuk melakukan default (Seiler et al., 2012).

Temuan ini menunjukkan bahwa ketika pemilik rumah berada dalam kondisi terpuruk, mereka mungkin mengalami konflik antara kewajiban moral untuk menghormati kontrak hipotek dan keinginan untuk gagal membayar investasi keuangan yang buruk (Seiler et al., 2012). Pemilik rumah yang memutuskan untuk gagal bayar kemungkinan besar akan memikirkan banyak hal tentang apa yang akan terjadi, bagaimana kehidupan mereka akan berbeda akibat gagal bayar, dan bagaimana mereka dapat menelaraskan keputusan tersebut dengan pedoman moral mereka. Sebaliknya, pemilik rumah yang memutuskan untuk tidak melakukan default akan mampu mempertahankan status quo, yang tidak memerlukan banyak refleksi diri dan tidak menimbulkan disonansi dengan pedoman moral mereka (Seiler et al., 2012).

## **27.7 USIA DAN KEPUTUSAN KEUANGAN**

Weierich dkk. (2011) memberikan review studi fMRI mengenai usia dan dampaknya terhadap pengambilan keputusan keuangan. Hipotesis utama mereka adalah bahwa

penggunaan pengaruh (yaitu, mengandalkan perasaan untuk memandu pengambilan keputusan; mengikuti naluri Anda) meningkat seiring bertambahnya usia dan kemungkinan besar berkontribusi pada hasil keuangan yang kurang optimal. Mereka juga menyoroti bahwa hipokampus berperan dalam membayangkan seperti apa masa depan dengan menggabungkan elemen-elemen dari masa lalu (yaitu memori). Hipokampus berkurang ukuran dan fungsinya seiring bertambahnya usia, menyebabkan orang lanjut usia menjadi lebih umum (kurang rinci) dalam memperkirakan masa depan mereka. Insula pada orang dewasa yang lebih tua juga kurang aktif ketika mengantisipasi kehilangan. Selain itu, orang lanjut usia mempunyai aktivasi yang lebih sedikit di amigdala sebagai respons terhadap gambaran negatif.

Temuan ini menunjukkan bahwa kerentanan pengambilan keputusan keuangan yang kurang optimal meningkat seiring bertambahnya usia. Hasilnya, konsumen dapat memperoleh manfaat dengan melibatkan anak-anak tepercaya dan/atau anggota keluarga tepercaya lainnya dalam pengambilan keputusan keuangan di kemudian hari. Selain itu, konsumen juga dapat memperoleh manfaat dengan menjalin hubungan dengan profesional keuangan tepercaya sejak dini. Dengan melakukan hal ini, konsumen dapat melindungi dirinya di masa depan dari dirinya di masa depan yang kemungkinan besar akan membuat keputusan keuangan yang kurang optimal dibandingkan dirinya saat ini, anggota keluarga, atau profesional yang dipercaya (dengan peringatan bahwa profesional tepercaya tersebut memberikan nasihat keuangan yang berkualitas).

### **Memilih Penasihat Keuangan**

James (2013) menyelidiki peran penunjukan keuangan profesional terhadap keputusan pemilihan penasihat investor. Sebelum berpartisipasi dalam simulasi pasar saham, peserta memilih seorang penasihat keuangan, beberapa di antaranya memiliki sertifikasi CFP® dan yang lainnya tidak. Simulasi ini melibatkan penyajian imbal hasil pasar (bisa berupa imbal hasil positif atau negatif) dan imbal hasil yang sesuai untuk portofolio investasi peserta. Tergantung pada hubungan antara kedua imbal hasil tersebut, kesannya adalah bahwa penasihat tersebut mungkin berkinerja buruk atau mengungguli pasar, atau memiliki imbal hasil yang cukup mirip dengan pasar. Kapan pun selama simulasi, peserta diperbolehkan mengganti penasihatnya.

Pergantian penasihat keuangan lebih mungkin terjadi pada periode kinerja yang relatif buruk (James, 2013). Ketika penasihat yang dipilih tidak memiliki sertifikasi CFP®, aktivasi otak segera sebelum mengganti penasihat lebih besar di korteks cingulate anterior dorsal, yang berhubungan dengan deteksi kesalahan, serta gyri parietal inferior dan frontal tengah, yang merupakan berhubungan dengan perbandingan angka. Temuan ini menunjukkan bahwa individu lebih cenderung mencari kesalahan ketika penasihat mereka tidak memiliki sertifikasi. Mereka juga lebih cenderung membuat perbandingan numerik atas keuntungan penasihat mereka di pasar. Sebaliknya, individu yang memilih penasihat dengan sertifikasi cenderung lebih memercayai penasihat dan kemampuan penasihatnya.

### **Penelitian Terbaru**

Penelitian ilmu saraf mengenai keputusan keuangan konsumen terus mengalami kemajuan, dan penelitian terbaru belum dipublikasikan. Misalnya, Frydman (2014)

menggunakan prediktor saraf mengenai peran vStr dalam kesalahan prediksi. Dengan menggunakan prediktor ini, Frydman (2014) menemukan bukti bahwa pembelajaran sosial dan persepsi kekayaan relatif berperan sebagai efek rekan dalam simulasi investasi, memberikan bukti saraf tentang peran interaksi sosial dalam perilaku investasi.

### **Kesimpulan**

Perkembangan metode penelitian telah memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi aspek saraf dalam pengambilan berbagai keputusan keuangan. Banyak penelitian ilmu saraf mengenai keputusan keuangan menggunakan metode fMRI, terutama untuk mengidentifikasi bagian otak mana yang digunakan ketika membuat keputusan keuangan tertentu, dan untuk mempertimbangkan fungsi apa yang cenderung dilakukan oleh bagian otak tersebut. Misalnya, Knutson dkk. (2007) menemukan bahwa harga yang dianggap berlebihan mengaktifkan wilayah rasa sakit di otak, sedangkan barang yang disukai mengaktifkan wilayah penghargaan di otak. Hasil McClure dkk. (2004) mengemukakan bahwa diskon hiperbolik dapat dijelaskan oleh persaingan prioritas sistem limbik dan korteks prefrontal lateral. Penelitian ilmu saraf lainnya berfokus pada keputusan investasi dan penggunaan penasihat keuangan profesional.

Penelitian ilmu saraf juga menganalisis keputusan keuangan yang melibatkan risiko dan ketidakpastian. Misalnya, hasil Gonzalez dkk. (2005) menyatakan bahwa individu sering kali mencoba memvisualisasikan hasil keputusan keuangan, hal ini sulit dilakukan jika hasilnya tidak pasti. Sokol-Hessner dkk. (2009) menyatakan bahwa individu tidak terlalu rentan terhadap keengganan untuk mengalami kerugian ketika mereka melihat keputusan keuangan dalam konteks yang lebih luas, dibandingkan berfokus pada hasil dari satu keputusan keuangan saja. Zhou dkk. (2014) menemukan bukti bahwa perbedaan gender dalam toleransi risiko mungkin memiliki penjelasan saraf.

Terlepas dari semua hal yang telah ditemukan, bidang neuroekonomi masih relatif baru dan sebagian besar belum dieksplorasi. Banyak penemuan baru yang belum dibuat. Ide untuk penelitian ilmu saraf sering kali muncul dari pengamatan anomali perilaku dan mencari penjelasan neurologis mengapa individu cenderung menunjukkan perilaku yang bertentangan dengan apa yang secara teoritis optimal. Misalnya, asuransi adalah alat keuangan yang berguna, digunakan untuk mengalihkan risiko peristiwa keuangan yang membawa bencana, seperti kematian dini, cacat jangka panjang, atau klaim tanggung jawab besar. Namun, banyak orang yang memiliki minat terbatas terhadap polis asuransi yang memberikan perlindungan dari kejadian bencana tersebut (Kunreuther & Pauly, 2004). Mencari penjelasan logis mengenai underinsurance yang tersebar luas ini mungkin berguna dalam mengidentifikasi cara untuk meningkatkan perlindungan finansial konsumen.

Situasi serupa terjadi mengenai anuitas umur panjang. Banyak orang akan mendapat manfaat dari memiliki perlindungan terhadap aset yang akan habis masa berlakunya, namun hanya sedikit orang yang membeli anuitas umur panjang, atau bahkan tertarik untuk melakukan hal tersebut di masa depan (Guillemette, Martin, Cummings, & James, 2016). Penjelasan saraf yang menganalisis keputusan pembelian anuitas dapat membantu insinyur keuangan merancang produk anuitas yang menguntungkan namun lebih cocok untuk sistem rasional dan emosional di otak.

Ada banyak sekali kemungkinan penelitian lain, namun ada satu lagi yang disebutkan. Meskipun para peneliti mungkin menganggap penelitian ilmu saraf menarik dan menarik, hanya sedikit yang diketahui tentang kemanjuran kesadaran akan cara kerja pikiran. Dengan kata lain, apakah memiliki kesadaran akan keberadaan dan fungsi sistem rasional dan emosional di dalam otak membantu individu membuat keputusan yang lebih tepat? Menjelajahi pertanyaan ini akan membantu peneliti neuroekonomi lebih memahami manfaat melakukan penelitian semacam itu.

Pemahaman yang lebih baik tentang ilmu saraf dalam pengambilan keputusan keuangan dapat membantu para peneliti dan praktisi. Para peneliti dapat merumuskan kerangka kerja dan model yang lebih akurat untuk analisis mereka sendiri jika mereka memiliki pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana individu membuat keputusan keuangan. Praktisi dapat menerapkan prinsip-prinsip ini dalam pekerjaan mereka dengan klien dengan mendidik klien tentang keberadaan mereka. Saat membuat keputusan keuangan, para profesional yang direkrut sering kali kurang terlibat secara emosional dalam pengambilan keputusan dan dapat membantu mendorong argumen yang lebih rasional.

Praktisi juga dapat menghadapi respons emosional yang tidak berdasar terhadap keputusan keuangan. Secara lebih langsung, pembaca dapat memperoleh manfaat secara pribadi dengan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang cara kerja otaknya saat dia membuat keputusan keuangan.

## **BAB 28**

### **PEMBELANJAAN ONLINE**

Selama dua dekade terakhir, penyebaran cepat teknologi komputer dan informasi ke seluruh komunitas bisnis dan konsumen telah menghasilkan perubahan yang dramatis. Penerapan Internet pada perilaku pembelian merupakan perubahan penting dalam cara pembeli dan penjual berinteraksi. Menurut Pew Internet and American Life Project (2014), 87% orang dewasa Amerika (berusia 18 tahun ke atas) menggunakan Internet pada bulan Maret 2014, naik dari 73% pada tahun 2006, dengan penggunaan yang hampir jenuh di antara mereka yang tinggal di rumah tangga yang berpenghasilan. Rp.7.500,000 setahun atau lebih (99 %), dewasa muda berusia 18–29 tahun (97 %), dan mereka yang memiliki gelar sarjana (97 %).

Sebagai alat pencarian informasi, komunikasi, hiburan, pendidikan, dan transaksi yang efisien dan fleksibel, Internet adalah kunci bagi serangkaian aktivitas online yang besar dan terus berkembang. Penggunaan Internet yang paling populer adalah email (94% pengguna Internet) diikuti oleh aktivitas mesin pencari (87%) namun 22% menyumbang secara online dan 26% berpartisipasi dalam lelang online (Pew Internet dan American Life Project, 2010b). Belanja online adalah aktivitas yang didefinisikan secara luas yang mencakup menemukan pengecer dan produk online, mencari informasi produk, memilih opsi pembayaran, dan berkomunikasi dengan konsumen dan pengecer lain serta membeli produk atau layanan.

Peningkatan belanja online bertepatan dengan tren umum pertumbuhan pesat penggunaan Internet. Pew Internet and American Life Project (2010a) melaporkan bahwa proporsi masyarakat umum yang membeli produk atau layanan secara online meningkat dari sekitar 20 % pada tahun 2000 menjadi 52 % pada tahun 2010. Penjualan online juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian. , dengan persentase total penjualan ritel AS meningkat dari kurang dari 1 % pada tahun 1999 menjadi 5,9 % pada kuartal kedua tahun 2014 (Biro Sensus AS, 2014). E-commerce juga mengalami pertumbuhan pesat secara global: total penjualan online mencapai Rp.1,5 triliun di seluruh dunia pada tahun 2014, meningkat 50% dari tahun 2012 (eMarketer, 2014).

Bab ini mengulas penelitian penting terkait beberapa aspek belanja online (untuk penelitian lebih awal, lihat Cai & Cude, 2008). Bagian ini dimulai dengan tinjauan penelitian terkait penggunaan Internet oleh konsumen, termasuk isu-isu yang berkaitan dengan mereka yang memiliki dan tidak memiliki akses. Bagian selanjutnya memperkenalkan teori dan kerangka belanja online serta faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan konsumen terhadap belanja online. Bagian ketiga mengulas penelitian yang mengkaji isu-isu dalam proses dan lingkungan belanja online, termasuk pencarian informasi online, lingkungan pasar elektronik, serta privasi dan keamanan online. Bagian terakhir memberikan ikhtisar isu-isu yang muncul dalam penelitian belanja online dan diakhiri dengan komentar mengenai penelitian masa depan.

### **28.1 MASALAH PENGGUNAAN INTERNET DAN AKSESIBILITAS OLEH**

Penting untuk memahami potensi Internet dalam memberikan manfaat bagi individu di semua tingkatan. Para peneliti telah menunjukkan bahwa Internet memungkinkan partisipasi politik yang lebih besar (Polat, 2005), menciptakan peluang untuk partisipasi sosial dan menjaga keterhubungan komunitas (Grace, Raghavendra, Newman, Wood, & Connell, 2014), mendukung dan meningkatkan layanan kesehatan (Antheunis, Tates, & Nieboer, 2013), dan meningkatkan pembelajaran (Kazmer, 2005). Internet juga menghubungkan produsen dan pemasar ke dalam jaringan komunikasi logistik yang luas dan lebih efisien dibandingkan saluran tradisional. Davies, Pitt, Shapiro, dan Watson (2005) merangkum lima kekuatan teknologi yang relevan dengan e-commerce secara umum dan menyoroti manfaat utamanya Hukum Moore (pertumbuhan daya komputasi secara eksponensial dari waktu ke waktu), Hukum Metcalfe (efisiensi layanan meningkat seiring dengan semakin banyaknya orang yang menggunakannya), Coasian Economics (mengurangi biaya transaksi), Fenomena Kawan Burung (menghubungkan orang-orang dalam skala global), dan Fenomena Tangki Ikan (memungkinkan kreativitas yang lebih besar di setiap tingkatan).

Salah satu implikasi dari penelitian Davies dkk. (2005) adalah seiring dengan semakin berkembangnya pengaruh teknologi elektronik, konsumen mempunyai potensi untuk mendapatkan keuntungan dari e-commerce dengan mengambil lebih banyak kendali atas transaksi bisnis. Dengan pesatnya perkembangan dan penggunaan alat jejaring sosial, kekuatan lain, Fenomena Media Sosial, dapat menjadi relevan dan membawa manfaat bagi e-commerce dengan meningkatkan partisipasi pelanggan (Kim & Srivastava, 2007), mempromosikan hubungan pelanggan (Liang, Ho, Li, & Turban, 2011), dan mencapai nilai ekonomi yang lebih besar (Parise & Guinan, 2008).

Asumsi mendasar mengenai kekuatan teknologi yang menguntungkan konsumen adalah bahwa partisipasi konsumen dalam aktivitas online secara umum dan e-commerce secara khusus akan terus tumbuh secara eksponensial. Oleh karena itu, penting untuk mempelajari siapa yang menggunakan Internet dan berbelanja online dan siapa yang tidak, dan untuk menyelidiki apa yang menarik konsumen untuk menggunakan Internet dan berbelanja di sana, bagaimana dan apa yang mereka lakukan ketika berbelanja online, dan faktor-faktor apa yang dapat mempercepat atau memperlambat pertumbuhan aktivitas online konsumen.

### **28.2 DARI “KESENJANGAN DIGITAL” MENJADI “KETIMPANGAN DIGITAL”**

Meskipun popularitas Internet meningkat, tidak semua orang mengakses Internet. Beberapa orang adalah “orang yang tidak punya teknologi” yang tidak memiliki atau menginginkan komputer dan/atau akses Internet. Namun, responden survei, setidaknya di AS, lebih cenderung menyebutkan “tidak ada minat” atau “Internet tidak relevan” dibandingkan “tidak ada komputer” sebagai alasan untuk tidak online (Pew Internet dan American Life Project, 2013).

Ketimpangan dalam akses terhadap informasi dan teknologi komunikasi merupakan topik yang mempopulerkan perdebatan politik dan akademis pada tahun 1990an mengenai “kesenjangan digital.” Serangkaian survei berpengaruh baik di negara berkembang maupun

maju (misalnya, Georgia Institute of Technology, 1998; UCLA Center for Communication Policy, 2003; World Bank, 2000) memberikan dukungan empiris terhadap adanya kesenjangan digital dan membantu mengatasi kesenjangan digital. menempatkan topik tersebut pada agenda ilmiah dan politik. Pada awalnya, banyak penelitian yang menyimpulkan bahwa kesenjangan akses disebabkan oleh pendapatan, pendidikan, ras, dan/atau etnis individu. Di AS, seiring dengan peningkatan persentase pengguna Internet selama 2 dekade terakhir, penggunaan Internet tetap berkorelasi kuat dengan faktor demografi dan sosial ekonomi seperti usia, pendidikan, dan pendapatan rumah tangga (Pew Internet dan American Life Project, 2013). Meskipun akses Internet mencakup semua rentang usia, generasi lanjut usia masih tertinggal dibandingkan generasi muda—survei baru-baru ini menunjukkan bahwa 41% dari mereka yang berusia 65 tahun ke atas tidak menggunakan Internet sama sekali, dibandingkan dengan tingkat penggunaan Internet yang mendekati saturasi di kalangan dewasa muda berusia 18 tahun. –29 (Pew Internet dan Proyek Kehidupan Amerika, 2014). Mereka yang berpendidikan dan berpendapatan rendah serta kelompok minoritas juga merupakan kelompok “miskin”.

Namun terdapat bukti dari laporan penelitian terbaru bahwa kesenjangan antara mereka yang memiliki dan tidak memiliki akses Internet semakin menipis. Misalnya, di AS, persentase pengguna Internet di kalangan lansia berusia 65 tahun ke atas terus meningkat dan gender tidak lagi menjadi faktor penentu adopsi Internet (Pew Internet dan American Life Project, 2014). Di beberapa negara Eropa, para peneliti telah mengamati kesenjangan digital yang “terbalik”: masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah menggunakan Internet lebih lama dalam sehari dibandingkan mereka yang berpendidikan lebih tinggi (Van Deursen & Van Dijk, 2014); pengguna internet berpenghasilan rendah menghabiskan lebih banyak waktu online dibandingkan pengguna berpenghasilan tinggi (Pantea & Martens, 2013).

Kerangka teoritis yang dikembangkan oleh Van Dijk (2006) dapat membantu mendefinisikan kembali isu kesenjangan digital dengan memberikan lebih banyak perhatian pada latar belakang sosial, psikologis, dan budaya pengguna dan non-pengguna. Model ini menggabungkan berbagai jenis akses seperti akses motivasi, material, keterampilan, dan penggunaan ke dalam suatu proses, bukan hanya satu peristiwa untuk memperoleh teknologi tertentu. Pengujian dan pengujian ulang terhadap faktor-faktor dalam model kesenjangan digital yang lebih baru ini telah membantu para peneliti membuat argumen bahwa kesenjangan digital bergantung pada dan mencerminkan kesenjangan masyarakat (Stiakakis, Kariotellis, & Vlachopoulou, 2010). Ada pula yang melangkah lebih jauh dan berargumentasi bahwa kesenjangan digital, yang juga dikenal sebagai kesenjangan digital “urutan kedua”, tidak hanya merupakan produk dari kesenjangan sosial, namun juga merupakan alat reproduksi dan bahkan akselerator karena Internet dapat memperluas kesenjangan pengetahuan dan keterampilan. antara informasi “yang kaya” dan “yang tidak punya” (Witte & Mannon, 2010). Gagasan tentang sumber daya manusia dan kesetaraan sosial yang semakin bergantung pada Internet juga telah mendorong penelitian tentang kesenjangan digital global, yang bertujuan untuk meningkatkan pemanfaatan teknologi dan mempersempit kesenjangan antar negara (World Economic, 2014). Para peneliti juga menemukan bahwa konten Internet yang tersedia memainkan peran penting dalam



mendorong adopsi teknologi dan mempengaruhi perubahan sosial di seluruh negara (Viard & Economides, 2014).

Literatur tentang kesenjangan akses Internet mendukung hubungan positif antara peningkatan penetrasi Internet dan aktivitas online. Sebagaimana para peneliti menyerukan definisi komprehensif tentang penggunaan Internet (Van Deursen & Van Dijk, 2014), adopsi dan penggunaan belanja online juga dapat diperiksa dalam kerangka komprehensif yang mencakup konten (tanpa tujuan dan impulsif atau berdasarkan kebutuhan dan berorientasi pada tujuan), frekuensi, waktu sejak pertama kali berbelanja online, dan lingkungan belanja online.

### **28.3 PENERIMAAN KONSUMEN DAN PENGGUNAAN BELANJA ONLINE**

Meskipun sebagian orang tidak dapat atau memilih untuk tidak online, hampir semua orang sepakat bahwa teknologi menawarkan peluang transaksi bisnis yang tidak dapat diabaikan (Kraut et al., 2002). Sebagai saluran ritel yang berkembang, karakteristik dan manfaat khusus serta keterbatasan Internet telah dibahas secara luas (Hoffman & Novak, 1996; Ganesh & Agarwal, 2014).

Saluran belanja online dapat menjadi media komunikasi interaktif dan berharga yang memfasilitasi pencarian fleksibel, perbandingan belanja, dan evaluasi produk dan layanan. Atribut saluran dan kemampuannya untuk menyesuaikan dengan tujuan pengguna dapat memfasilitasi penggunaan. Dengan berkembangnya layanan seluler dan media sosial, fitur dan kemampuan baru, seperti kesadaran lokasi, penginderaan konteks, dan platform interaksi konsumen, telah menghadirkan layanan baru kepada konsumen (misalnya, layanan berbasis lokasi), meningkatkan hubungan konsumen, dan meningkatkan hubungan konsumen. dan peluang partisipasi adat (Gültekin & Bayat, 2014; Liang et al., 2011).

### **28.4 TEORI MENJELASKAN ADOPSI BELANJA ONLINE**

Beberapa teori dan model yang menggabungkan berbagai konsep dan faktor telah digunakan untuk menjelaskan mengapa dan bagaimana konsumen berbelanja online. Teori dan model berikut berfungsi sebagai kerangka konseptual dan teoritis utama dalam penelitian saat ini tentang adopsi konsumen dan penggunaan belanja online.

Teori Pilihan Media dan Model Pengalaman Aliran Online Teori pilihan media mengusulkan bahwa pemilihan media untuk tugas tertentu adalah fungsi dari karakteristik media dan tugas tersebut (Fulk, Steinfeld, Schmitz, & Power, 1987). Menurut teori ini, media dapat dibedakan berdasarkan tingkat interaktivitas, kekayaan komunikasi, kehadiran sosial, dan kejelasan. Para peneliti telah mengevaluasi karakteristik tersebut dan menerapkannya pada pilihan Internet untuk berbelanja (Hoffman & Novak, 1996). Hoffman dan Novak (1996, 2009) menggambarkan pengalaman aliran dalam lingkungan yang dimediasi komputer, yang ditandai dengan interaktivitas, kenikmatan intrinsik, dan hilangnya kesadaran diri serta memperkuat diri; pengalaman arus dapat menjadi faktor penentu dalam penggunaan Internet oleh konsumen sebagai saluran belanja. Seperti yang dicatat oleh penulis, keterampilan dan perhatian yang terfokus merupakan prasyarat yang diperlukan bagi konsumen untuk memulai proses aliran. Kerangka kerja ini memberikan wawasan dalam

memahami aktivitas konsumen yang diarahkan pada tujuan dan berdasarkan pengalaman di Internet. Banyak penelitian telah dibangun berdasarkan model konseptual pengalaman arus online. Para peneliti telah menguji dan memperluas model tersebut dengan menggabungkan berbagai konstruksi seperti interaktivitas, motivasi, kejelasan, dan anteseden yang mencakup kebaruan, inovasi pribadi, daya tarik, dan keceriaan (Choi, Kim, & Kim, 2007).

Difusi Inovasi Menurut Rogers (2003), difusi adalah proses yang menunjukkan bagaimana inovasi (ide atau praktik yang dianggap baru oleh individu) dikomunikasikan kepada individu dalam masyarakat dari waktu ke waktu dan bagaimana konsumen mengadopsi atau menolak inovasi tersebut. Rogers mengidentifikasi lima tahapan yang dialami konsumen ketika memutuskan untuk mengadopsi atau menolak suatu inovasi: (1) pengetahuan (kesadaran akan suatu inovasi); (2) persuasi (sikap terhadap inovasi); (3) keputusan (adopsi atau penolakan inovasi); (4) implementasi (komitmen terhadap inovasi); dan (5) konfirmasi (evaluasi hasil keputusan). Rogers juga mendalilkan bahwa lima karakteristik inovasi, keunggulan relatif, kompatibilitas, kompleksitas, trialability, dan observability, mempengaruhi keputusan konsumen untuk mengadopsi atau menolak suatu inovasi. Para peneliti telah menunjukkan proses difusi perilaku belanja online konsumen (Wu, Cai, & Liu, 2011); peneliti lain juga menunjukkan bahwa karakteristik inovasi berpengaruh positif terhadap adopsi konsumen terhadap belanja online (Verhoef & Langerak, 2001).

Teori Tindakan Beralasan dan Teori Perilaku Terencana Komponen Teori Tindakan Beralasan (TRA) (Ajzen & Fishbein, 1980) adalah tiga konstruksi umum: niat berperilaku, sikap, dan norma subjektif. TRA mengemukakan bahwa niat berperilaku seseorang bergantung pada sikap orang tersebut terhadap perilaku dan norma subjektifnya. Selain itu, niat berperilaku seseorang mengarah pada perilaku sebenarnya. Ajzen (1985) memperluas TRA ke teori baru yang disebut Theory of Planned Behavior (TPB) dengan menambahkan komponen baru, kontrol perilaku yang dirasakan, untuk mengatasi situasi di mana individu tidak menindaklanjuti niat untuk melakukan kemauan (di bawah kendali seseorang). kontrol) perilaku. Selain itu, kontrol perilaku yang dirasakan dianggap tidak hanya mempengaruhi perilaku aktual secara langsung, namun juga mempengaruhi secara tidak langsung melalui niat berperilaku.

TRA dan TPB telah diterapkan secara luas dalam konteks adopsi teknologi informasi oleh konsumen. Para peneliti menegaskan bahwa perilaku belanja online konsumen dipengaruhi oleh sikap individu terhadap saluran belanja, norma subjektif dan jumlah kendali yang dirasakan selama proses pembelian (Keen, Wetzels, De Ruyter, & Feinberg, 2004; Shim, Eastlick, Lotz, & Warrington, 2001). Faktor-faktor lain yang berkaitan dengan perilaku belanja online konsumen juga telah dimasukkan dalam kerangka TRA dan TPB, termasuk pengalaman konsumen, kekhawatiran mereka tentang privasi, dan persepsi mereka tentang Internet yang dapat dipercaya (George, 2002); diskonfirmasi dan kepuasan konsumen (Hsu, Yen, Chiu, & Chang, 2006); persepsi kenikmatan dan fleksibilitas konsumen dalam navigasi (Childers, Carr, Peck, & Carson, 2001); keuntungan dan risiko yang dirasakan konsumen (Amaro & Duarte, 2015); dan komunikasi konsumen (Chen & Huang, 2013).

Model Penerimaan Teknologi Model Penerimaan Teknologi (TAM) adalah salah satu perluasan TRA yang paling berpengaruh. TAM yang dikemukakan oleh Davis (1993)

dimaksudkan untuk menjelaskan penggunaan teknologi dengan menguji pengaruh persepsi kemudahan penggunaan dan persepsi kegunaan terhadap niat individu untuk menggunakan teknologi dan perilaku penggunaan sebenarnya.

Model ini diperluas dengan memasukkan faktor penentu penerimaan teknologi tambahan, termasuk proses pengaruh sosial (norma subjektif, kesukarelaan, dan citra), proses instrumental kognitif (relevansi pekerjaan, kualitas output, dan kemampuan untuk menunjukkan hasil) (Venkatesh & Davis, 2000), efikasi diri komputer, persepsi kontrol eksternal, kecemasan komputer, keceriaan menggunakan komputer, kenikmatan yang dirasakan, dan kegunaan obyektif (Venkatesh & Bala, 2008). Teori Terpadu Penerimaan dan Penggunaan Teknologi (UTAUT) kemudian dikembangkan berdasarkan perluasan TAM yang berbeda (Venkatesh, Morris, Davis, & Davis, 2003). UTAUT merumuskan empat konstruksi, yaitu ekspektasi kinerja, ekspektasi upaya, pengaruh sosial, dan kondisi yang memfasilitasi, sebagai penentu niat individu untuk menggunakan teknologi; Selain itu, empat faktor utama, yaitu gender, usia, pengalaman, dan kesukarelaan, diperkenalkan sebagai moderator utama dalam hubungan antara faktor-faktor penentu dan niat individu untuk menggunakan teknologi.

TAM dan perluasannya telah diuji dalam berbagai pengaturan komputer dan telah terbukti menjadi prediktor yang kuat terhadap adopsi konsumen dan penggunaan belanja online (Ha & Stoel, 2009). Untuk menjelaskan perilaku belanja online konsumen, peneliti juga menambahkan faktor ke dalam model termasuk karakteristik sosio-ekonomi konsumen (Hernandez, Jimenez, & Martin, 2011), kepribadian konsumen (Svendsen, Johnsen, Almås-Sørensen, & Vitters, 2013), kualitas belanja online (Ha & Stoel, 2009), efikasi diri (Hernandez et al., 2011; Vijayasarathy, 2004), keamanan dan privasi (Vijayasarathy, 2004), dan kepercayaan (Ha & Stoel, 2009).

## **28.5 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI ADOPSI DAN PENGGUNAAN BELANJA ONLINE KONSUMEN**

Meskipun banyak yang telah menulis tentang berbagai keuntungan e-commerce bagi bisnis dan konsumen, tidak ada jaminan bahwa konsumen akan menggantikan saluran belanja tradisional melalui Internet. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi adopsi dan penggunaan belanja online oleh konsumen. Para peneliti telah mengidentifikasi empat faktor penentu adopsi dan penggunaan belanja online oleh konsumen, yaitu karakteristik konsumen, persepsi konsumen, atribut e-tailer, dan karakteristik produk (Lian & Lin, 2008).

Para peneliti secara konsisten menemukan bahwa demografi dan status sosial ekonomi seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan pendapatan memengaruhi penerimaan konsumen terhadap belanja online (Brashear, Kashyap, Musante, & Donthu, 2009; Hashim, Ghani, & Said, 2009). Faktor lain yang termasuk dalam kategori ini termasuk orientasi nilai konsumen (Wu et al., 2011), ciri-ciri kepribadian (Svendsen et al., 2013), serta efikasi diri dan kecemasan konsumen (Yao & Li, 2009).

Kategori kedua yang menentukan adopsi dan penggunaan belanja online adalah persepsi konsumen. Variabel dalam dimensi ini meliputi persepsi kenyamanan berbelanja (termasuk kenyamanan akses, pencarian, evaluasi, transaksi, dan kepemilikan/pasca

pembelian; Jiang, Yang, & Jun, 2013); manfaat yang dirasakan dan kemudahan penggunaan (Ha & Stoel, 2009); manfaat yang dirasakan (Eastin, 2002); kenikmatan yang dirasakan (Kim, Fiore, & Lee, 2007); dan risiko yang dirasakan (Lee & Huddleston, 2010).

Kategori ketiga adalah atribut e-tailer. Para peneliti telah menemukan atribut e-tailer berikut ini penting ketika memeriksa penerimaan belanja online konsumen: desain web, kinerja, kualitas, dan atmosfer situs web (Hausman & Siekpe, 2009; Hsieh, Hsieh, Chiu, & Yang, 2014); reputasi e-tailer (Goode & Harris, 2007); layanan pelanggan online (Piercy, 2014); keamanan dan privasi (Youn & Lee, 2009); dan aktivitas sosial e-tailer di platform e-commerce (Qu, Wang, Wang, & Zhang, 2013).

Kategori keempat dari faktor-faktor yang mempengaruhi adopsi dan penggunaan belanja online oleh konsumen adalah karakteristik produk. Para peneliti telah memeriksa variabel-variabel berikut yang berkaitan dengan belanja online konsumen: jenis produk (Moon, Chadee, & Tikoo, 2008; Roman, 2010); biaya (termasuk biaya pencarian, perbandingan, pemeriksaan, negosiasi, pembayaran, pengiriman, dan pasca layanan) (Moon et al., 2008); kualitas (Li, Xu, & Li, 2013); serta karakteristik kesesuaian produk online seperti taktik, pentingnya penyesuaian, biaya pengiriman, pentingnya kepuasan instan, kekritisian waktu, dan intensitas informasi (Bang, Lee, Han, Hwang, & Ahn, 2013).

Menggunakan berbagai kerangka teoritis untuk menjelaskan penerimaan konsumen dan penggunaan saluran belanja online memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi dan menyelidiki berbagai faktor. Mengingat perkembangan teknologi dan pertumbuhan e-commerce, para peneliti terus memasukkan konsep-konsep baru dan memperkaya kerangka teoritis. Misalnya, Chen dan Huang (2013) memasukkan "keterikatan relasional kelompok" ke dalam kerangka TPB dan menguji niat dan perilaku pembelian kelompok secara online oleh konsumen. Hwang dan Lee (2012) memperkenalkan konsep nilai budaya dalam kerangka UTAUT yang mengkaji pengaruh sosial terhadap niat pembelian online konsumen. Investigasi terhadap faktor-faktor yang lebih luas yang mempengaruhi penerimaan konsumen dan penggunaan Internet sebagai saluran ritel dapat terus memberikan wawasan tidak hanya pada pengembangan strategi bisnis online di pasar global namun juga pemahaman kita tentang peran yang dimainkan konsumen. dalam perdagangan elektronik.

## **28.6 PROSES DAN LINGKUNGAN BELANJA ONLINE**

Belanja online bukanlah perilaku satu tahap. Proses pengambilan keputusan konsumen pada umumnya mencakup lima tahap: pengenalan masalah, pencarian, evaluasi alternatif, pilihan, dan evaluasi hasil (Engel, Kollat, & Blackwell, 1968). Model merkantil menguraikan proses pembelian konsumen menjadi tiga tahap: penentuan pembelian, konsumsi pembelian, dan interaksi pasca pembelian

Untuk transaksi pembelian online, Liang dan Huang (1998) mendefinisikan proses tujuh langkah: pencarian, perbandingan, pemeriksaan, negosiasi, pemesanan dan pembayaran, pengiriman, dan pasca layanan.

### **Pencarian Informasi: Sebuah Langkah Penting dalam Proses Belanja Online**

Ciri umum dari model keputusan yang disebutkan di atas adalah bahwa perilaku pencarian informasi konsumen mendahului semua perilaku pembelian dan pilihan. Pencarian

informasi dapat didefinisikan sebagai tahap dimana konsumen secara aktif mengumpulkan dan mengintegrasikan informasi dari sumber internal dan eksternal (Schmidt & Spreng, 1996). Pencarian informasi konsumen adalah salah satu topik penelitian konsumen utama di bidang belanja online dan para peneliti telah melakukan pendekatan dari berbagai perspektif, terutama psikologi dan ekonomi. Dengan perkembangan media sosial terkini dan penerapannya pada belanja online, para peneliti juga telah mengeksplorasi pencarian informasi menggunakan perspektif pengaruh interpersonal dan sosial (Steffes & Burgee, 2009). Para peneliti, termasuk Bigné-Alcañiz, Ruiz-Mafé, Aldás-Manzano, dan Sanz-Blas (2008), telah membahas berapa banyak dan sumber informasi apa yang digunakan konsumen, jangkauan dan durasi pencarian informasi konsumen, jenis informasi yang dicari konsumen, dan dampak pencarian informasi terhadap niat membeli dan membeli kembali.

Teknologi informasi membawa potensi untuk mempengaruhi hampir semua dimensi perilaku pencarian informasi konsumen, mulai dari jumlah pencarian, jumlah dan jenis sumber yang dicari, dan waktu pencarian hingga distribusi dan bobot informasi yang dikumpulkan (Bakos & Brynjolfsson, 2000). Li (2013) melaporkan bahwa 94% pembeli online melakukan riset sebelum membeli dan 61% di antaranya menggunakan mesin pencari untuk menemukan informasi saat berbelanja online. Sumber informasi populer lainnya adalah situs kupon, 35%, email pengecer, 28%, ulasan produk/pengecer online, 24%, situs perbandingan belanja, 22%, dan situs jejaring sosial, 10%.

Jumlah, variasi, efisiensi, dan interaktivitas informasi yang tersedia di Internet mendorong pencarian online konsumen. Dengan menggunakan teori Stigler (1961) sebagai kerangka kerja, atribut pencarian informasi online (dibandingkan dengan pencarian offline) secara intuitif dikaitkan dengan pengurangan biaya (baik waktu maupun biaya kognitif) dan peningkatan manfaat. Para peneliti secara konsisten menemukan bahwa biaya pencarian lebih rendah di pasar virtual dibandingkan di pasar fisik (Kulviwat, Guo, & Engchanil, 2004). Perbedaan utama antara belanja online dan offline adalah kemampuan konsumen online untuk memperoleh lebih banyak informasi yang memfasilitasi pengambilan keputusan yang lebih baik dan membuat proses pengambilan keputusan menjadi lebih efisien. Bukti empiris menunjukkan bahwa konsumen lebih banyak mencari informasi online daripada offline ketika mereka berbelanja online (Ratchford, Lee, & Talukdar, 2003) dan mengganti sumber informasi online dengan sumber offline (Klein & Ford, 2003). Dalam banyak kasus, saluran belanja online menyediakan alat pencarian informasi interaktif kepada konsumen untuk membantu mereka mengakses dan mengevaluasi informasi produk/layanan secara efektif.

Meskipun kemampuannya menyediakan informasi dalam jumlah besar, beberapa peneliti berpendapat bahwa Internet dapat membingungkan konsumen karena menawarkan terlalu banyak informasi (Chen, Shang, & Kao, 2009). Memang benar, banyaknya informasi yang tersedia secara online tidak ada gunanya kecuali, di satu sisi, konsumen memiliki kemampuan dan motivasi untuk menggunakannya, dan di sisi lain, terdapat mekanisme yang efisien untuk mengidentifikasi, mengambil, dan mengatur informasi. Selain itu, manfaat pencarian informasi online bervariasi dan tidak pasti. Manfaat yang dirasakan secara umum dari pencarian online meliputi kemudahan penggunaan, efektivitas pencarian, kepuasan pengguna (Kulviwat et al., 2004), kenikmatan, penampilan visual, hasil kognitif, kredibilitas

(Santosa, 2010), pilihan produk yang lebih banyak dan diferensiasi (Lynch & Ariely, 2000), dan pengalaman yang ditingkatkan (Zhang & Salverdry, 2001). Namun, sulit untuk menyimpulkan bahwa manfaat pencarian online lebih besar dibandingkan pencarian offline karena manfaat yang direalisasikan sangat bergantung pada faktor situasional, faktor kepribadian, atribut produk, dan seberapa efektif konsumen dapat menggunakan produk tersebut. teknologi.

Faktanya, asumsi bahwa biaya pencarian online (vs. offline) lebih rendah dapat ditentang. Pendapatan umumnya digunakan sebagai proksi biaya pencarian informasi (Klein & Ford, 2003) namun mungkin merupakan ukuran yang terlalu luas untuk memperkirakan biaya pencarian online secara akurat tanpa mempertimbangkan faktor-faktor lain. Yu dan Roh (2002) berpendapat bahwa pemrosesan informasi online memerlukan sumber daya kognitif yang lebih besar dibandingkan dengan media cetak. Aspek teknis, seperti malfungsi (misalnya tautan rusak) dan penundaan pengunduhan, juga telah diidentifikasi sebagai biaya pencarian informasi (Santosa, 2010). Biaya pencarian lainnya adalah risiko yang dirasakan, yang harus dinilai sebagai variabel multidimensi termasuk, misalnya, ketakutan terhadap teknologi, perasaan ketidakpastian dan kebingungan, serta masalah privasi dan keamanan. Oleh karena itu, mengembangkan ukuran biaya pencarian online yang valid, andal, dan lengkap menghadirkan tantangan yang signifikan.

Namun demikian, ide dasar teori Stigler (1961), yang membandingkan biaya dan manfaat untuk menentukan jumlah pencarian informasi yang optimal, menjadikannya model yang pelit untuk memandu studi pencarian online. Dikombinasikan dengan pendekatan perilaku seperti Theory of Planned Behavior, model ini memberikan kerangka kerja yang dapat menangkap proses pencarian informasi konsumen dan karakteristik lingkungan online. Shim dkk. (2001) mengajukan model niat mencari online dengan menggunakan Theory of Planned Behavior. Model tersebut menggabungkan sikap belanja konsumen, persepsi konsumen mengenai sejauh mana referensi signifikan menyetujui penggunaan Internet untuk berbelanja (yaitu, norma subjektif), kontrol perilaku yang dirasakan konsumen (misalnya, keterampilan komputer, ketersediaan transportasi untuk bepergian), dan pengalaman pembelian Internet konsumen di masa lalu sebagai prediktor niat konsumen untuk melakukan pencarian. Model Shim et al. (2001) memperluas paradigma biaya/manfaat pencarian informasi dengan menangkap faktor-faktor non-ekonomi, yaitu sikap, persepsi, dan aspek perilaku konsumen dalam pencarian online. Model yang lebih komprehensif mungkin tidak hanya memasukkan karakteristik konsumen tetapi juga karakteristik Internet (misalnya kemudahan penggunaan, interaktivitas, format informasi, ketersediaan agen cerdas seperti bot belanja yang mengunjungi sejumlah situs web untuk mengidentifikasi informasi yang cocok dengan profil produk yang disediakan oleh pembeli, dan baru-baru ini mengembangkan mekanisme sosial online), dan karakteristik produk (misalnya, barang pencarian, barang pengalaman, dan barang kepercayaan). Misalnya, bot belanja dapat membuat perbandingan belanja menjadi lebih mudah. Namun, menggunakan bot belanja melibatkan lebih dari sekadar mengetikkan beberapa kata kunci tentang suatu produk dan menunggu hasilnya. Konsumen harus mengartikulasikan kebutuhan, keinginan, dan tujuan belanja mereka terlebih dahulu untuk memutuskan bagaimana memasukkan penggunaan alat ini ke dalam

pencarian mereka, dan memutuskan bagaimana menggunakan informasi yang disediakan dalam proses pengambilan keputusan mereka.

Penting untuk mengatasi kemungkinan interaksi antara konsumen, Internet, dan karakteristik produk dan bagaimana faktor-faktor tersebut mempengaruhi pencarian informasi online konsumen. Penelitian telah menunjukkan bahwa komunikasi konsumen online, seperti ulasan dan rekomendasi konsumen dari mulut ke mulut (WOM), telah menjadi sumber informasi penting bagi konsumen, terutama sebagai pelengkap atau bahkan pengganti bentuk bisnis lainnya. komunikasi ke konsumen dan offline WOM tentang karakteristik produk (Gupta & Harris, 2010). King, Racherla, dan Bush (2014) mengkategorikan karakteristik WOM online sebagai: peningkatan volume, penyebaran platform komunikasi, ketekunan dan kemudahan observasi informasi yang diposting, anonimitas dan penipuan, arti-penting valensi informasi, dan keterlibatan komunitas konsumen. Secara umum, WOM online meningkatkan pengalaman belanja online konsumen dengan memungkinkan mereka berinteraksi secara sosial satu sama lain, bertukar informasi terkait produk, dan membuat keputusan pembelian melalui komunikasi yang dimediasi komputer (Blazevic et al., 2013). Mengingat kompleksitas lingkungan belanja online di mana konsumen heterogen dengan kebutuhan dan insentif berbeda berpartisipasi dan beragam aliran informasi, para peneliti telah mengembangkan berbagai model integratif untuk menyelidiki keterkaitan di antara faktor-faktor utama yang terkait: unit analisis (atau komunikator dan penerima, sumber dan audiens), isi (atau stimulus), anteseden (atau penyebab), dan efek (atau konsekuensi) (Cheung & Lee, 2012; King et al., 2014). Dengan pesatnya pertumbuhan konsumen online dan munculnya teknologi baru seperti Web 2.0 (menampilkan media sosial dan komunitas virtual) dan Web 3.0 (menampilkan berbagi dan pemanfaatan data besar), faktor kontekstual atau lingkungan (misalnya, platform komunikasi online) juga diharapkan menjadi aspek penting yang mempengaruhi WOM online (Cheung & Thadani, 2012).

## **28.7 PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN ONLINE**

Internet menarik konsumen tidak hanya berdasarkan kemampuannya menyediakan arus informasi dan platform komunikasi, namun juga kemampuannya memfasilitasi pengambilan keputusan konsumen. Memahami kompleksitas pengambilan keputusan konsumen online memainkan peran penting dalam kemampuan e-tailer untuk mendukung pengambilan keputusan konsumen dan meningkatkan kepuasan konsumen. Berbagai model dan kerangka kerja telah digunakan untuk menguji proses dan faktor-faktor yang berhubungan dengan pengambilan keputusan online konsumen.

Model keputusan tiga fase Simon (1977) kecerdasan (mengenali masalah dan mengumpulkan informasi), desain (mengevaluasi alternatif), dan pilihan (membuat keputusan) telah diterapkan pada pengambilan keputusan online konsumen (Kohli, Devaraj, & Mahmood, 2004). Kohli dkk. (2004) berpendapat bahwa karakteristik yang melekat pada saluran belanja online akan mendukung pengambilan keputusan konsumen dalam ketiga fase tersebut. Misalnya, kemampuan pencarian online yang dikombinasikan dengan berbagai sumber informasi dapat memfasilitasi fase intelijen, dan selanjutnya dapat mengarah pada

pengembangan rencana yang efektif untuk mengevaluasi alternatif dan membuat keputusan akhir.

Peneliti lain berpendapat bahwa model keputusan berantai seperti Simon bias terhadap pemecahan masalah, mengikuti urutan pencarian, evaluasi, dan pembelian dalam hierarki efek, dan sering kali mengabaikan berbagai faktor penting yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan. mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen (Louvieris, Driver, & Powell-Perry, 2003). Smith dan Rupp (2003) mengembangkan model untuk menangkap kompleksitas pengambilan keputusan online konsumen. Kerangka kerja ini menggambarkan proses pengambilan keputusan sebagai tiga tahap yang berbeda namun saling terkait: tahap masukan operasional, tahap proses, dan tahap keluaran. Ciri yang menonjol dari model ini adalah bahwa berbagai faktor yang mempengaruhi setiap tahapan dapat digabungkan dan diuji. Misalnya, tahap input pengenalan kebutuhan dipengaruhi oleh upaya pemasaran situs web (misalnya promosi dan desain situs web) dan faktor sosial budaya (misalnya demografi dan status sosial ekonomi). Tahap proses berfokus pada bagaimana konsumen mengambil keputusan dan dipengaruhi oleh faktor psikologis konsumen seperti persepsi, motivasi, kepribadian, sikap, dan emosi. Tahap output terdiri dari perilaku pembelian konsumen dan evaluasi pasca pembelian dan juga dipengaruhi oleh upaya pemasaran dan faktor psikologis konsumen.

Dibandingkan dengan pasar tradisional, saluran belanja online mampu memanfaatkan sistem pendukung keputusan (DSS) untuk memudahkan pengambilan keputusan konsumen. Peneliti menyarankan bahwa DSS dapat membantu konsumen menghemat waktu dan mengembangkan strategi untuk mengoptimalkan biaya (Kohli et al., 2004). Para peneliti telah menguji dua jenis DSS yang spesifik: matriks perbandingan dan agen rekomendasi. Temuan ini mendukung efek menguntungkan dari DSS pada pengambilan keputusan konsumen secara online—pembeli online dapat membuat keputusan yang lebih baik (kualitas) dengan menggunakan lebih sedikit usaha (efisiensi) (De Bruyn, Liechty, Huizingh, & Lilien, 2008; Senecal, Kalczynski, & Nantel, 2005). Dengan kemajuan teknologi dan meningkatnya jumlah konsumen yang menggunakan alat tersebut, DSS mungkin mempunyai potensi untuk mengubah cara konsumen mencari informasi dan mengambil keputusan (Haubl & Trifts, 2000).

## **28.8 HASIL PASCA PEMBELIAN BELANJA ONLINE**

Hasil pasca pembelian belanja online telah didefinisikan sebagai keluaran dari keputusan konsumen dan proses perilaku dan penting untuk menargetkan pembeli potensial dengan lebih baik dan mempromosikan produk dalam jangka panjang (Smith & Rupp, 2003). Para peneliti telah mendefinisikan dan mengkaji berbagai konsep spesifik terkait aspek perilaku, kognitif, dan afektif pada tahap akhir proses belanja online konsumen. Shih dan Venkatesh (2004) menggambarkan perilaku konsumen pasca pembelian sebagai pembelian kembali, penggunaan berulang, atau penggantian dengan produk yang ditingkatkan setelah pembelian awal. Cho, Im, Hiltz, dan Fjermestad (2002) meneliti perilaku keluhan konsumen pasca pembelian sebagai hasil dari berbagai aspek evaluasi tingkat ketidakpuasan, pentingnya pembelian, persepsi biaya/manfaat dari mengeluh, dan pengaruh situasional.



Kepercayaan elektronik, kepuasan elektronik, dan loyalitas elektronik pasca pembelian konsumen telah dipelajari secara ekstensif karena hal-hal tersebut memainkan peran penting dalam hubungan konsumen-pengecer dan kesuksesan jangka panjang pengecer online (Dharmesti & Nugroho, 2012; Yang, Wu, & Wang, 2009). Beberapa peneliti telah menyelidiki konsep-konsep ini dalam kerangka hubungan bivariat, seperti e → kepuasan → e-loyalty (Anderson & Srinivasan, 2003), dan e-trust → e-loyalty (Pratminingsih, Lipuringtyas, & Rimenta, 2013). Yang lain telah meneliti konsep-konsep tersebut secara berurutan, seperti e-trust → e-satisfaction → e-loyalty (Gummerus, Liljander, Pura, & Van Riel, 2004). Para peneliti juga telah mengembangkan kerangka kerja multivariat dan multi-tahap untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang komitmen konsumen online terhadap pengecer online dan produk/layanan. Chang dan Chen (2008) mengusulkan dan menguji kerangka kognitif-afektif-konatif/tindakan, dengan fokus pada hubungan antara kualitas antarmuka pelanggan (kustomisasi, interaktivitas, kenyamanan, dan karakter), kepuasan, biaya peralihan, dan loyalitas elektronik, dengan pengalaman Internet sebagai moderator. Model Kim, Byoung-ho, dan Swinney (2009) menampilkan loyalitas elektronik yang dipengaruhi oleh hubungan langsung dan tidak langsung antara kepuasan elektronik, kepercayaan elektronik, dan kualitas e-tail (keandalan, daya tanggap, desain situs web, privasi/keamanan). Dharmesti dan Nugroho (2012) mengusulkan kerangka kerja untuk menyelidiki secara ekstensif anteseden kepuasan elektronik dan loyalitas elektronik, termasuk kualitas informasi, desain situs web, variasi produk, kemampuan bertransaksi, respons, privasi/keamanan, sistem pembayaran, pengiriman, dan pelayanan pelanggan.

## 28.9 Lingkungan Belanja Online

Lingkungan yang Dimediasi Komputer (CME), yang didefinisikan sebagai jaringan komputer terhubung yang digunakan untuk mengakses dan menyediakan konten hypermedia (Hoffman & Novak, 1996), telah menciptakan media teknologi dan sosial baru bagi konsumen. Meskipun karakteristik instrumental media seperti kemudahan penggunaan, kegunaan, sumber daya, dan kenyamanan memainkan peran penting dalam mempengaruhi sikap dan perilaku belanja online konsumen, faktor lingkungan atau hedonis saluran belanja online, seperti situs web desain dan kualitas, presentasi produk dan/atau layanan, dan isyarat atmosfer, telah mendapat perhatian penelitian dan manajerial.

Para peneliti telah menyelidiki dampak faktor lingkungan terhadap sikap dan perilaku belanja konsumen dengan menggunakan kerangka Stimulus-Organism-Response (S-O-R) yang diadopsi dari psikologi lingkungan (Mehrabian & Russell, 1974). Berdasarkan kerangka S-O-R, Eroglu, Machleit, dan Davis (2001) mengembangkan model yang mengusulkan bahwa terdapat isyarat lingkungan online yang mengarah pada keadaan internal afektif dan kognitif, yang kemudian menghasilkan perilaku pendekatan/penghindaran.

Lingkungan belanja online tidak memiliki beberapa sifat atmosfer tradisional (seperti suhu, bau, dan tekstur) namun memiliki beberapa sifat lainnya (seperti fleksibilitas dan pengorganisasian). Eroglu dkk. (2001) mengklasifikasikan karakteristik lingkungan belanja online ke dalam dua kategori umum: lingkungan dengan relevansi tugas yang tinggi, yang didefinisikan sebagai deskriptor situs belanja (misalnya, harga, deskripsi barang dagangan,

pengiriman, dll.); dan lingkungan dengan relevansi tugas yang rendah, yang mewakili “informasi situs yang relatif tidak penting untuk penyelesaian tugas belanja” (hal. 180) (misalnya, warna, musik, ikon, dll.). Peneliti lain juga mengkategorikan karakteristik lingkungan belanja online sebagai kemudahan pemahaman (misalnya, organisasi navigasi dan kecukupan teknis), keinformatifan (misalnya, deskripsi atribut), dan kualitas lingkungan (misalnya, keceriaan, desain estetika, dan hiburan) (Demangeot & Broderick, 2010).

Studi empiris yang menggunakan kerangka S-O-R Eroglu et al. (2001) telah mengungkapkan dampak signifikan dari berbagai faktor lingkungan terhadap respons afektif dan kognitif pembeli online serta niat berbelanja. Lorenzo-Romero, Gómez-Borja, dan Mollá-Descals (2011) menemukan bahwa isyarat hedonis (musik) dan isyarat utilitarian (struktur navigasi) keduanya memengaruhi emosi, pembelajaran dan pengetahuan, kepuasan, dan loyalitas pembeli online. Wu, Cheng, dan Yen (2008) juga menemukan bahwa musik dan warna sebagai isyarat atmosfer memengaruhi emosi dan niat membeli konsumen. Keadaan internal afektif dan kognitif konsumen serta respons perilaku juga dipengaruhi oleh kualitas situs belanja online dan merek situs web (Chang & Chen, 2008); formalitas estetika situs web dan daya tarik estetika (Wang, Minor, & Wei, 2011); presentasi produk (Jeong et al., 2009); dan grafik, warna, tautan, dan menu (Koo & Ju, 2010).

Para peneliti juga telah memasukkan faktor-faktor lingkungan, seperti desain web, fitur antarmuka, dan interaktivitas, ke dalam kerangka belanja online lainnya seperti TAM dan teori aliran, dan menemukan bahwa faktor-faktor tersebut mempengaruhi sikap konsumen dan niat membeli (Hausman & Siekpe, 2009). Peneliti lain memperluas kerangka yang ada dengan menambahkan karakteristik konsumen sebagai variabel moderator; misalnya, Richard dan Chandra (2005) mengusulkan dampak mediasi variabel kepribadian terhadap hubungan antara atribut toko online dan keterlibatan konsumen. Koo dan Ju (2010) menemukan bahwa keingintahuan konsumen berinteraksi dengan isyarat atmosfer (grafis dan warna).

## **28.10 PRIVASI DAN KEAMANAN DARING**

Internet telah menjadi tempat penyimpanan yang luas untuk informasi pribadi konsumen, termasuk informasi identitas pribadi dan informasi keuangan. Berbagai jajak pendapat publik dan survei akademis (Pew Internet and American Life Project, 2008; Ponemon, 2014; UCLA Center for Communication Policy, 2003) telah menilai pentingnya privasi dan keamanan Internet konsumen karena hal tersebut masih menjadi salah satu perhatian utama tentang belanja online. Alasan utama kekhawatiran privasi dan keamanan konsumen di Internet adalah banyaknya informasi pribadi yang dihasilkan dari transaksi yang dikumpulkan oleh berbagai situs web, sering kali dengan cara yang sama sekali tidak terlihat. Banyak peneliti telah memasukkan kekhawatiran konsumen tentang masalah privasi dan keamanan ke dalam model pencarian dan pembelian online mereka dan menafsirkan kekhawatiran tersebut sebagai biaya, risiko, atau hambatan dalam pencarian dan pembelian online (Ha & Stoel, 2009). Masalah privasi dan keamanan juga dapat dikaitkan dengan isu-isu seperti perlindungan konsumen, opsi pembayaran online, kepercayaan vendor online,

teknologi informasi, efisiensi pasar online, penggunaan media sosial online, dan penggunaan perangkat seluler (Chen & Lan, 2014).

Kim, Ferrin, dan Rao (2008) mengkategorikan anteseden yang mempengaruhi kepercayaan konsumen dan kekhawatiran risiko konsumen terhadap entitas perdagangan elektronik: berbasis kognisi (observasi), berbasis pengaruh, berbasis pengalaman, dan berbasis kepribadian. Para peneliti juga telah menyelidiki berbagai faktor spesifik yang mendasari masalah privasi dan keamanan konsumen, seperti produk yang tidak berwujud, properti situs web, fungsi navigasi, dan kualitas konten (berbasis kognisi) (Nepomuceno, Laroche, & Richard, 2014); reputasi perusahaan dan komunikasi WOW (berbasis pengaruh) (Kuan & Bock, 2007); pengalaman dengan e-commerce dan keakraban dengan vendor online (berbasis pengalaman) (Bernard & Makienko, 2011); dan disposisi konsumen dan kecenderungan untuk percaya (berbasis kepribadian) (Teo & Liu, 2007).

Kekhawatiran konsumen terhadap privasi dan keamanan meningkat ketika mereka merasa tidak mendapat informasi tentang siapa yang mengumpulkan informasi pribadi mereka, bagaimana perusahaan memperoleh informasi mereka, atau untuk tujuan apa informasi tersebut digunakan (Lanier & Saini, 2008). Kekhawatiran seperti itu mungkin membuat konsumen enggan mengungkapkan informasi pribadi kepada pemasar (Phelps, Nowak, & Ferrell, 2000) dan melakukan pembelian secara online (Eastlick, Lotz, & Warrington, 2006). Konsumen juga mungkin mengurangi jumlah belanja online (Akther, 2012) atau bahkan meninggalkan keranjang belanja mereka karena masalah privasi dan keamanan (Kukar-Kinney & Close, 2010).

Perkembangan teknologi informasi yang efisien seperti "cookies", sebuah perangkat personalisasi yang digunakan oleh situs web untuk melacak pengunjung dan transaksi mereka, serta platform jaringan sosial untuk berbagi informasi, telah mempermudah vendor online untuk mengidentifikasi karakteristik konsumen dan perilaku penelusuran/pembelian. Beberapa konsumen tidak menyadari teknologi pelacakan atau praktik pengumpulan informasi tersebut. Orang lain mengetahuinya tetapi tidak mau memblokir atau memutuskan sambungan perangkat karena ketidaknyamanan dan isolasi yang diakibatkannya. Memblokir semua alat pelacak sama dengan memberi tahu supermarket untuk tidak mengatur lorong mereka berdasarkan perilaku belanja konsumen atau memberi tahu penjaga toko untuk tidak menyapa pengunjung yang berulang kali datang. Sulit juga untuk tidak membagikan informasi pribadi melalui jaringan sosial dan profesional online. Bisnis online menghadapi keseimbangan yang rumit antara memenuhi permintaan konsumen akan privasi dan perlindungan keamanan serta keinginan mereka akan perlakuan yang dipersonalisasi dan dengan demikian menciptakan pasar yang lebih efisien. Industri e-commerce telah mengembangkan mekanisme berbeda untuk melindungi pelanggan mereka, termasuk Pedoman Privasi Online (Federal Trade Commission, 1999) dan penggunaan segel privasi. Namun, para peneliti mengkritik upaya pengaturan mandiri yang dilakukan industri ini sebagai upaya yang tidak memadai dan tidak efektif (Bar & Krems, 2014).

Karena masalah privasi dan keamanan terus-menerus diidentifikasi sebagai salah satu hambatan utama terhadap e-commerce, pemerintah juga telah mengusulkan intervensi. Serangkaian prinsip informasi yang adil yang diusulkan oleh FTC (Federal Trade Commission,

2000) sangat penting dalam tanggapan pemerintah. Lima prinsip inti bertujuan untuk memberdayakan konsumen dengan transparansi dan kontrol yang lebih besar atas informasi mereka dengan memberi mereka pemberitahuan pengumpulan informasi; pilihan untuk tidak ikut serta dalam penggunaan informasi pribadi; akses terhadap informasi pribadi mereka untuk memastikan keakuratan dan kelengkapan; keamanan data dan informasi; dan penegakan perlindungan privasi dan keamanan. Upaya penting pemerintah baru-baru ini untuk melindungi privasi dan keamanan online dilakukan pada tanggal 1 Desember 2010 ketika FTC merekomendasikan mekanisme “Jangan Lacak”, yang akan ditetapkan melalui undang-undang atau peraturan industri.

Menurut laporan FTC, “Mekanisme seperti itu akan memastikan bahwa konsumen tidak harus menentukan pilihan berdasarkan perusahaan per perusahaan atau industri per industri, dan bahwa pilihan tersebut akan bersifat terus-menerus” (Federal Trade Commission, 2010, hal.16). Perlindungan privasi data juga telah menjadi perhatian internasional bagi para pembuat kebijakan. Organisasi untuk Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (OECD) memperkenalkan delapan prinsip perlindungan online: batasan pengumpulan, kualitas data, spesifikasi tujuan, batasan penggunaan, perlindungan keamanan, keterbukaan, partisipasi individu, dan akuntabilitas. Prinsip-prinsip ini diadopsi secara luas karena luasnya yang mencerminkan fleksibilitas dunia nyata (Wu, Huang, Yen, & Popova, 2012).

### **Kesimpulan**

Sama seperti penemuan kereta tanpa kuda dan perkembangan teknologi lainnya yang meningkatkan kehidupan masyarakat, belanja online telah mengatasi banyak keterbatasan fisik toko fisik. Namun setiap perkembangan teknologi juga menimbulkan permasalahan bagi konsumen. Tantangannya adalah menemukan keseimbangan biaya dan manfaat yang bermanfaat bagi pengecer dan konsumen. Ada banyak peluang bagi para peneliti di masa depan untuk menemukan cara yang lebih akurat dalam menyeimbangkan biaya dan manfaat serta memahami bagaimana hal tersebut mempengaruhi penggunaan Internet oleh konsumen.

Beberapa bidang yang disoroti dalam bab ini dan memerlukan penelitian lebih lanjut, meliputi:

- Investigasi terhadap berbagai faktor yang berkembang yang mempengaruhi penerimaan konsumen dan penggunaan Internet sebagai saluran ritel dan interaksi di antara faktor-faktor yang berpengaruh.
- Pengembangan ukuran biaya dan manfaat pencarian informasi online yang valid, dapat diandalkan, dan lengkap serta penyelidikan pengaruh faktor ekonomi vs. non-ekonomi pada pencarian informasi online.
- Eksplorasi proses belanja online konsumen dan komunikasi di platform Web 2.0 dan 3.0 baru.
- Penilaian yang lebih komprehensif terhadap permasalahan privasi online konsumen dan pengaruhnya terhadap perilaku belanja online.

Bidang lain yang memerlukan penelitian di masa depan adalah belanja online di pasar global. Meskipun pertumbuhan e-commerce di seluruh dunia yang belum pernah terjadi sebelumnya telah terdokumentasi dengan baik, penelitian akademis yang menyelidiki perilaku konsumen online lintas negara dan budaya masih relatif kurang berkembang (Smith et al., 2013) dan didominasi oleh perspektif Barat yang menggunakan sampel yang berbasis di AS. (Cayla & Arnold, 2008). Ekspansi global pasar online dan jaringan sosial serta komunitas konsumen online memerlukan pemahaman yang lebih sistematis dan komprehensif mengenai perilaku konsumen online, baik aspek yang bersifat universal maupun aspek yang berbeda berdasarkan budaya atau lokasi geografis.

Menyusul meningkatnya adopsi konsumen dan penggunaan berbagai situs jejaring sosial seperti Facebook dan Twitter, perdagangan sosial, bagian dari e-commerce yang menggunakan media sosial untuk mendukung interaksi antara bisnis dan konsumen, mendapatkan perhatian penelitian (Chen, Lai, Goh, & Daud, 2013). Meskipun perdagangan sosial dapat menguntungkan perusahaan dan memberdayakan konsumen dengan mendorong keterlibatan konsumen dan memperkuat manajemen hubungan pelanggan, terdapat permasalahan dan tantangan yang memerlukan kajian lebih lanjut, seperti pengendalian data/informasi dan permasalahan kekayaan intelektual. Selain itu, seiring dengan semakin terhubungnya konsumen melalui berbagai saluran, ada baiknya juga mempelajari bagaimana konsumen memberdayakan diri mereka sendiri dengan mengorganisir pembelian kelompok.

Bidang lain yang bermanfaat bagi para peneliti untuk ditekuni adalah hubungan online antara konsumen dan agen pasar seperti staf penjualan department store dan agen perjalanan. Ketika interaksi konsumen dengan pasar dan agen pasar menjadi lebih mudah dan (berpotensi) lebih murah secara online dibandingkan dengan offline, apakah konsumen melihat hubungan ini kurang menguntungkan, setara, atau lebih unggul dibandingkan hubungan yang dibangun secara offline? Seberapa besar keinginan konsumen untuk menggantikan hubungan tatap muka dengan hubungan online? Apa saja biaya dan manfaat dari substitusi tersebut?

Terakhir, Pitt, Berthon, Watson, dan Zinkhan (2002) telah menulis tentang potensi Internet untuk mengubah keseimbangan kekuatan di pasar. Seperti yang mereka nyatakan, "Situs web memungkinkan konsumen yang memiliki informasi lebih baik untuk berinteraksi, bersatu, menjadi lebih sadar akan kelemahan perusahaan, dan mendapatkan akses yang lebih mudah ke sistem hukum" (hal. 7). Bidang penelitian yang bermanfaat adalah penyelidikan mengapa Internet belum mencapai potensinya untuk meningkatkan kekuatan konsumen di pasar. Apakah karena alat yang dibutuhkan konsumen tidak tersedia atau terlalu sulit digunakan? Apakah karena alatnya sudah tersedia namun konsumen belum memanfaatkannya untuk keuntungan mereka? Atau ada penjelasan lain?

## **BAB 29**

### **KEBERLANJUTAN KEUANGAN DAN PENDIDIKAN KEUANGAN PRIBADI**

Kemajuan teknologi telah mengubah hampir setiap aspek pemasaran, penyampaian, dan pemrosesan produk dan layanan keuangan. Kekuatan teknologi dan inovasi pasar, yang didorong oleh meningkatnya persaingan, telah menghasilkan industri yang canggih di mana beragam penyedia menawarkan beragam produk dan layanan keuangan yang kompleks. Perkembangan ini telah memberikan masyarakat lebih banyak pilihan dan fleksibilitas yang lebih besar dalam menciptakan pengaturan keuangan yang paling sesuai dengan kebutuhan mendesak mereka. Namun, pasar dengan layanan keuangan yang kompleks dan terspesialisasi ini mengharuskan pembeli untuk memiliki informasi lengkap, berpendidikan tinggi, dan terlibat aktif dalam mengelola keuangan mereka.

Penyebab krisis ekonomi saat ini banyak dan kompleks (misalnya, praktik perbankan dan hipotek yang agresif, keserakahan, jatuhnya pasar perumahan, krisis kredit, jatuhnya kepercayaan akibat ketidakstabilan ekonomi global, nilai tukar yang dinilai terlalu tinggi, dan tingginya nilai obligasi). Hasil (Weisberg 2010). Krisis ekonomi ini menunjukkan bahwa sebagian besar individu tidak dilengkapi dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk melakukan negosiasi dengan aman di pasar keuangan yang kompleks. Akibatnya, kesehatan keuangan keluarga pun terganggu, yang pada akhirnya berperan besar dalam menurunnya kesehatan keuangan negara. Lalu, penting untuk menyadari bahwa kesehatan keuangan keluarga dan kesehatan keuangan negara saling berkaitan.

Fokus bab ini adalah untuk mengidentifikasi peran yang dimainkan oleh faktor-faktor seperti sikap, kepercayaan, pengetahuan, keterampilan, dan perilaku dalam meminimalkan dampak negatif yang parah dari lingkungan pasar yang kompleks dan memungkinkan keluarga untuk mempertahankan keamanan finansial mereka dalam jangka waktu yang lama. terlepas dari naik turunnya perekonomian. Dalam bukunya *The Power of Habit*, Duhigg (2014) mengemukakan bahwa hidup adalah kumpulan kebiasaan. Kebanyakan pilihan tentang menabung, membelanjakan uang, berolahraga, dan makan yang kita buat sebagian besar merupakan kebiasaan. Meskipun setiap kebiasaan tidak mempunyai arti tersendiri, namun seiring berjalannya waktu, rutinitas tersebut (apakah kita mengeluarkan uang terlalu banyak atau menabung, seberapa sering kita berolahraga, apa yang kita makan, rutinitas kerja kita) mempunyai dampak yang sangat besar terhadap kesehatan, produktivitas, stabilitas keuangan, dan kesehatan kita. kebahagiaan. Menurut Duhigg kita bisa memilih kebiasaan kita, atau kebiasaan destruktif bisa ditimpa dengan pola baru. Namun, untuk mengubah suatu kebiasaan, kita harus memutuskan untuk mengubahnya dan kemudian melakukan sesuatu secara berbeda. Dengan melakukan sesuatu secara berbeda, mengembangkan rutinitas dapat menghasilkan perilaku otomatis. Kita mempunyai kebebasan dan tanggung jawab untuk mengubah kebiasaan buruk. Namun, sebelum mengubah kebiasaan finansial, kita perlu memahami kebiasaan yang menghasilkan hasil negatif dan kebiasaan yang menghasilkan hasil finansial positif. Penelitian telah menunjukkan bahwa kebiasaan dan praktik seperti

menetapkan tujuan keuangan yang jelas, sering meninjau dan mengevaluasi pengeluaran, menabung secara teratur, mengurangi jumlah penggunaan kartu kredit, menghilangkan saldo kartu kredit dapat berdampak signifikan terhadap kemampuan keluarga untuk mempertahankan hasil keuangan yang positif (keduanya obyektif dan subyektif) diukur dengan kekayaan bersih, rasio utang terhadap pendapatan, dan tingkat kepuasan atau kebahagiaan dengan situasi keuangan mereka (Hira, 1987a, 1987b; Titus, Fanslow, & Hira, 1989a).

Bab ini dimulai dengan pembahasan mengenai deskripsi dan ukuran perilaku yang mengarah pada keberlanjutan finansial, diikuti dengan faktor-faktor yang terkait dengan perilaku dan hasil finansial tersebut. Selanjutnya, kebutuhan akan kerangka konseptual yang sesuai untuk penelitian di bidang perilaku dan hasil keuangan yang kompleks juga dibahas. Bagian selanjutnya membahas tantangan, peluang, dan implikasi bagi pendidik dan peneliti keuangan pribadi. Gambaran singkat mengenai isu-isu penting disajikan pada bagian kesimpulan.

### **29.1 PERILAKU YANG MENUJU KEBERLANJUTAN FINANSIAL**

Kebertahanan keuangan mengacu pada pengelolaan sumber daya keuangan yang terbatas untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan saat ini namun juga mengembangkan rencana untuk tujuan utama dan kebutuhan jangka panjang. Untuk memastikan keberlanjutan keuangan di berbagai tahap kehidupan dan kondisi perekonomian, kita harus mampu mengartikulasikan dan menggunakan strategi khusus untuk secara efisien mengelola sumber daya keuangan yang terbatas, mengurangi ketergantungan pada utang konsumen, mempersiapkan diri menghadapi keadaan darurat, dan merencanakan tindakan yang besar dan jangka panjang. tujuan keuangan (seperti kepemilikan rumah, pendidikan perguruan tinggi, dan pensiun). Membangun kekayaan bersih yang positif merupakan langkah penting menuju keamanan finansial jangka panjang rumah tangga (Fitzsimmons, Hira, Bauer, & Hafstrom, 1993).

Kemampuan rumah tangga untuk mempertahankan keamanan finansial jangka panjang telah dinilai berdasarkan ukuran obyektif dan subyektif. Ukuran obyektif mencakup kekayaan bersih dan rasio utang terhadap pendapatan. Kekayaan, hasil dari tabungan dan investasi, diukur dengan kekayaan bersih, sebuah variabel saham yang mengacu pada jumlah total aset yang dikumpulkan seseorang pada waktu tertentu. Hal ini merupakan indikator penting dari keamanan keuangan jangka panjang rumah tangga (Hira, 1997, 2012; Hira, Fanslow, & Vogelsang, 1992; Mugenda, Hira, & Fanslow, 1990).

Sebaliknya, ukuran subjektif mencakup kebahagiaan, kualitas hidup, dan kepuasan terhadap status keuangan seseorang. Pendapatan penting untuk kebahagiaan, terutama ketika pendapatan tumbuh dari tingkat rendah ke menengah. Namun, tidak mudah untuk merangkum hubungan antara pendapatan dan kebahagiaan. Ada hubungan antara keduanya, namun sederhana, membuat beberapa orang mempertanyakan bagaimana cara memerankannya. Masalah ini terjadi pada semua hubungan sederhana, namun masalah ini menjadi lebih parah dalam hal pendapatan dan kebahagiaan karena perasaan yang kuat tentang apa yang diinginkan seseorang dari hubungan tersebut. Beberapa orang akan bahagia

jika uang tidak berhubungan dengan kebahagiaan; sebagian lainnya lebih memilih kedua hal tersebut memiliki keterkaitan yang sangat erat, sehingga peningkatan pendapatan dapat meningkatkan kesejahteraan secara signifikan. Terdapat klaim bahwa korelasi antara pendapatan dan kebahagiaan jauh lebih lemah dibandingkan perkiraan orang dan penelitian terbaru mendukung anggapan tersebut. Namun, pelajaran penting dari penelitian penilaian dan pengambilan keputusan adalah bahwa penilaian dibuat sebagai respons terhadap konteks yang berlaku, sehingga membuka kemungkinan bahwa beberapa prosedur elisitasi dapat mengungkapkan intuisi akurat tentang pendapatan dan kebahagiaan (Cones & Gilovich, 2010). Bagi seorang individu, menekankan hubungan sosial lebih penting daripada berfokus pada tujuan materialis. Xiao (2013) menyimpulkan bahwa untuk menjalani hidup bahagia dalam jangka panjang, salah satu strateginya adalah mencari kehidupan yang bermakna. Membelanjakan uang untuk orang lain atau tujuan sosial yang bermakna mungkin membawa lebih banyak kebahagiaan dibandingkan membelanjakan uang untuk diri sendiri. Penelitian juga menunjukkan bahwa orang yang lebih bahagia mungkin memiliki kondisi finansial yang lebih baik.

Kualitas hidup merupakan konsep luas yang ditentukan oleh banyak faktor, akibatnya belum ada konsensus mengenai definisi atau pengukuran yang tepat (Fitzsimmons et al. 1993). Dalam berbagai penelitian, kualitas hidup dipengaruhi oleh faktor ekonomi yang mencakup pendapatan dan kekayaan bersih, faktor sosial yang mencakup jenis kelamin, status perkawinan, dan ukuran rumah tangga, serta faktor proses yang mencakup komunikasi keuangan dan praktik pengelolaan uang. Ukuran kepuasan terhadap status keuangan juga dapat dikaitkan dengan kualitas hidup seseorang (Hira, 1987a, 1987b; Titus, Fanslow, & Hira, 1989b).

Mugenda dkk. (1990) mengeksplorasi dampak praktik pengelolaan uang terhadap status keuangan rumah tangga dan kepuasan terhadap kualitas hidup. Mereka menemukan bahwa praktik-praktik seperti evaluasi status keuangan, komunikasi mengenai masalah keuangan, perkiraan pendapatan dan pengeluaran rumah tangga, peninjauan dan evaluasi kebiasaan belanja keluarga, dan perhitungan kekayaan bersih rumah tangga berhubungan secara signifikan dengan status keuangan rumah tangga dan kepuasan terhadap kualitas hidup. Mereka juga menemukan bahwa faktor penentu utama praktik pengelolaan uang adalah pengetahuan keuangan dan komunikasi keuangan. Pengetahuan keuangan diukur dengan indeks menggunakan tanggapan terhadap 22 item pengetahuan di bidang kredit konsumen dan investasi. Studi ini menunjukkan bahwa tingkat sumber daya, permintaan terhadap sumber daya tersebut (diukur berdasarkan usia, pendapatan, ukuran rumah tangga), serta proses transformasi sumber daya tersebut (diukur dengan praktik pengelolaan keuangan dan komunikasi), merupakan prediktor yang signifikan terhadap kinerja rumah tangga. kepuasan terhadap kualitas hidup.

Sumarwan dan Hira (1993) melaporkan bahwa kepuasan terhadap kualitas hidup dipengaruhi langsung oleh pendapatan rumah tangga dan tingkat kepuasan terhadap status keuangan.. Usia, pendapatan rumah tangga, kekayaan bersih rumah tangga, persepsi locus of control, dan persepsi kecukupan pendapatan berhubungan secara signifikan dengan kepuasan terhadap status keuangan. Pendapatan rumah tangga dan kekayaan bersih rumah



tangga mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap kepuasan melalui persepsi locus of control dan persepsi kecukupan pendapatan. Perceived locus of control juga mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap kepuasan melalui persepsi kecukupan pendapatan.

Kepuasan terhadap status keuangan telah diukur melalui instrumen survei, yang dioperasionalkan dengan satu item seperti “seberapa puaskah Anda dengan situasi keuangan Anda secara keseluruhan,” atau dengan indeks berdasarkan kepuasan terhadap berbagai aspek keuangan rumah tangga yang meliputi: standar hidup, tingkat tabungan, kemampuan untuk menghindari hutang, tingkat aset, kemampuan membayar kembali hutang, dan kemampuan untuk memenuhi pengeluaran darurat yang besar. Penggunaan indeks, yang mencakup beberapa variabel kepuasan, menghasilkan lebih banyak variasi dalam tanggapan peserta dibandingkan dengan menggunakan satu ukuran kepuasan keseluruhan (Titus et al., 1989b).

Namun, kepuasan sebagai ukuran status keuangan masih sulit dipahami. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa orang-orang yang memiliki tingkat kekayaan bersih yang lebih rendah menyatakan tingkat kepuasan yang lebih tinggi terhadap status keuangan mereka dan sebaliknya. Hasil ini mungkin menunjukkan bahwa perasaan sebagian orang mengenai situasi keuangan mereka tidak didasarkan pada fakta keuangan namun lebih pada persepsi mereka mengenai apa yang mereka pikirkan tentang keuangan mereka (Hira & Mugenda, 1999, 2000; Titus et al., 1989a).

Dalam studi terbarunya, Sass, Anek, Thomas, & Ramos-Mercado (2015) juga menyimpulkan bahwa kepuasan finansial bersifat subjektif, berdasarkan pada apa yang dilihat dan dihargai seseorang pada suatu titik waktu tertentu. Maka tidak mengherankan jika penilaian subjektif mengabaikan defisit dalam menghadapi risiko dan memenuhi kebutuhan masa depan, sehingga timbul kekhawatiran mengenai penggunaan kepuasan sebagai indikator kesejahteraan finansial. Selain itu, beberapa penelitian menunjukkan bahwa individu yang melek finansial tidak memiliki keuangan yang lebih lemah, namun lebih siap untuk melihat defisit.

Hipotesis ini konsisten dengan gagasan bahwa rasionalitas keuangan itu terbatas; bahwa penilaian subjektif dapat menutupi defisit yang serius; dan bahwa rumah tangga yang tingkat literasinya rendah cenderung terlalu optimis, sehingga kecil kemungkinannya untuk mengambil tindakan untuk meningkatkan status keuangan mereka. Jika hal ini terjadi, inisiatif untuk meningkatkan kesejahteraan harus mengoreksi, atau mengakomodasi, penilaian yang tidak akurat terhadap kondisi keuangan seseorang (Sass et al., 2015). Namun, kita harus diingatkan bahwa menurut Xiao dkk. (2014) hanya literasi keuangan objektif yang dapat mengurangi kepuasan finansial. Variabel kemampuan finansial lainnya dapat meningkatkan kepuasan finansial. Defisit yang gagal menimbulkan ketidakpuasan jarang diatasi dan seringkali bertambah besar seiring berjalannya waktu. Sejauh penilaian subjektif mengabaikan defisit yang bukan merupakan permasalahan sehari-hari, kepuasan sebenarnya mengurangi kesejahteraan finansial.

Sas dkk. (2015) menyimpulkan bahwa agar rumah tangga dapat meningkatkan kesejahteraan finansialnya, isu-isu penting yang jauh dari permasalahan sehari-hari harus diangkat. Rumah tangga semakin bertanggung jawab atas masalah-masalah tersebut,

khususnya menabung untuk masa pensiun, mengumpulkan ekuitas rumah, membiayai pendidikan perguruan tinggi anak-anak mereka, dan melunasi pinjaman mahasiswa mereka sendiri. Hasilnya menunjukkan defisit di bidang-bidang ini paling banyak disebabkan oleh sedikit penurunan kepuasan keuangan. Pentingnya arti-penting ini disoroti oleh temuan bahwa memiliki program pensiun yang tidak aktif dikaitkan dengan penurunan kepuasan, sedangkan tidak memiliki rencana suatu kondisi yang lebih merugikan namun kurang terlihat tidak berhubungan dengan hal tersebut.

## **29.2 FAKTOR YANG BERHUBUNGAN DENGAN PERILAKU DAN HASIL KEUANGAN**

Kekayaan bersih rumah tangga, yang merupakan ukuran keberlanjutan finansial, terbukti sangat terkait dengan keteraturan investasi, usia, ukuran keluarga, status pekerjaan dan, seperti yang diharapkan, pendapatan rumah tangga yang lebih tinggi (Sabri et al., 2012). Hasilnya menunjukkan bahwa ada kemungkinan hubungan antara keterlibatan awal dalam kehidupan dengan investasi dan kekayaan rumah tangga selanjutnya. Pengaruh sosialisasi secara independen menyumbang variasi dalam kekayaan rumah tangga, dengan pengaruh orang tua menjadi agen sosialisasi yang paling kuat, meskipun pengaruhnya tidak terlalu besar.

Rasio utang terhadap pendapatan, yang digunakan sebagai ukuran hasil status keuangan sebuah rumah tangga, terbukti sangat dipengaruhi oleh praktik kartu kredit, termasuk jumlah kartu kredit yang digunakan, jumlah utang yang dirasa nyaman pada kartu kredit, dan frekuensi pembayaran. membayar biaya keuangan pada kartu kredit. Besar kecilnya pembayaran utang bulanan memainkan peran penting dalam menjelaskan variasi total kepemilikan aset.

Namun, Mugenda dkk. (1990) melaporkan bahwa kepuasan terhadap status keuangan dipengaruhi oleh komunikasi keuangan dan praktik pengelolaan uang. Sedangkan kekayaan rumah tangga yang diukur dengan kekayaan bersih dipengaruhi oleh usia, etnis, ukuran keluarga, status pekerjaan, dan pendapatan rumah tangga.

Selain itu, keteraturan investasi, pengaruh orang tua, dan pengaruh tempat kerja ditemukan berhubungan dengan kekayaan bersih. Hasil-hasil ini mendukung gagasan bahwa sosialisasi keuangan, khususnya pengaruh orang tua, menyebabkan perbedaan dalam kekayaan bersih rumah tangga dibandingkan dengan variabel sosio-demografis dan kepercayaan lainnya. Komunikasi antara anak dan orang tua memainkan peran penting dalam sosialisasi keuangan karena orang tua mempengaruhi norma dan nilai anak. Anak-anak juga mempelajari perilaku keuangan dari pengamatan perilaku keuangan orang tuanya (Hira et al., 2013).

Hira dan Mugenda (1999) melaporkan hubungan yang signifikan dan positif antara keyakinan finansial (optimis terhadap situasi keuangan masa depan dan puas dengan situasi keuangan saat ini) dan harga diri. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa mereka yang memiliki rasa harga diri tinggi dan rendah tidak berbeda dalam hal usia, pendapatan, status perkawinan, dan jenis kelamin. Namun, kelompok-kelompok tersebut berbeda dalam tingkat pendidikan dan status pekerjaan. Namun, hubungan antara perilaku belanja dan harga diri sangatlah kompleks; beberapa orang mengeluarkan uang melebihi kemampuannya untuk

mengatasi perasaan rendah diri, dan kemudian merasa bersalah karena pengeluaran berlebihan yang berujung pada masalah keuangan.

### 29.3 KERANGKA KONSEPTUAL

Perilaku manusia sangatlah kompleks, dan sebagai konsekuensinya, aspek finansial dari perilaku manusia juga mempunyai banyak segi. Teori pembelajaran sosial berpendapat bahwa belajar adalah proses kognitif yang terjadi dalam konteks sosial dan dapat terjadi murni melalui observasi atau instruksi langsung (Bandura & Walters, 1964). Meskipun teori ini berguna sebagai model pembelajaran meniru, teori ini tidak dapat menjelaskan mengapa pembelajaran seperti itu sering kali tidak cukup untuk mengubah pola pilihan dan perilaku. Hal serupa juga terjadi pada perilaku keuangan. Perilaku keuangan dipengaruhi oleh sejumlah besar faktor internal seperti kepribadian, psikologi dan kognisi individu, riwayat keluarga, dan lingkungan. Faktor internal lain yang mempengaruhi perilaku keuangan meliputi karakteristik sosial ekonomi (pendapatan, usia, pendidikan, status pekerjaan, etnis), karakteristik pribadi (sikap, nilai, emosi, kepercayaan), dan dinamika keluarga (budaya, perilaku, dan pola komunikasi) (Titus dkk., 1989a). Faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku keuangan meliputi pasar keuangan, teman sebaya, sekolah, dan media. Perilaku keuangan juga berbeda menurut budaya dan dipengaruhi oleh bahaya moral, suasana sosial, dan penggembalaan yang tidak disadari (Hira, 1997; Sabri et al., 2012; Hira et al., 2013). Hal ini menghadirkan tantangan besar bagi peneliti dan pendidik. Pendidik harus mengenali peran faktor sosio-psikologis yang mempengaruhi perilaku keuangan dan memperluas topik pengajaran yang sesuai.

Eccles, Ward, Goldsmith, & Guler (2013) membahas tantangan pengenalan dan perlakuan “nilai-nilai konsumen” sebagai faktor dalam keberlanjutan finansial konsumen, apa itu, apa artinya, dan mengapa hal itu penting. Sulit untuk membantah pentingnya memasukkan nilai-nilai pribadi ke dalam kerangka apa pun yang mengkaji pengajaran keuangan, keberlanjutan keuangan, dan perilaku keuangan. Namun perdebatan ini masih belum terselesaikan. Di satu sisi, nilai-nilai pribadi ditawarkan sebagai kontributor yang valid (dan bernilai) terhadap pilihan finansial seseorang, namun di sisi lain, nilai-nilai tersebut tidak dihargai sebagai kontributor perilaku finansial yang buruk karena nilai-nilai tersebut bersifat emosional dan sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai pribadi, kebutuhan batin dan lingkungan sosialnya.

Teori pembelajaran orang dewasa memperhitungkan emosi dan imajinasi yang merupakan bagian integral dari proses pembelajaran orang dewasa; ini memberikan jendela yang lebih baik ke dalam proses kognitif, khususnya dalam hal reaksi internal terhadap pengalaman atas perilaku keuangan yang dipengaruhi oleh emosi dan pengalaman (Loibl & Hira, 2005).

Prochaska dan rekan-rekannya (Prochaska, 1979; Prochaska, DiClemente, & Norcross, 1992) mengembangkan model transtheoretical (TTM) perubahan perilaku pada tahun 1970an. Bristow (1997) menyarankan bahwa model ini dapat digunakan untuk mengubah perilaku keuangan masyarakat di Money 2000. Baru-baru ini para peneliti telah menerapkan model perubahan perilaku transtheoretical dalam pengaturan konseling kredit untuk

mengembangkan ukuran untuk membantu konsumen mengubah perilaku untuk menghilangkan hutang kartu kredit yang tidak diinginkan (Xiao, Newman, Prochaska, Leon, & Bassett, 2004a; Xiao dkk., 2004b). TTM juga diterapkan dalam program pendidikan keuangan bagi konsumen berpenghasilan rendah, di mana strategi pendidikan khusus dalam kerangka TTM dikembangkan (Shockey & Seiling, 2004). Selain itu, TTM digunakan untuk memberikan nasihat bagi perempuan untuk menjadi investor yang lebih baik (Loibl & Hira, 2007). Untuk pembahasan menyeluruh tentang model perubahan perilaku transteoretis, lihat Bab. 1 “Kemampuan Finansial dan Kesejahteraan” dalam buku ini.

Kita tahu bahwa perilaku keuangan dipengaruhi oleh sejumlah besar faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi perilaku keuangan meliputi kepribadian, psikologi dan kognisi individu, riwayat keluarga, karakteristik sosial ekonomi (pendapatan, usia, pendidikan, status pekerjaan, etnis), karakteristik pribadi (sikap, nilai, emosi, kepercayaan), dan dinamika keluarga (budaya, perilaku, dan pola komunikasi) (Titus et al., 1989a). Dan faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku keuangan meliputi pasar keuangan, teman sejawat, sekolah, dan media. Perilaku keuangan juga berbeda menurut budaya dan dipengaruhi oleh bahaya moral, suasana sosial, dan pengembalaan yang tidak disadari (Hira, 1997; Hira et al., 2013; Sabri et al., 2012).

Agar efektif dalam membangun hubungan sebab dan akibat, peneliti harus mempertimbangkan model konseptual yang mempertimbangkan spektrum faktor yang luas dan kompleks yang disebutkan di atas, yang ditemukan baik dalam lingkungan eksternal maupun internal di mana keluarga tinggal dan berfungsi. Model pengelolaan sumber daya keluarga (Deacon & Firebaugh, 1988) memiliki potensi besar untuk menangani situasi kompleks tersebut. Fokusnya adalah pada proses manajemen dalam konteks keluarga dan lingkungannya (baik internal maupun eksternal). Hal ini mengacu pada proses dengan orientasi sistem dimana manajemen didefinisikan sebagai alat untuk mencapai tujuan yang diinginkan dan dimana faktor pribadi diakui sebagai sumber daya yang mempengaruhi pengambilan keputusan dan perilaku manajemen. Keempat komponen model ini—input, throughput, output, dan feedback loop—dapat dengan mudah diterapkan untuk memahami bagaimana masyarakat membuat keputusan keuangan, mengembangkan, dan mungkin mengubah perilaku keuangan mereka. Dan ini adalah model dinamis, yang mengakui bahwa suatu hasil memberikan umpan balik yang dapat memicu perubahan pada faktor-faktor yang dimasukkan dalam masukan dan keluaran untuk menghasilkan hasil yang berbeda (Fitzsimmons et al., 1993). Teori pembelajaran orang dewasa, teori pembelajaran transformatif, model perubahan perilaku transteoretis, dan model pengelolaan sumber daya keluarga adalah beberapa contoh kerangka kerja potensial yang dapat membantu pengembangan teori literasi keuangan yang menyeluruh. Peluang untuk pekerjaan trans-disiplin menawarkan janji besar untuk masa depan.

#### **29.4 IMPLIKASINYA TERHADAP PENDIDIKAN, PENELITIAN, TANTANGAN DAN PELUANG**

Kegagalan pasar, institusi, dunia usaha, dan rumah tangga selama krisis keuangan saat ini telah membuktikan bahwa kerangka perekonomian saat ini dan kerangka pengelolaan

keuangan rumah tangga saat ini tidak efektif. Kerangka kerja ini harus disesuaikan untuk meningkatkan posisi rumah tangga dan masyarakat luas dalam menjaga kesejahteraan finansial, bahkan di saat krisis. Kita juga harus menyadari bahwa misi profesi keuangan pribadi berbeda dengan studi di bidang terkait, seperti keuangan, ekonomi, atau bahkan ekonomi konsumen. Asumsi yang mendasari ilmu ekonomi adalah bahwa manusia itu rasional, dan tangan tak kasat mata pasar berfungsi sebagai koreksi yang dapat dipercaya terhadap ketidakseimbangan. Kenyataannya, masyarakat tidak selalu mengambil keputusan yang rasional dan optimal; mereka emosional dan sangat dipengaruhi oleh kebutuhan batin dan lingkungan sosial mereka. Mereka adalah makhluk yang memiliki kebiasaan dan terkadang bertindak dengan cara yang dapat membahayakan kesehatan finansial mereka, meskipun mereka mengetahui sebaliknya. Lebih penting lagi, keuangan pribadi adalah tentang memahami hubungan antara nilai, keyakinan, sikap, emosi, harga diri, dan perilaku keuangan (pendapatan, pengeluaran, peminjaman, tabungan, dan investasi). Semua profesional keuangan pribadi harus mengenali sifat kompleks orang tersebut dan situasi di mana sumber daya keuangan ditangani, dan tidak mengidentifikasi orang hanya sebagai “konsumen.”

Meskipun ada kemajuan di bidang ini, literasi keuangan masih belum terdefinisi dengan baik dan tidak diukur secara sempurna, serta permasalahan bias respons dan interpretasi data masih menjadi tantangan dalam konteks kesejahteraan finansial secara keseluruhan. Schmeiser dan Seligman (2013) menyimpulkan bahwa meskipun terdapat banyak penelitian akademis yang meneliti literasi keuangan dan hasil keuangan, namun tidak ada definisi yang konsisten atau ukuran literasi keuangan yang tervalidasi secara empiris. Meskipun ada beberapa pertanyaan yang telah menjadi ukuran standar literasi keuangan, masih sedikit penelitian yang dilakukan untuk menguji apakah jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan ini secara akurat mencerminkan kemampuan keuangan yang mendasarinya, atau apakah pertanyaan-pertanyaan tersebut mempunyai hubungan sebab-akibat dengan kesejahteraan keuangan di kemudian hari.

Secara umum, penelitian yang ada bergantung pada teori dan pemodelan—dan bukan “realitas hidup” yang dimiliki oleh orang-orang pada umumnya, keluarga, dan komunitas mereka. Sebagai bidang interdisipliner, pendidikan keuangan telah bergulat dengan kerangka teori yang sesuai untuk diterapkan dalam bidang pendidikan keuangan. Sebagian besar teori yang saat ini digunakan oleh para peneliti membahas praktik keuangan, dan hanya sedikit penelitian yang dilakukan mengenai proses pengambilan keputusan keuangan dan literasi keuangan. Masih terdapat keterputusan antara apa yang dipelajari peneliti dan apa yang dilakukan oleh praktisi.

### **Implikasinya bagi Pendidikan**

Upaya edukasi keuangan hendaknya fokus pada perbaikan perilaku keuangan guna meningkatkan kesejahteraan keuangan masyarakat. Namun hal ini tidak lepas dari pertimbangan moral, etika, dan spiritual. Tidak ada sesuatu pun dalam hidup ini yang netral secara moral. Agar efektif dalam mewujudkan perubahan perilaku, pengajaran keuangan harus lebih berbasis nilai, mencerminkan dunia nyata tidak terbatas hanya pada model dan teori mekanis (Hira, 2012).

Untuk memperhitungkan hal ini, pengajaran keuangan pribadi harus lebih berbasis nilai dan mencerminkan situasi pribadi, bukan hanya situasi keuangan. Kita juga harus menyadari bahwa pengajaran pengelolaan sumber daya keuangan melibatkan proses spesifik dalam penetapan tujuan, pemecahan masalah, perencanaan, dan pelaksanaan. Proses spesifik ini tertanam dalam proses umum komunikasi, pengambilan keputusan, dan umpan balik

Fokus dalam pendidikan keuangan pribadi tidak boleh pada konsumen atau konsumsi namun pada kesejahteraan finansial rumah tangga secara keseluruhan. Tujuan akhirnya adalah membekali individu dengan pengetahuan dan keterampilan untuk membuat pilihan keuangan yang terinformasi dan produktif di berbagai tahap kehidupan. Inti dari strategi pengajaran haruslah mendorong perilaku keuangan yang mengarah pada keberlanjutan keuangan individu, keluarga, dan komunitas mereka dalam jangka panjang (Hira, 2012).

Selain itu, pengajaran keuangan pribadi harus sederhana dan realistis; hal ini harus berbasis pada hasil, harus mengatasi masalah-masalah yang dihadapi kebanyakan orang saat ini, dan lebih berbasis pada nilai serta mencerminkan pengalaman pribadi dan situasi keuangan. Keberlanjutan keuangan jangka panjang bagi individu dan keluarga harus menjadi inti dari semua pendekatan dalam memberikan pendidikan keuangan (Schuchardt et al., 2007). Yang lebih penting lagi, agar upaya pendidikan berhasil, kita harus memastikan bahwa para pengajar kursus ini sehat secara finansial, dan mereka memiliki pemahaman yang baik tentang topik yang akan mereka ajarkan. Mereka harus mengambil peran dengan memberikan contoh perilaku yang berkelanjutan secara finansial. Teknologi memberikan peluang unik bagi para pendidik keuangan untuk memaparkan pesan-pesan tersebut kepada masyarakat dan memberikan intervensi yang tepat pada waktunya, sebelum terlambat atau sebelum perilaku mereka menyebabkan ketidakamanan finansial. Namun, ketika menggunakan teknologi sebagai alat pendidikan keuangan, perhatian yang cermat terhadap segmentasi pasar sangat penting untuk memastikan pesan relevan dan dapat diterima oleh orang-orang dari latar belakang dan kebutuhan berbeda (Hira, 2012; Kekuatan & Hira, 2010).

Untuk menunjukkan bahwa upaya pendidikan memberikan hasil yang diinginkan, pengukuran hasil harus secara eksplisit dihubungkan dengan tantangan yang dihadapi oleh banyak rumah tangga saat ini, dan penilaian harus dibatasi pada tujuan kursus tertentu. Evaluasi harus dimasukkan ke dalam rancangan program, dan fokusnya harus lebih dari sekadar mengukur pengetahuan dan perubahan perilaku, namun juga mengkaji kurikulum, pedagogi, dan mekanisme penyampaiannya. Pendekatan evaluasi program yang ketat mencakup evaluasi acak, metode eksperimental, dan penelitian kualitatif. Namun, penting untuk menyadari bahwa pendidikan keuangan bukanlah obat mujarab. Perilaku keuangan dirumuskan dan dikembangkan dalam jangka waktu yang lama dan dipengaruhi oleh banyak faktor, dan pendidikan hanyalah salah satu faktornya. Perilaku keuangan juga dipengaruhi oleh sifat produk dan layanan keuangan, termasuk informasi dan pendekatan pemasaran. Edukasi keuangan dan regulasi efektif yang responsif terhadap evolusi pasar diperlukan untuk memastikan bahwa sebagian besar orang dapat berfungsi dengan sukses dalam lingkungan ini dan terlindungi dari praktik-praktik yang menyimpang dan curang (Hira, 2012; Hira & Loibl, 2008).

Willis (2009) menyarankan bahwa sampai ada bukti yang lebih kuat bahwa model pendidikan literasi keuangan yang ada saat ini efektif, pembuat kebijakan dan regulator harus berhati-hati dalam menggunakannya sebagai respons terhadap masalah keuangan konsumen. Para peneliti harus sangat berhati-hati dalam menyajikan temuan mereka, sehingga karya akademis akan berkontribusi pada diskusi kebijakan publik terhadap penilaian pendidikan literasi keuangan yang empiris, bukan ideologis.

Hal ini mungkin merupakan peringatan yang wajar, namun sebagian besar pendidik keuangan percaya bahwa pendidikan keuangan tidak dan tidak akan menggantikan kebutuhan akan kebijakan yang tepat dan pendekatan peraturan yang kuat untuk melindungi konsumen dari praktik bisnis yang agresif dan berbahaya. Tidak diragukan lagi, pendidikan dapat meningkatkan hasil sosio-ekonomi individu. Pekerjaan OECD telah menunjukkan potensi peran penting pendidikan dalam meningkatkan hasil kehidupan yang positif. Pendidikan berkontribusi untuk meningkatkan hasil dengan membantu individu mengembangkan keterampilan. Return on education dijelaskan oleh perkembangan keterampilan kognitif, sosial, dan emosional (OECD, 2015, p. 23). Kita harus bertanya apakah Willis dan para pendukungnya menerapkan standar ini pada mata pelajaran lain (ekonomi, matematika, bahasa Inggris). Tampaknya pendidikan keuangan pribadi dipilih untuk memenuhi harapan ini, jika ya, mengapa?

### **Implikasi untuk Penelitian**

Jika tujuan dari langkah-langkah literasi keuangan adalah untuk sekadar mendokumentasikan kapasitas keuangan dalam arti luas, maka mengulangi langkah-langkah lintas sektoral dengan pertanyaan dan langkah-langkah yang tervalidasi mungkin sudah cukup. Namun, jika yang benar-benar penting adalah kesejahteraan keuangan individu dalam jangka panjang, maka temuan kami menunjukkan bahwa data longitudinal, yang dapat digunakan untuk menilai konsistensi respons.

individu terhadap pertanyaan literasi keuangan, dapat memberikan hasil yang lebih akurat. Memperbaiki pendekatan evaluasi kita sangat diperlukan untuk mengidentifikasi program keuangan yang paling efektif dalam mengubah perilaku keuangan, yang merupakan tujuan akhir dari semua upaya. Bidang pendidikan keuangan terus berjuang dengan beberapa masalah, termasuk kurangnya konsensus mengenai isi inti kursus literasi keuangan dasar, sebuah langkah sederhana dan mudah diterapkan yang diterima secara luas di lapangan sebagai indikator kesejahteraan keuangan, dan cara terbaik untuk mengukur dan melakukan evaluasi kursus yang tepat. Ketika bidang ini menangani isu-isu penting kemasyarakatan terkait dengan pendidikan keuangan, validasi keberhasilan pendidikan, dan pengakuan serta penerapan ringkasan penelitian yang kaya yang dilakukan selama beberapa dekade terakhir akan bermanfaat dalam bergerak maju.

Sementara itu, para pendidik akan mendapatkan manfaat dari temuan penelitian ketika mengembangkan program pendidikan untuk kelompok populasi tertentu. Penelitian terapan yang lebih banyak dan memiliki kapasitas untuk memberikan masukan bagi kebijakan, pendidikan, dan praktik juga diperlukan. Para peneliti harus melibatkan masyarakat di lapangan ketika merancang proyek penelitian atau mengembangkan rencana

untuk melaksanakan program pendidikan. Demikian pula, temuan penelitian harus dikaitkan dengan kehidupan nyata individu, keluarga, praktisi, dan pembuat kebijakan.

Idealnya, para pendidik dan praktisi harus dapat menggunakan temuan penelitian untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang kelompok sasaran mereka sebelum mengembangkan dan melaksanakan program pendidikan dan pemasaran. Bagi para pendidik dan praktisi, mengetahui apa yang telah dipelajari para peneliti tentang bagaimana orang dewasa memperoleh pengetahuan, menyadari pengetahuan yang mungkin sudah dimiliki oleh kelompok sasaran mereka, dan memahami perbedaan dalam pembelajaran berdasarkan gender, usia, dan etnis dapat membantu dalam mengembangkan dan menyampaikan program pendidikan dan pemasaran yang efektif.

### **Kesimpulan**

Tujuan keseluruhan dari profesi keuangan pribadi adalah untuk mendidik orang pada umumnya tentang sikap, keyakinan, dan perilaku yang secara signifikan berkaitan dengan keberlanjutan keamanan finansial. Hal ini mungkin melibatkan pengajaran strategi kepada masyarakat untuk hidup sesuai kemampuan, mengurangi ketergantungan pada hutang, bersiap menghadapi keadaan darurat, menabung secara teratur, dan berinvestasi secara bijaksana untuk mencapai tujuan jangka panjang. Karena perbedaan latar belakang dan pengalaman masyarakat, pendidikan keuangan pribadi harus mengkhususkan konten dan teknik penyampaian yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan semua individu. Hal ini mungkin melibatkan pengajaran kepada orang-orang untuk berperilaku berbeda sehubungan dengan masalah uang.

Pelajaran abadi dari buku keuangan pribadi klasik seperti *Richest Man in the Babylon* (Clason, 1926) dan *The Millionaire Next Door* (Stanley & Danko, 1996) adalah bahwa sebagian besar orang biasa bisa menjadi kaya karena kesederhanaan, penghematan, dan kehati-hatian. Namun sebagaimana kita ketahui, perilaku dirumuskan dan dikembangkan dalam jangka waktu yang lama dan dipengaruhi oleh banyak faktor selain pendidikan. Pada kenyataannya, banyak perilaku yang tidak melibatkan keputusan sadar itu adalah kebiasaan, yang berarti perilaku tersebut sulit diubah. Namun, dengan pendidikan dan pengembangan keterampilan yang tepat, hal ini dapat diubah, dan kita dapat memupuk praktik keuangan yang positif menjadi tindakan yang tidak disadari kebiasaan. Di sini, kita dapat memperoleh manfaat dengan bermitra dengan para profesional dalam penelitian psikologis, yang memiliki pengetahuan tentang bagaimana kebiasaan terbentuk dan bagaimana kebiasaan tersebut dapat diubah.

Meskipun terdapat peran penelitian teoritis murni dalam keuangan pribadi, peneliti perlu mempertimbangkan implikasi praktis dari penelitian mereka ketika memilih topik dan metodologi penelitian. Pendidik dan peneliti harus bergabung dalam upaya mereka untuk mengembangkan pendekatan dan alat yang efektif untuk menghasilkan perubahan yang diinginkan dalam perilaku keuangan yang diperlukan untuk mencapai keberlanjutan keuangan. Untuk memenuhi kebutuhan penelitian di masa depan, penting bagi kita untuk mengembangkan teori literasi keuangan. Penting juga bagi para peneliti untuk mengembangkan hubungan yang kuat dengan para praktisi agar dapat mempelajari realitas keuangan masyarakat dan mencari tahu apa yang kurang atau dibutuhkan di lapangan.



Rekomendasi bagi dunia usaha dan pembuat kebijakan harus dikembangkan dan dibagikan secara tepat dan tepat waktu.

Meskipun terdapat peningkatan yang signifikan dalam ketersediaan pendanaan penelitian, hal ini masih menjadi permasalahan bagi kelanjutan penelitian yang berkualitas dan longitudinal di bidang ini. Dalam bidang kesehatan, misalnya, para peneliti sering melakukan penelitian berkelanjutan selama bertahun-tahun untuk memahami bagaimana kebiasaan terbentuk dan bagaimana kebiasaan tersebut dapat diubah. Namun, dalam bidang keuangan pribadi, sebagian besar penelitian yang dilakukan berfokus pada isu-isu yang sedang diteliti saat ini. Kita memerlukan pendanaan yang signifikan untuk melakukan studi jangka panjang yang berharga guna memahami bagaimana mewujudkan perubahan yang diinginkan dalam perilaku keuangan guna menjamin kesejahteraan keuangan rumah tangga dalam jangka panjang.

Tujuan dari semua upaya pendidikan keuangan, penelitian, kebijakan, dan peraturan harus membantu masyarakat meningkatkan kemampuan keuangan mereka, dengan meningkatkan pengetahuan keuangan, meningkatkan keterampilan, dan mengembangkan kebiasaan konstruktif. Melalui penelitian kita dapat meningkatkan pendekatan untuk mendidik masyarakat dengan cara yang mempengaruhi perilaku keuangan mereka sehingga menghasilkan peningkatan status keuangan rumah tangga mereka dalam jangka panjang. Selain itu, penelitian dapat membantu dalam mengidentifikasi kebijakan dan praktik bisnis yang tepat untuk menciptakan lingkungan keuangan eksternal yang aman di mana individu dapat berhasil menunjukkan perilaku keuangan yang diinginkan (Power & Hira, 2010). Tidak ada keraguan bahwa jika tantangan dapat diatasi dan peluang ditindaklanjuti, individu dan keluarga akan lebih siap menghadapi lingkungan ekonomi yang kompleks dan selalu berubah di masa depan. Lebih jauh lagi, terdapat banyak alasan untuk percaya bahwa dengan pendidikan yang tepat dan pengembangan keterampilan di satu sisi, serta kebijakan yang tepat dan peraturan yang kuat, kita dapat meningkatkan peluang stabilitas keuangan untuk rumah tangga dan pada saat yang sama memastikan situasi ekonomi yang stabil. perekonomian secara keseluruhan selama krisis keuangan di masa depan.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Lusardi (Ed.), *Overcoming the saving slump: How to increase the effectiveness of financial education and savings programs* (pp. 257–279). Chicago: University of Chicago Press.
- Abramovitch, R., Freedman, J. L., & Pliner, P. (1991). Children and money: Getting an allowance, credit ver- sus cash, and knowledge of pricing. *Journal of Economic Psychology*, *12*, 27–45. doi:10.1016/0167-4870(91)90042-R.
- Abramovitz, M., & Sherraden, M. S. (2015). Case to cause. In S. Roll (Ed.), *Macro practice in social work: From learning to action for social justice*. Report to the Special Commission to Advance Macro Practice in Social Work. Unpublished.
- Adler-Milstein, J. A., Kvedar, J., & Bates, D. W. (2014). Telehealth among US Hospitals: Several factors, including state reimbursement and licensure policies, influence adoption. *Health Affairs*, *33*(2), 207–215.
- Administration for Children and Families and CFED. (2015). *Building financial capability: A planning guide for integrated services*. Washington, DC: Administration for Children and Families. Retrieved from: [https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/ocs/afi\\_resource\\_guide\\_building\\_financial\\_capability\\_final.pdf](https://www.acf.hhs.gov/sites/default/files/ocs/afi_resource_guide_building_financial_capability_final.pdf).
- AFCPE. (n.d.). Certification. Retrieved from <http://www.afcpe.org/certification/curriculum/accredited-financial-counselor/>
- Agarwal, S., Amromin, G., Ben-David, I., Chomsisengphet, S., & Evanoff, D. D. (2011). Financial counseling, financial literacy, and household decision making. Pension Research Council WP, 34.
- Agarwal, S., Driscoll, J. C., & Laibson, D. I. (2013). Optimal mortgage refinancing: A closed-form solution. *Journal of Money Credit and Banking*, *45*(4), 591–622.
- Agarwal, S., Driscoll, J. C., Gabaix, X., & Laibson, D. (2009). The age of reason: Financial decisions over the life-cycle with implications for regulation. *Brookings Papers on Economic Activity*, *40*(2), 51–117.
- Agarwal, S., Driscoll, J. C., Gabaix, X., & Laibson, D. (2009). The age of reason: Financial decisions over the lifecycle. *Brookings Papers on Economic Activity*, *2009*(2), 51–117.
- Aghion, B. A. D., & Morduch, J. (2005). *The economics of microfinance*. Cambridge: The MIT Press.
- Agnew, J. R., Anderson, L. R., Gerlach, J. R., & Szykman, L. R. (2008). Who chooses annuities? An experimental investigation of the role of gender, framing, and defaults. *American Economic Review*, *98*(2), 418–422.
- Agnew, J. R., Balduzzi, P., & Sundén, A. (2003). Portfolio choice and trading in a large 401(k) Plan. *American Economic Review*, *93*(1), 193–215.
- Aguilera, M. B. (2009). Ethnic enclaves and the earnings of self-employed Latinos. *Small Business Economics*, *33*(4), 413–425.

- Aizcorbe, A. M., Kennickell, A. B., & Moore, K. B. (2003, January). Recent changes in U.S. family finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 89, A1–A32. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/0103lead.pdf>
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). New York: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Akben-Selcuk, E., & Altioek-Yilmaz, A. (2014). Financial literacy among Turkish college students: The role of formal education, learning approaches, and parental teaching. *Psychological Reports: Employment Psychology and Marketing*, 115(2), 351–371.
- Akther, S. H. (2012). Who spends more online? The influence of time, usage variety, and privacy concern on online spending. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 19(1), 109–115.
- Aldrich, H., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embed- dedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573–596.
- Aldridge, D. M., Sturdivant, T. T., Smith, C. L., Lago, J. A., & Maxfield, B. D. (1997). Individual and fam- ily readiness for separation and deployment: Results from the 1992 DoD surveys of officers and enlisted personnel and military spouses. (Defense Manpower Data Center Report No. 97-003). Retrieved from <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a324054.pdf>.
- Alhabeeb, M. J. (1996). Teenagers' money, discretionary spending and saving. *Financial Counseling and Planning*, 7, 123–132.
- Alhabeeb, M. J. (2002). On the development of consumer socialization of children. *Academy of Marketing Studies Journal*, 6(1), 9–14.
- Ali, A., Rahman, M. S. A., & Bakar, A. (2014). Financial satisfaction and the influence of financial literacy in Malaysia. *Social Indicators Research*, 120(1), 137–156.
- Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationel devant le risqué: Critique des postulats et axiomes de le'ecole Americaine. *Econometrica*, 21(4), 503–546.
- Allen, M. W., Edwards, R., Hayhoe, C. R., & Leach, L. (2007). Imagined interactions, family money management patterns and coalitions, and attitudes toward money and credit. *Journal of Family and Economic Issues*, 28(1), 3–22. doi:10.1007/s10834-006-9048-1.
- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Piketty, T., & Saez, E. (2013). The top 1 percent in international and histori- cal perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 3–20.

- Amadeo, K. (2015). Obamacare pros and cons: Advantages and disadvantages of the Affordable Care Act. About News. Retrieved from: <http://useconomy.about.com/od/healthcarereform/a/Obamacare-Pros-And-Cons.htm>
- Amaro, S., & Duarte, P. (2015). An integrative model of consumers' intentions to purchase travel online. *Tourism Management*, 46, 64–79.
- American Psychiatric Association. (2010). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4th ed., Text Revision). Washington, DC: Author.
- American Psychiatric Association. (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (5th ed.). Washington, DC: American Psychiatric Association.
- American Psychological Association. (2010). *Publication manual of the American Psychological Association* (6th ed.). Washington, DC: Author.
- American Psychological Association. (2014). Stress in America™ survey. Retrieved from: <https://www.apa.org/news/press/releases/2014/02/teen-stress.aspx>
- American Psychological Association. (2015). Stress in America: Paying with our health. Retrieved from: <http://www.apa.org/news/press/releases/stress/2014/stress-report.pdf>
- Amromin, G., Ben-David, I., Agarwal, S., Chomsisengphet, S., & Evanoff, D. D. (2010). Financial literacy and the effectiveness of financial education and counseling: A review of the literature (WP, 07-03). Working Paper Series: The Federal Reserve Bank of Richmond.
- Andersen, J. D. (2005). Financial problems and divorce: Do demographic characteristics strengthen the relationship? *Journal of Divorce and Remarriage*, 43, 149–161. doi:10.1300/J087v43n01\_08.
- Anderson, B. L. (2010). Finances in strong African American marriages. Masters thesis. Retrieved from DigitalCommons@USU (Paper 785).
- Anderson, G., Zhan, M., & Scott, J. (2004). Targeting financial management training at low-income audiences. *The Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 167–177. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/23860006>.
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. *Journal of Finance*, 58(3), 1301–1328.
- Anderson, R. E., & Srinivasan, S. S. (2003). E-satisfaction and e-loyalty: A contingency framework. *Psychology & Marketing*, 20(2), 123–138.
- Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The 'life-cycle' hypothesis of saving: Aggregate implications and test. *American Economic Review*, 53(1), 55–84.
- Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The life cycle hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55–84.
- Andrews, C. M., Darnell, J. S., McBride, T. D., & Gehlert, S. (2013). Social work and implementation of the Affordable Care Act. *Health & Social Work*, 38(2), 67–71.

- Angel, J. L., & Settersten, R. A., Jr. (2013). The new realities of aging: Social and economic contexts. In L. J. Waite & T. J. Plewes (Eds.), *New directions in the sociology of aging*. Washington, DC: National Academies Press.
- Angeletos, G., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weiberg, S. (2001). The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47–68.
- Angeletos, G., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weigberg, S. (2001). The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspective*, 15(3), 47–68.
- Anong, S. T., & Fisher, P. J. (2013). Future orientation and saving for medium-term expenses. *Family & Consumer Sciences Research Journal*, 41(4), 393–412.
- Ansong, D., Chowa, A., & Sherraden, M. (2015). Household assets, academic expectations, and academic performance among Ghanaian junior high school students: Investigating mediation. *Children and Youth Services Review*, 50(March), 101–110.
- Antheunis, M. L., Bates, K., & Nieboer, T. E. (2013). Patients' and health professionals' use of social media in health care: Motives, barriers and expectations. *Patient Education and Counseling*, 92(3), 426–431.
- AOUSC. (2014a). 2013 BAPCPA report. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://www.uscourts.gov/Statistics/BankruptcyStatistics/bapcpa-report-archives/2013-bapcpa-report.aspx>.
- AOUSC. (2014b). Bankruptcy statistics. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://www.uscourts.gov/Statistics/BankruptcyStatistics.aspx>.
- Apgar, W. C., Jr., Dispasquale, D., Cummings, J., & McArdle, N. (1990). *The state of the nation's housing 1990*. Cambridge, MA: Joint Center for Housing Studies, Harvard University.
- Archer, D. (2011, September 20). Medicare is more efficient than private insurance. *Health Affairs Blog*. <http://www.healthaffairs.org/blog/2011/09/20/medicare-is-more-efficient-than-private-insurance/>
- Archuleta, K. L. (2013). Couples, money, and expectations: Negotiating financial management roles to increase relationship satisfaction. *Marriage and Family Review*, 49, 391–411. doi:10.1080/01494929.2013.766296.
- Archuleta, K. L., & Grable, J. E. (2012). Does it matter who makes the financial decisions? An exploratory study of married couples' financial decision-making and relationship satisfaction. Retrieved from <http://krex.ksu.edu>
- Archuleta, K. L., Britt, S. L., & Klontz, B. T. (forthcoming). Financial therapy. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (2nd. ed.). New York: Springer.
- Archuleta, K. L., Britt, S. L., Tonn, T. J., & Grable, J. E. (2011). Financial satisfaction and financial stressors in marital satisfaction. *Psychological Reports*, 108(2), 563–576.

- Archuleta, K. L., Burr, E. A., Bell Carlson, M., Irwin Kruger, L., Grable, J. E., & Ford, M. R. (2015). Solution-focused financial therapy: A brief report of a pilot study. *Journal of Financial Therapy, 6*(1), 1–16.
- Archuleta, K. L., Burr, E. A., Dale, A., Canale, A., Danford, D., Rasure, E., et al. (2012). What is financial therapy? Discovering the mechanisms and aspects of an emerging field. *Journal of Financial Therapy, 3*(2), 57–78.
- Archuleta, K. L., Dale, A. K., & Spann, S. (2013). College students and financial distress: Exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety. *Journal of Financial Counseling and Planning, 24*(2), 50–62.
- Archuleta, K. L., Dale, A., & Spann, S. M. (2013). College students and financial distress: Exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety. *Journal of Financial Counseling and Planning, 24*(2), 50–62.
- Archuleta, K. L., Grable, J. E., & Britt, S. L. (2013). Financial and relationship satisfaction as a function of harsh start-up and shared goals and values. *Journal of Financial Counseling and Planning, 24*(1), 3–14.
- Archuleta, K. L., Grable, J. E., & Burr, E. A. (2015). Solution-focused financial therapy. In B. T. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 121–141). New York: Springer.
- Archuleta, K., & Grable, J. (2010). The future of financial planning and counseling. In J. Grable, K. Archuleta, & R. R. Nazarinia (Eds.), *Financial planning and counseling scales*. New York, NY: Springer.
- Ariizumi, H., & Schirle, T. (2012). Are recessions really good for your health? Evidence from Canada. *Social Science & Medicine, 74*, 1224–1231.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2000). Social cognition models and health behavior: A structured review. *Psychology and Health, 15*(2), 173–189.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology, 40*, 471–499.
- Arnett, J. J. (2004). *Emerging adulthood: The windings road from the late teens through the twenties*. New York: Oxford University Press.
- Arregle, J. L., Hitt, M. A., Sirmon, D. G., & Very, P. (2007). The development of organizational social capital: Attributes of family firms. *Journal of Management Studies, 44*(1), 73–95.
- Arrowsmith, S., & Pignal, J. (2010). Initial Findings from the 2009 Canadian Financial Capability Survey. Statistics Canada, Task Force on Financial Literacy.
- Asch, B. J., & Warner, J. T. (1994). *A theory of military compensation and personnel policy*. Santa Monica, CA: RAND Corporation. Retrieved from [http://www.rand.org/pubs/monograph\\_reports/MR439](http://www.rand.org/pubs/monograph_reports/MR439).
- Ashby, J. S., Schoon, I., & Webley, P. (2011). Save now, save later? *European Psychologist, 16*(3), 227–237.

- Ashraf, N. (2009). Spousal control and intra-household decision making: An experimental study in the Philippines. *American Economic Review*, 99(4), 1245–1277.
- Asian Real Estate Association of America. (2007, June). Following the path to Asian American home ownership. Retrieved August 1, 2007, from <http://www.areaa.org/cms/AREAAUCLA2007b.pdf>.
- Asian Real Estate Association of America. (2011). Following the path to Asian American home ownership. Retrieved October 2, 2014, from [http://www.areaa.org/download/MSA\\_Report.pdf](http://www.areaa.org/download/MSA_Report.pdf).
- Assets for Independence program: Status at the conclusion of the eleventh year; results through September 30, 2010. (2012). Washington: U.S. Department of Health and Human Services, Administration for Children and Families.
- Astrachan, J. (1988). Family firm and community culture. *Family Business Review*, 1(2), 165–189.
- Astrachan, J. H., & Kolenko, T. A. (1994). A neglected factor explaining family business success: Human resources practices. *Family Business Review*, 7(3), 251–262.
- Athreya, K. (2004). Shame as it ever was: Stigma and personal bankruptcy. *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 90(2), 1–19.
- Atkinson, A. (2007). Financial capability amongst adults with literacy and numeracy needs. Working paper. University of Bristol.
- Atkinson, A., McKay, S., Collard, S., & Kempson, E. (2007). Levels of financial capability in the UK. *Public Money and Management*, 27(1), 29–36.
- Atkinson, A., McKay, S., Kempson, E., & Collard, S. (2006). Levels of financial capability in the UK: Results of a baseline survey. Consumer Research Report 47. London: Financial Services Authority.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk taking behavior. *Psychological Review*, 64(6, Pt.1), 359–372.
- Attanasio, O. P., & Weber, G. (2010). Consumption and saving: Models of intertemporal allocation and their implications for public policy. *Journal of Economic Literature*, 48(3), 693–751.
- Auerbach, J. E. (2006). Cognitive coaching. In D. R. Stober & A. M. Grant (Eds.), *Evidence based coaching handbook: Putting best practices to work for your clients* (pp. 103–127). Hoboken, NJ: Wiley.
- Avard, S., Manton, E., English, D., & Walker, J. (2005). The financial knowledge of college freshmen. *College Student Journal*, 39(2), 321–339.
- Avery, C., & Turner, S. (2012). Student loans: Do college students borrow too much-or not enough? *Journal of Economic Perspectives*, 26(1), 165–192.
- Avery, R. W., Bostic, R. W., & Samolyk, K. A. (1998). The role of personal wealth in small business finance. *Journal of Banking and Finance*, 22(6–8), 1019–1061. Blenkinsopp, J., & Owens, G. (2010). At the heart of things: The role of the “married” couple in entrepreneurship and

- family business. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16, 357–369. doi:10.1108/13552551011071850.
- Avila, G., Nguyen, H., & Zorn, P. (2013). The benefits of pre-purchase homeownership counseling. Retrieved from [http://www.freddiemac.com/news/blog/pdf/benefits\\_of\\_pre\\_purchase.pdf](http://www.freddiemac.com/news/blog/pdf/benefits_of_pre_purchase.pdf)
- Baicker, K., Shepard, M., & Skinner, J. (2013). Public financing of the Medicare program will make its uniform structure increasingly costly to sustain. *Health Affairs*, 32(5), 882–890.
- Bajtelsmit, V. (2006). *Personal finance: Skills for life*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Bakar, E. A., Masud, J., & Jusoh, Z. (2006). Knowledge, attitude and perceptions of university students towards educational loans in Malaysia. *Journal of Family and Economic Issues*, 27(4), 692–701.
- Baker, C., & Collins, J. M. (2005). *Measuring the delivery costs of prepurchase homeownership education and counseling*. Washington, DC: Neighbor Works America.
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. (2014). *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Bakos, J. Y., & Brynjolfsson, E. (2000). Bundling and competition on the Internet. *Marketing Science*, 19(1), 63–82.
- Bandura, A. (1969). *Principles of behavior modification*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Bandura, A., & Walters, R. (1964). *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. New York: Public Affairs.
- Bang, Y., Lee, D., Han, K., Hwang, M., & Ahn, J. (2013). Channel capabilities, product characteristics, and the impacts of mobile channel introduction. *Journal of Management Information Systems*, 30(2), 101–126.
- Bansal, H. S., & Taylor, S. F. (2002). Investigating interactive effects in the theory of planned behavior in a service-provider switching context. *Psychology & Marketing*, 19, 407–425.
- Bar, N., & Krems, J. (2014). Users can't be fooled – The role of existing vs. fictitious third party web assurance seals on websites. In *Proceedings of the 8th IFIP International Conference on Trust Management* (pp. 16–17).
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292.
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292.
- Barberis, N., Huang, M., & Santos, T. (2001). Prospect theory and asset prices. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 1–53.
- Bar-Gill, O. (2004). Seduction by plastic. *Northwestern University Law Review*, 98(4), 1373–1434.



- Bar-Gill, O., & Warren, E. (2008). Making credit safer. *University of Pennsylvania Law Review*, 157, 1–101.
- Barr, M. (2009). Financial services, saving, and borrowing among low and moderate-income households: Evidence from the Detroit Area Housing Financial Services Survey. In R. M. Blank & M. S. Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking among low-income households* (pp. 66–96). New York: Russell Sage.
- Barr, M. S. (2009). Financial services, saving, and borrowing among low-and moderate-income households: Evidence from the Detroit Area Household Financial Services Survey. In R. Blank, & Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking amongst low-income households* (pp. 66–96). New York, NY: Russell Sage Foundation
- Barr, M. S. (2012). *No slack: The financial lives of low-income Americans*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Barr, M. S., & Blank, R. M. (2009). Savings, assets, credit, and banking among low-income households: Introduction and overview. In R. Blank & M. S. Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking amongst low-income households* (pp. 1–22). New York, NY: Russell Sage.
- Barr, M. S., & Blank, R. M. (2009). Savings, assets, credit, and banking among low-income households: Introduction and overview. In R. M. Blank & M. S. Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking among low-income households* (pp. 1–22). New York: Russell Sage.
- Barr, M. S., Dokko, J. K., & Feit, E. M. (2012). Preference for plastic. In M. S. Barr (Ed.), *No slack: The financial lives of low-income Americans* (pp. 83–114). Washington, DC: The Brookings Institution.
- Barr, M. S., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2008). Behaviorally informed home mortgage credit regulation. Working Paper UCC08-12. Cambridge, MA: Harvard University, Joint Center for Housing Studies.
- Barringer, H. R., Takeuchi, D. T., & Xenos, P. (1990). Education, occupational prestige, and income of Asian Americans. *Sociology of Education*, 63(1), 27–43.
- Barsky, R. B., Juster, F. T., Kimbal, M. S., & Shapiro, M. D. (1997). Preference parameters and behavioral heterogeneity: An experimental approach in the Health and Retirement Study. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 537–579.
- Barsky, R. B., Juster, F. T., Kimball, M. S., & Shapiro, M. D. (1997). Preference parameters and behavioral heterogeneity: An experimental approach in the health and retirement study. *The Quarterly Journal of Economics*, 5, 537–579.
- Bartholomae, S., & Fox, J. (2016). Chapter 4: Advancing financial literacy education using a framework for evaluation. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (2nd ed.). New York: Springer.

- Basak Cinar, A., & Schou, L. (2014). Health promotion for patients with diabetes: health coaching or formal health education? *International Dental Journal*, 64(1), 20–28. doi:10.1111/idj.12058.
- Bateman, I., & Munro, A. (2005). An experiment on risky choice amongst households. *The Economic Journal*, 115, C176–C189.
- Bates, T. (1999). Existing self-employment: an analysis of Asian immigrant-owned small businesses. *Small business economics*, 13(3), 171–183.
- Bates, T., & Dunham, C. R. (1993). Asian-American success in self-employment. *Economic Development Quarterly*, 7(2), 199–214.
- Batty, M., Collins, J. M., & Odders-White, E. (2015). Experimental knowledge on the effects of financial education on elementary school students' knowledge, behavior, and attitudes. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 69–96. doi:10.1111/joca.12058.
- Baughman, S. T. (2014). The current state of financial literacy of University of Arkansas students: 2014. Honors Thesis. Sam Walton College of Business, University of Arkansas.
- Baum, S., & O'Malley, M. (2003). College on credit: How borrowers perceive their education debt. *NASFAA Journal of Student Financial Aid*, 33(3), 7–19.
- Baumann, C., & Hall, T. (2012). Getting Cinderella to the ball: Putting education at the heart of financial education. *International Journal of Consumer Studies*, 36(5), 508–514.
- Bayer, P. J., Bernheim, B. D., & Scholz, J. K. (2008). The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of employers. *Economic Inquiry*, 47(4), 605–624.
- Beal, D. J., & Delpachitra, S. B. (2003). Financial literacy among Australian university students. *Economic Papers*, 22(1), 65–78.
- Bechara, A., & Damasio, A. R. (2005). The somatic marker hypothesis: A neural theory of economic decision. *Games and Economic Behavior*, 52, 336–372.
- Bechara, A., Damasio, H., Damasio, A. R., & Lee, G. P. (1999). Different contributions of the human amygdala and ventromedial prefrontal cortex to decision-making. *The Journal of Neuroscience*, 19(13), 5473–5481.
- Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A. R. (1997). Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy. *Science*, 274, 1293–1295.
- Beck, J. S., & Beck, A. T. (2011). *Cognitive behavior therapy: Basics and beyond* (2nd ed.). New York: The Guilford Press.
- Beck, T. (2010). Offering financial education in the workplace benefits both employees and employers. *Employment Relations Today*, 37(2), 9–14. doi:10.1002/ert.20292.
- Beck, T., Demircug-Kunt, A., & Peria, M. S. M. (2007). Reaching out: Access to and use of banking services across countries. *Journal of Financial Economics*, 85(1), 234–266.
- Becker, G. (1965). A theory of the allocation of time. *Economic Journal*, 75, 493–517.

- Bell, C. J., Gorin, D. R., & Hogarth, J. M. (2009). Does financial education affect soldiers' financial behavior (Networks Financial Institute Working Paper 2009-WP-08). Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=1445635>.
- Bell, D. E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 30(5), 961–981.
- Bell, M. M., McGarraugh, J., & De'Armond, D. D. (2012). Marketing strategies for financial education programs. In D. B. Durband & S. L. Britt (Eds.), *Student financial literacy: Campus-based program development* (pp. 79–88). New York: Springer Science.
- Bell, M. M., Nelson, J. S., Spann, S. M., Molloy, C. J., Britt, S. L., & Goff, B. S. N. (2014). The impact of financial resources on soldiers' well-being. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25, 41–52.
- Belsky, E. (2010). Housing wealth effects and course of the U.S. economy: Theory, evidence, and policy implications. In S. J. Smith & B. A. Searle (Eds.), *The Blackwell companion to the economics of housing: The housing wealth of nations*. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Belsky, E., & Prakken, J. (2004). Housing wealth effects: Housing's impact on wealth accumulation, wealth distribution and consumer spending (Joint Center for Housing Studies Working Paper W04-13). Cambridge, MA: Harvard University.
- Belsky, E., Retsinas, N., & Duda, M. (2005). The financial returns to low-income home ownership (Joint Center for Housing Studies Working Paper W05-9). Cambridge, MA: Harvard University.
- Benartzi, S., & Thaler, R. (2013). Behavioral economics and the retirement saving crisis. *Science*, 339(6124), 1152–1153.
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *The Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81–104.
- Bengen, W. P. (1994). Determining withdrawal rates using historical data. *Journal of Financial Planning*, 7(4), 171–180.
- Benson, A. L. (2015). Stopping overshopping model. In B. T. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 15–22). New York: Springer.
- Benson, A. L., & Eisenach, D. A. (2013). Stopping over-shopping: An approach to the treatment of compulsive buying disorder. *Journal of Groups in Addiction and Recovery*, 8(1), 3–24.
- Berkman, L. F., Boersch-Supan, A., & Avendano, M. (2015). Labor-force participation, policies & practices in an aging America: Adaptation essential for a healthy & resilient population. *Daedalus Journal of the American Academy of Arts & Sciences*, 144(2), 41–54. doi:10.1162/DAED\_a\_00329.
- Bernard, E. K., & Makienko, I. (2011). The effects of information privacy and online shopping experience in e-commerce. *Academy of Marketing Studies Journal*, 15(1), 97–112.
- Bernard, T. S. (2013). A start-up aims to bring financial planning to the masses. *New York Times* (July 26).

- Bernheim, B. D., & Garrett, D. M. (2003). The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households. *Journal of Public Economics*, 87, 1487–1519. doi:10.1016/S0047-2727(01)00184-0.
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., & Maki, D. M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 85(3), 435–465.
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., & Maki, D. M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80(3), 435–465. doi:10.1016/S0047-2727(00)00120-1.
- Bernheim, D. (1995). Do households appreciate their financial vulnerabilities? An analysis of actions, perceptions, and public policy. *Tax Policy and Economic Growth*, 3, 11–13.
- Bernheim, D. D. (1998). Financial illiteracy, education, and retirement saving (No. 96–7). Wharton School Pension Research Council, University of Pennsylvania.
- Bernstein, J. (2014). Statement to the Joint Economic Committee Hearing, July 15, 2014. Retrieved from <http://www.cbpp.org/files/7-15-14bud-testimony.pdf>
- Bernstein, R. (2004). Hispanic and Asian Americans increasing faster than overall population. Retrieved January 19, 2007, from <http://www.census.gov/PressRelease/www/releases/archives/race/001839.html>.
- Berry, C. (2004). To bank or not to bank? A survey of low-income households (Joint Center for Housing Studies Working Paper BABC 04–3). Cambridge, MA: Harvard University.
- Berti, A. E., & Bombi, A. S. (1988). *The child's construction of economics*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Berti, A. E., & Grivet, A. (1990). The development of economic reasoning in children from 8 to 13 years old: Price mechanism. *Contributi de Psicologia*, 3, 37–47.
- Bertocchi, G., Brunetti, M., & Torricelli, C. (2014). Who holds the purse strings within the household? The determinants of intra-family decision making. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 101, 65–86.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2013). Simplification and saving. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 95, 130–145.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2009). The importance of default options for retirement saving outcomes: Evidence from the United States. In *Social security policy in a changing environment* (pp. 167–195). University of Chicago Press.
- Betsey, C. L. (2014). Black-white differences in consumption: an update and some policy implications. *Review of Black Political Economy*, 41(3), 259–270.
- Beutler, I. F., & Dickson, L. (2008). Consumer economic socialization. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 83–102). New York: Springer.
- Beverly, S. G. (2002). What social workers need to know about the Earned Income Tax Credit. *Social Work*, 47(3), 259–266.

- Beverly, S. G., Sherraden, M., Cramer, R., Shanks, T. W., Nam, Y., & Zhan, M. (2008). Determinants of asset holdings. In S. M. McKernan & M. Sherraden (Eds.), *Asset building and low-income families* (pp. 89–152). Washington, DC: Urban Institute Press.
- Beyond traditional word-of-mouth: An expanded model of customer-driven influence. *Journal of Service Management*, 24(3), 294–313.
- Bhattacharya, U., Hackethal, A., Kaesler, S., Loos, B., & Meyer, S. (2012). Is unbiased financial advice to retail investors sufficient? Answers from a large field study. *Review of Financial Studies*, 25(4), 975–1032.
- Bianchi, S. M. (2011). Changing families, changing workplaces. *The Future of Children*, 21(2), 15–36. doi:10.1353/foc.2011.0013.
- Bianco, C. A., & Bosco, S. M. (2002). Ethical issues in credit card solicitation of college students – The responsibilities of credit card issuers, higher education, and students. *Teaching Business Ethics*, 6(1), 45–62.
- Bigné-Alcañiz, E., Ruiz-Mafé, C., Aldás-Manzano, J., & Sanz-Blas, S. (2008). Influence of online shopping information dependency and innovativeness on internet shopping adoption. *Online Information Review*, 32(5), 648–667.
- Birkenmaier, J. (2012). Promoting bank accounts to low-income households: Implications for social work practice. *Journal of Community Practice*, 20(4), 414–431.
- Birkenmaier, J., Kennedy, T., Kunz, J., Sander, R., & Horwitz, S. (2013). The role of social work in financial capability: Shaping curricular approaches. In Birkenmaier, J., Sherraden, M. S., & Curley, J. (Eds.). (2013). *Financial capability and asset development: Research, education, policy, and practice*. New York: Oxford University Press.
- Bivens, J., Shierholz, H., Mishel, L., & Gould, E. (2012). *The state of working America* (12th ed.). Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Black, H. M., Collins, C., & Cyree, K. (1997). Do black-owned banks discriminate against black borrowers? *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 11 (1–2), 189–204.
- Black, R. & Schreur, E. (2014). *Connecting tax time to financial security: Designing public policy with evidence from the field*. Washington, DC: New America Foundation. Retrieved from [http://www.newamerica.org/downloads/Connecting\\_Tax\\_Time\\_to\\_Financial\\_Security-Final.pdf](http://www.newamerica.org/downloads/Connecting_Tax_Time_to_Financial_Security-Final.pdf)
- Black, S. E., & Morgan, D. P. (1999). Meet the new borrowers. *Current Issues in Economics and Finance*, 5(3), 1–6.
- Blackberry, I. D., Furler, J. S., Best, J. D., Chondros, P., Vale, M., Walker, C., et al. (2013). Effectiveness of general practice based, practice nurse led telephone coaching on glycaemic control of type 2 diabetes: the Patient Engagement And Coaching for Health (PEACH) pragmatic cluster randomised controlled trial. *BMJ: British Medical Journal*, 347, f5272. doi:10.1136/bmj.f5272.

- Blancero, D., Olivas-Luján, M. R., Stone, D. L., Canedo, J. C., Black, S. L., & Lukaszewski, K. M. (2014). Individual factors affecting entrepreneurship in Hispanics. *Journal of Managerial Psychology, 29*(6), 755–772.
- Blanchett, D. (2014). Exploring the retirement consumption puzzle. *Journal of Financial Planning, 27*(5), 34–42.
- Blank, R. (2002). Evaluating welfare reform in the United States. *Journal of Economic Literature, 40*(4), 1105–1166.
- Blank, R. M., Danziger, S. H., & Schoeni, R. F. (2006). *Working and poor: How economic and policy changes are affecting low-wage workers*. New York: Russell Sage.
- Blaszczynski, A., & Nower, L. (2002). A pathways model of problem and pathological gambling. *Addiction, 97*(5), 487–499.
- Blayney, E. (2010). Empowering, educating, and engaging women clients. *Journal of Financial Planning, 23*(10), 48–55.
- Blazevic, V., Hammedi, W., Garnefeld, I., Rust, R. T., Keiningham, T., Andreassen, T. W., et al. (2013).
- Blumenthal, D., & Collins, S. R. (2014). Health care coverage under the affordable care act — A progress report. *New England Medical Journal, 371*(3), 275–281.
- Board of Governors of the Federal Reserve (2013, March). *Consumers and mobile financial services*. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201303.pdf>
- Board of Governors of the Federal Reserve System. (2014). Report on the economic well-being of U.S. households in 2013. September, 1–100.
- Board of Governors of the Federal Reserve System. (2014, September). 2013 Survey of Consumer Finances: Full Public Dataset. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/econresdata/scf/scfindex.htm>
- Braucher, J. (2006). Theories of overindebtedness: Interaction of structure and culture. *Theoretical Inquiries in Law, 7*(2), 321–346.
- Bocian, D. G., Ernst, K. S., & Li, W. (2008). Race, ethnicity and subprime home loan pricing. *Journal of Economics and Business, 60*(1), 110–124.
- Bodenheimer, T. (2005a). High and rising health care costs. Part 1: Seeking an explanation. *Annals of Internal Medicine, 142*(10), 847–854.
- Bodenheimer, T. (2005b). High and rising health care costs. Part 2: Technologic innovations. *Annals of Internal Medicine, 142*(11), 932–937.
- Bodenheimer, T. (2005c). High and rising health care costs. Part 3: The role of health care providers. *Annals of Internal Medicine, 142*(12), 998–1002.
- Bodie, Z., Treussard, J., & Willen, P. (2007). The theory of life-cycle savings and investing. Federal Reserve Bank of Boston Research Paper no. 07-3.

- Bogenschneider, K., & Corbett, T. (2004). Building enduring family policies in the 21st century: The past as prologue? In M. Coleman & L. H. Ganong (Eds.), *Handbook of contemporary families: Considering the past, contemplating the future* (pp. 451–468). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Bongini, P., Trivellato, P., & Zenga, M. (2012). Measuring financial literacy among students: An application of Rasch analysis. *Electronic Journal of Applied Statistical Analysis*, 5(3), 425–430.
- Borden, L. M., Lee, S. A., Serido, J., & Collins, D. (2008). Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(1), 23–40.
- Borjas, G. J. (2002). Homeownership in the immigrant population. *Journal of Urban Economics*, 52(3), 448–476.
- Borjas, G. J. (2002). Homeownership in the immigrant population. *Journal of Urban Economics*, 52(3), 448–476.
- Borodich, S., Deplazes, S., Kardash, N., & Kovzik, A. (2010). How financially literate are high school and college students? The cases of the United States, Belarus, and Japan. *Proceedings of the Academy for Economics and Economic Education*, 13(1), 12–16.
- Boshara, R., & Emmons, W. (2013). After the fall: Rebuilding family balance sheets, rebuilding the economy. Annual Report 2012. St. Louis, MO: Federal Reserve Bank of St. Louis. Retrieved from [http://www.stlouisfed.org/publications/ar/2012/pages/ar12\\_1.cfm](http://www.stlouisfed.org/publications/ar/2012/pages/ar12_1.cfm)
- Bosshardt, W., & Walstad, W. B. (2014). National standards for financial literacy: Rationale and content. *Journal of Economic Education*, 45(1), 63–70.
- Bostic, R. W., & Lee, K. O. (2008). Mortgages, risk, and homeownership among low- and moderate-income families. *American Economic Review: Papers & Proceedings 2008*, 98(2), 310–314.
- Boyd, R. L. (1990). Black and Asian self-employment in large metropolitan areas: a comparative analysis. *Social Problems*, 37(2), 258–274.
- Boyle, J. (2012). Shared money, less conflict, stronger marriages: The relationship between money ownership perceptions, negative communication, financial satisfaction, marital satisfaction, and marital instability. Doctoral dissertation. Retrieved from K-State Research Exchange (JeremyBoyle2012.pdf).
- Brady, P. J., Canner, G., & Maki, D. M. (2002). The effects of recent mortgage refinancing. *Federal Reserve Bulletin*, 86(July), 441–450.
- Brand, A. M., Hogarth, J. M., Peranzi, N. J., & Vlietstra, A. D. (2011). Emergency funds and savings among service members. In: *Proceedings of the American Council on Consumer Interests*, Washington, D.C., 57, 15-25. Retrieved from <http://www.consumerinterests.org/cia2011>.

- Brashear, T. G., Kashyap, V., Musante, M. D., & Donthu, N. (2009). A profile of the Internet shopper: Evidence from six countries. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 17(3), 267–282.
- Brau, J. C., & Woller, G. M. (2004). Microfinance: A comprehensive review of the existing literature. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 9(1), 1–27.
- Braunstein, S., & Welch, C. (2002). Financial literacy: An overview of practice, research, and policy. *Federal Reserve Bulletin*, 88, 445–457.
- Bray, R. M., Camlin, C. S., Fairbank, J. A., Dunteman, G. H., & Wheelless, S. C. (2001). The effects of stress on job functioning of military men and women. *Armed Forces and Society*, 27, 397–417.
- Breitbach, E. (2013). Banking participation in the United States: an analysis of unbanked and underbanked households. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Nebraska.
- Breiter, H. C., Aharon, I., Kahneman, D., Dale, A., & Shizgal, P. (2001). Functional imaging of neural responses to expectancy and experience of monetary gains and losses. *Neuron*, 30(2), 619–639.
- Brewton, K. E., Danes, S. M., Stafford, K., & Haynes, G. W. (2010). Determinants of rural and urban family firm business resilience. *Journal of Family Business Strategy*, 1(3), 155–166.
- Bricker, J., Dettling, L. J., Henrique, A., Hsu, J. W., Moore, K. B., Sabelhaus, J. et al. (2014). Changes in U.S. family finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 100(4), 1–41.
- Bricker, J., Dettling, L. J., Henriques, A, Hsu, J. W., Moore, K. B., Sabelhaus, J, et al. (2014). Changes in U.S. family finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 100(4), 1–41. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2014/pdf/scf14.pdf>
- Bricker, J., Dettling, L. J., Henriques, A., Hsu, J. W., Moore, K. B., Sabelhaus, J., et al. (2014). Changes in U.S. family finances from 2010 and 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 100(4), 1–41.
- Bricker, J., Dettling, L. J., Henriques, A., Hsu, J. W., Moore, K. B., Sabelhaus, J., et al. (2014). Changes in U.S. Family Finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 100(4), 1–41. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2014/pdf/scf14.pdf>.
- Bricker, J., Dettling, L. J., Henriques, A., Hsu, J. W., Moore, K. B., Sabelhaus, J, et al. (2014). Changes in U.S. family finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 100, 1–41.
- Bricker, J., Dettling, L. J., Henriques, A., Hsu, J. W., Moore, K. B., & Krimmel, J. (2014). Changes in US family finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*.



- Bricker, J., Dettling, L. J., Henriques, A., Hsu, J.W., Moore, K. B., Sabelhaus, J., et al. (2014). Changes in U.S. family finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 100(4), 1–40.
- Bricker, J., Kennickell, A. B., Moore, K. B., & Sabelhaus, J. (2012). Changes in U.S. Family Finances from 2007 and 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 98(2), 1–80.
- Bricker, J., Kennickell, A. B., Moore, K. B., & Sabelhaus, J. (2012). Changes in US family finances from 2007 to 2010: evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 98, 1–80.
- Bricker, J., Kennickell, A. B., Moore, K. B., & Sabelhaus, J. (2012). Changes in U.S. family finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 98, 1–80.
- Bricker, J., Kennickell, A. B., Moore, K. B., & Sabelhaus, J. (2012). Changes in US family finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 98(2), 1–80.
- Bricker, J., Kennickell, A. B., Moore, K. B., Sabelhaus, J. (2012). Changes in U.S. family finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 98(2), 1–80.
- Bristow, B.J. (1997). Promoting financial well being: Running a successful Money 2000 campaign. Ithaca, NY: Cornell Cooperative Extension.
- Bristow, B. J. (1997). Promoting financial well-being: Running a successful MONEY 2000 campaign. Ithaca: Cornell Cooperative Extension.
- Britt, S. L., & Huston, S. J. (2012). The role of money arguments in marriage. *Journal of Family and Economic Issues*, 33, 464–476.
- Britt, S. L., Archuleta, K. L., & Klontz, B. T. (2015). Theories, models, and integration in financial therapy. In B. T. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 15–22). New York: Springer.
- Britt, S. L., Halley, R. E., & Durband, D. B. (2012). Training and development of financial education program staff. In D. B. Durband & S. L. Britt (Eds.), *Student financial literacy: Campus-based program development* (pp. 37–56). New York: Springer Science.
- Britt, S. L., Huston, S., & Durband, D. B. (2010). The determinants of money arguments between spouses. *Journal of Financial Therapy*, 1(1), 42–60.
- Britt, S. L., Huston, S., & Durband, D. B. (2010). The determinants of money arguments between spouses. *Journal of Financial Therapy*, 1, 42–60. doi:10.4148/jft.v1i1.253.
- Britt, S., Cumbie, J. A., & Bell, M. M. (2013). The influence of focus of control on student financial behavior. *College Student Journal*, 47(1), 178–184.

- Brooks, J., Wiedrich, K., Sims, L., Jr., & Medina, J. (2014). Treading water in the deep end: findings from the 2014 assets & opportunity scorecard. Washington, DC: CFED. Retrieved from [http://asset-sandopportunity.org/scorecard/about/main\\_findings/](http://asset-sandopportunity.org/scorecard/about/main_findings/).
- Brown, A. J., Collins, M., Schmeiser, M., & Urban, C. (2014). State mandated financial education and the credit behavior of young adults. Finance and Economics Discussion Series (2014–68). Washington, DC: Federal Reserve Board.
- Brown, J., & Finkelstein, A. (2011). Insuring long term care in the US (No. w17451). National Bureau of Economic Research.
- Brown, M., Haughwout, A., Lee, D., Scally, J., & van der Klaaw, W. (2014, April). Measuring student debt and its performance (Staff Report No. 668). New York: Federal Reserve Bank of New York. Retrieved from [http://www.newyorkfed.org/research/staff\\_reports/sr668.pdf](http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr668.pdf)
- Brown, S., Durand, R., Harris, M. N., & Weterings, T. (2014). Modelling financial satisfaction across life stages: A latent class approach (No. WP1403). Bankwest Curtin Economics Centre (BCEC), Curtin Business School.
- Buccioli, A., & Veronesi, M. (2014). Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings? *Journal of Economic Psychology*, 45, 1–17. doi:10.1016/j.joep.2014.07.003.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Rooij, M. v. (2012). How financially literate are women? Some new perspectives on the gender gap. Tilburg: Tilburg University.
- Bucks, B. K., Kennickell, A. B., & Moore, K. B. (2006). Recent changes in U.S. family finances: Evidence from the 2001 and 2004 Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*. Retrieved November 11, 2006, from <http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2006/financesurvey.pdf>
- Bucks, B. K., Kennickell, A. B., Mach, T. L., & Moore, K. B. (2009). Changes in US family finances from 2004 to 2007: Evidence from the survey of consumer finances. *Federal Reserve Bulletin*, A1, 95.
- Bundorf, M. K. (2012). Consumer-directed health plans: Do they deliver? Robert Wood Johnson Research Synthesis Report no. 24. Retrieved from: <http://www.rwjf.org/content/dam/farm/reports/2012/rwjf402405>
- Burgoyne, C. B., Reibstein, J., Edmunds, A., & Dolman, V. (2007). Money management systems in early marriage: Factors influencing change and stability. *Journal of Economic Psychology*, 28, 214–228.
- Burhouse, S. (2003). Evaluating the consumer lending revolution. FYI: An Update on Emerging Issues. Retrieved March 15, 2007, from <http://www.fdic.gov/bank/analytical/fyi/2003/091703fyi.html>
- Burhouse, S., Homer, M., Osaki, Y., & Bachman, M. (2014). Assessing the economic inclusion potential of mobile financial services. Washington, DC: Federal Deposit Insurance Corporation. Retrieved from <https://www.fdic.gov/consumers/community/mobile/Mobile-Financial-Services-and-Economic-Inclusion-04-23-2014revised.pdf>.

- Burke, P. J., & Reitzes, D. C. (1991). An identity theory approach to commitment. *Social Psychology Quarterly*, 54(3), 239–251.
- Burke, P. J., & Stets, J. E. (1999). Trust and commitment through self-verification. *Social Psychology Quarterly*, 62, 347–366.
- Burn, S. (2008). Promoting applied research in personal finance. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 411–418). New York, NY: Springer.
- Burns, S. A. (2008). Promoting applied research in personal finance. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 411–418). New York: Springer.
- Butler, S., Beach, W., & Winfree, P. (2008). Pathways to economic mobility: Key indicators. Washington, DC: Pew Charitable Trusts Economic Mobility Project. Retrieved from [http://www.pewtrusts.org/~media/legacy/uploadedfiles/wwwpewtrustsorg/reports/economic\\_mobility/PEWEMPChartbook12pdf.pdf](http://www.pewtrusts.org/~media/legacy/uploadedfiles/wwwpewtrustsorg/reports/economic_mobility/PEWEMPChartbook12pdf.pdf).
- Butrica, B. A., Smith, K. E., & Iams, H. M. (2012). This is not your parents' retirement: Comparing retirement income across generations. *Social Security Bulletin*, 72(1), 37–58.
- Cai, Y., & Cude, B. (2008). Online shopping. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 137–159). New York: Springer.
- Caldor, L. (1999). *Financing the American dream*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Calomiris, C. W., Kahn, C. M., & Longhofer, S. D. (1994). Housing finance intervention and private incentives: Helping minorities and the poor. *Journal of Money, Credit and Banking*, 26(3), 634–674.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2004). Neuroeconomics: Why economics needs brains. *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 555–579. doi:10.1111/j.1467-9442.2004.00378.x.
- Campbell, J. Y. (2006). Household finance. *Journal of Finance*, 61(4), 1553–1604.
- Campbell, J. Y. (2006). Household finance. *The Journal of Finance*, 61(4), 1553–1604.
- Campbell, J. Y., & Viceira, L. M. (2002). *Strategic asset allocation: Portfolio choice for long-term investors*. New York: Oxford University Press.
- Campbell, J., Jackson, H., Madrian, B., & Tufano, P. (2011). Consumer financial protection. *Journal of Economic Perspective*, 25(1), 91–114.
- Campbell, L. A., & Kaufman, R. L. (2006). Racial differences in household wealth: Beyond black and white. *Research in Social Stratification and Mobility*, 24(2), 131–152.
- Canale, A., Archuleta, K. L., & Klontz, B. T. (2015). Money disorders. In B. K. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 35–67). New York: Springer.
- Canner, G., Dynan, K., & Passmore, W. (2002). Mortgage refinancing in 2001 and early 2002. *Federal Reserve Bulletin*, 88(December), 469–481.

- Cano, A., Christian-Herman, J., O'Leary, K. D., & Avery-Leaf, S. (2002). Antecedents and consequences of negative marital stressors. *Journal of Marital and Family Therapy*, 28(2), 145–151.
- Carlin, B. I., & Robinson, D. T. (2012). What does financial literacy training teach us? *Journal of Economic Education*, 43(3), 235–247.
- Carlson, M. B., Britt, S. L., & Goff, B. N. (2015). Factors associated with a composite measure of financial behavior among soldiers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26, 30–42.
- Carr, N. (2014). Reassessing the assessment: Exploring the factors that contribute to comprehensive financial risk evaluation. Unpublished Dissertation. Retrieved from <https://krex.k-state.edu/dspace/handle/2097/1/browse?value=Risk+tolerance&type=subject>
- Carrell, S., & Zinman, J. (2014). In harm's way? Payday loan access and military personnel performance. *The Review of Financial Studies*, 27(9), 2805–2840.
- Carroll, C. D. (1997). Buffer stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1–55.
- Carroll, C. D., Rhee, B. K., & Rhee, C. (1999). Does cultural origin affect saving behavior? Evidence from immigrants. *Economic Development and Cultural Change*, 48(1), 33–50.
- Carroll, J. S., Dean, L. R., Call, L. L., & Busby, D. M. (2011). Materialism and marriage: Couple profiles of congruent and incongruent spouses. *Journal of Couple and Relationship Therapy: Innovations in Clinical and Educational Interventions*, 10, 287–308. doi:10.1080/15332691.2011.613306.
- Carter, M., & Shieh, J. (2010). *Guide to research techniques in neuroscience*. Burlington, MA: Academic.
- Carter, S., & Cannon, T. (1992). *Women as entrepreneurs: A study of female business owners, their motivations, experiences and strategies for success*. London: Academic.
- Carter, S., & Skimmyhorn, W. (2016). Much ado about nothing: New evidence on the effects of payday lending on military members. USMA Working Paper. Retrieved from: <http://www.usma.edu/sosh/SiteAssets/Lists/FacultyBiographies/EditForm/carter-skimmyhorn-pdl-mar-2015.pdf>.
- Caskey, J. (1994). *Fringe banking: Check-cashing outlets, pawnshops, and the poor*. New York: Russell Sage.
- Caskey, J. P. (2005). Fringe banking and the rise of payday lending. In P. Bolton & H. Rosenthal (Eds.), *Credit markets for the poor* (pp. 17–45). New York, NY: Russell Sage.
- Castaneda, L. W. and M. C. Harrell. (2008) Military spouse employment: A grounded theory approach to experiences and perceptions. *Armed Forces & Society*. Spring 2008 vol. 34 no. 3 389–412.
- Castaneda, L. W., Harrell, M. C., Varda, D. M., Hall, K. C., Beckett, M. K., & Stern, S. (2008). Deployment experiences of guard and reserve families: Implications for support and

- retention. Santa Monica, CA: RAND. Retrieved from <http://www.rand.org/pubs/monographs/MG645.html>.
- Cayla, J., & Arnould, E. J. (2008). A cultural approach to branding in the global marketplace. *Journal of International Marketing*, 16(4), 86–112.
- U.S. Census Bureau (2014). Quarterly retail e-commerce sales. Retrieved from [http://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec\\_current.pdf](http://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf).
- Census Bureau, U. S. (2013). Net Worth and Asset Ownership of Households: 2011, Table 1. Washington, DC: U.S. Census Bureau. Retrieved from <http://www.census.gov/people/wealth/>.
- Center for Responsible Lending Website (2014). [http:// www.responsiblelending.org/](http://www.responsiblelending.org/)
- Center on Budget and Policy Priorities. (2015). Policy basics: Where do our federal tax dollars go? Retrieved from: <http://www.cbpp.org/research/policy-basics-where-do-our-federal-tax-dollars-go>
- Centers for Medicaid and Medicare Services. (2014). National health expenditure tables. Retrieved from: [http://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics-Trends-and-Reports/CMS-Statistics-Reference-Booklet/Downloads/CMS\\_Stats\\_2014\\_final.pdf#tableiii12](http://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics-Trends-and-Reports/CMS-Statistics-Reference-Booklet/Downloads/CMS_Stats_2014_final.pdf#tableiii12)
- Centers for Medicare and Medicaid Services. (2014). Medicare & You 2015. Baltimore, MD: U.S. Department of Health and Human Services.
- Cervero, R., Sandoval, O., & Landis, J. (2002). Transportation as a stimulus of welfare-to-work: Private versus public mobility. *Journal of Planning Education and Research*, 22, 50–63.
- CFPB (2015b). Your money, your goals: A financial empowerment toolkit for Social Services programs. Washington, DC: Consumer Financial Protection Bureau. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201407\\_cfpb\\_your-money-your-goals\\_toolkit\\_english.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201407_cfpb_your-money-your-goals_toolkit_english.pdf).
- CFPB. (2013). 2013 Home ownership and equity protection act (HOEPA) rule. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201305\\_compliance-guide\\_home-ownership-and-equity-protection-act-rule.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201305_compliance-guide_home-ownership-and-equity-protection-act-rule.pdf)
- CFPB. (2013). Financial empowerment training for social services programs: A scan of community-based initiatives. Washington, DC: Consumer Financial Protection Bureau.
- CFPB. (2014). Financial literacy annual report. Washington, DC: Consumer Financial Protection Bureau. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201407\\_cfpb\\_report\\_financial-literacy-annual-report.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201407_cfpb_report_financial-literacy-annual-report.pdf)
- CFPB. (2014). Financial wellness at work: A review of promising practices and policies. Washington, DC: Author. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201408\\_cfpb\\_report\\_financial-wellness-at-work.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201408_cfpb_report_financial-wellness-at-work.pdf).

- CFPB. (2014). Shopping for a mortgage? What can you expect under federal rules? Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201401\\_cfpb\\_mortgages\\_consumer-summary-new-mortgage.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201401_cfpb_mortgages_consumer-summary-new-mortgage.pdf)
- CFPB. (2015). Financial well-being: What it means and how to help. Washington, DC: Author. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201501\\_cfpb\\_digest\\_financial-well-being.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_digest_financial-well-being.pdf).
- CFPB. (2015a). Financial well-being: The goal of financial literacy. Washington, DC: Consumer Financial Protection Bureau. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201501\\_cfpb\\_report\\_financial-well-being.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf).
- Chan, S. F., Chau, A. W.-L., & Chan, K. Y.-K. (2012). Financial knowledge and aptitudes: Impacts on college students' financial well-being. *College Student Journal*, 46(1), 114–132.
- Chang, A., Kenya, S., Ilangovan, K., Li, H., Koru-Sengul, T., Alonzo, Y., et al. (2015). Is greater acculturation associated with an increased prevalence of cardiovascular risk factors among Latinos in South Florida? *Medical Care*, 53(5), 417–422.
- Chang, H. H., & Chen, S. W. (2008). The impact of online store environment cues on purchase intention. *Online Information Review*, 32(6), 818–841.
- Charles, C. Z., Roscigno, V. J., & Torres, K. C. (2007). Racial inequality and college attendance: The mediating role of parental investments. *Social Science Research*, 36(1), 329–352.
- Chase, S., Gjertson, L., & Collins, J. M. (2011). Coming up with cash in a pinch: Emergency savings and its alternatives. Madison, WI: Center for Financial Security. Retrieved from [http://www.cfs.wisc.edu/briefs/chasegjertsoncollins2011\\_cashpaper.pdf](http://www.cfs.wisc.edu/briefs/chasegjertsoncollins2011_cashpaper.pdf).
- Chemtob, C., Roitblat, H. L., Hamada, R. S., Carlsoh, J. G., & Twentyman, C. T. (1988). A cognitive action theory of post-traumatic stress disorder. *Journal of Anxiety Disorders*, 2(3), 254–275.
- Chen, H., & Huang, S. (2013). Exploring antecedents and consequence of online group-buying intention: An extended perspective on Theory of Planned Behavior. *International Journal of Information Management*, 33(1), 185–198.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 11(3), 289–307.
- Chen, P., & Finke, M. S. (1996). Negative net worth and the life cycle hypothesis. *Financial Counseling and Planning*, 7(1), 87–96.
- Chen, Y. F., & Lan, Y. C. (2014). An empirical study of the factors affecting mobile shopping in Taiwan. *International Journal of Technology and Human Interaction*, 10(1), 19–30.
- Chen, Y. Y., Lai, F. W., Goh, K. N., & Daud, S. C. (2013). The effect of integrating social plugins into e-commerce website: A study on online consumer behavior. In *Proceedings of the 7th*

- International Conference on Ubiquitous Information Management and Communication (ICUIMC'13) (pp. 1–6).
- Chen, Y., Shang, R., & Kao, C. (2009). The effects of information overload on consumers' subjective state towards buying decision in the internet shopping environment. *Electronic Commerce Research and Applications*, 8(1), 48–58.
- Cherlin, A. J. (2009). *The marriage-go-round*. New York, NY: Vintage Books.
- Chernew, M. E., Baicker, K., & Hsu, J. (2010). The specter of financial Armageddon – health care and the federal debt in the United States. *New England Journal of Medicine*, 362, 1166–1168.
- Chernew, M. E., Hirth, R. A., & Cutler, D. M. (2003). Increased spending on health care: How much can the United States afford? *Health Affairs*, 22(4), 15–25.
- Chernew, M. E., Hirth, R. A., & Cutler, D. M. (2009). Increased spending on health care: Long term implications for the nation. *Health Affairs*, 28(5), 1253–1255
- Chernew, M. E., Jacobson, P. D., Hofer, T. P., Aaronson, K. D., & Fendrick, A. M. (2004). Barriers to constraining health care cost growth. *Health Affairs*, 23(6), 122–128.
- Cheung, C. M. K., & Lee, M. K. O. (2012). What drives consumers to spread electronic word of mouth on online consumer opinion platform. *Decision Support Systems*, 53(1), 218–225.
- Cheung, C. M. K., & Thadani, D. R. (2012). The impact of electronic word-of-mouth communication: A literature analysis and integrative model. *Decision Support System*, 54(1), 461–470.
- Chi, P. S. K., & Laquatra, J. (1998). Profiles of housing cost burden in the United States. *Journal of Family and Economic Issues*, 19(2), 175–193.
- Childers, T. L., Carr, C. L., Peck, J., & Carson, S. (2001). Hedonic and utilitarian motivations for online retail shopping behavior. *Journal of Retailing*, 77(4), 511–535.
- Chiteji, N. S., & Stafford, F. P. (1999). Portfolio choices of parents and their children as young adults: Asset accumulation by African American families. *American Economic Review*, 89(2), 377–380.
- Cho, S. H., Gutter, M., Kim, J., & Mauldin, T. (2012). The effect of socialization and information source on financial management behaviors among low-and moderate-income adults. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 40, 417–430. doi:10.1111/j.1552-3934.2012.02120.x.
- Cho, Y., Im, I. I., Hiltz, R., & Fjermestad, J. (2002). The effects of post-purchase evaluation factors on customer behavior. *Advances in Consumer Research*, 29(1), 318–326.
- Choi, D. H., Kim, J., & Kim, S. H. (2007). ERP training with a web-based electronic learning system: The flow theory perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 65(3), 223–243.

- Choi, N. G., Kulick, D. B., & Mayer, J. (1999). Financial exploitation of elders: Analysis of risk factors based on county adult protective services data. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 10(3/4), 39–62.
- Chomsisengphet, S., & Pennington-Cross, A. (2006). The evolution of the subprime mortgage market. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 88(1), 31–92.
- Choudhury, S. (2001). Racial and ethnic differences in wealth and asset choices. *Social Security Bulletin*, 64(4), 1–15.
- Chowa, G. A., & Despard, M. R. (2014). The Influence of parental financial socialization on youth's financial behavior: Evidence from Ghana. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(3), 376–389. doi:10.1007/s10834-013-9377-9.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., & Litz, R. A. (2004). Comparing the agency cost of family and nonfamily firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(4), 335–354.
- Christelis, D., Jappelli, T., & Padula, M. (2010). Cognitive abilities and portfolio choice. *European Economic Review*, 54(1), 18–38.
- Ciarrocchi, J., & Richardson, R. (1989). Profile of compulsive gamblers in treatment: Update and comparisons. *Journal of Gambling Behavior*, 5(1), 53–56.
- Cicchetti, C. J., & Dubin, J. A. (1994). A microeconomic analysis of risk aversion and the decision to self-insure. *Journal of Political Economy*, 102(1), 169–186.
- Clancy, M., Orszag, P., & Sherraden, M. (2004). College savings plans: A platform for inclusive saving policy? (CSD Perspective 04-25). St. Louis, MO: Washington University, Center for Social Development.
- Clark, A. D. (2014, August). Financial stress: A work-place epidemic. *Benefits Magazine*, 33–35.
- Clark, A. E., Senik, C., & Yamada, K. (2013). The Joneses in Japan: Income comparisons and financial satisfaction (No. 0866). Institute of Social and Economic Research, Osaka University.
- Clark, R. L., Burkhauser, R. V., Moon, M., Quinn, J. F., & Smeeding, T. M. (2004). *The economics of an aging society*. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Clark, R. L., d'Ambrosio, M. B., McDermed, A. A., & Sawant, K. (2003). Sex differences, financial education, and retirement goals. Pension Research Council Working Paper. Retrieved December 20, 2006 from <http://prc.wharton.upenn.edu/prc/prc.html>
- Clark, R. L., Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). Financial knowledge and 401 (k) investment performance (No. w20137). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Clark, R. L., Morill, M. S., & Allen, S. G. (2011). Final report for evaluating employer-provided financial education programs for pre-retirees. Funded by FINRA Investor Education Foundation. Retrieved from <http://www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p124011.pdf>



- Clarke, M. C., Heaton, M. B., Israelson, C. L., & Eggett, D. L. (2005). The acquisition of family financial roles and responsibilities. *Family and Consumer Science Research Journal*, 33(4), 321–340. doi:10.1177/10777 27x04274117.
- Clarke, M. G., Heaton, M. B., Isrelsen, C. L., & Eggett, D. L. (2005). The acquisition of family financial roles and responsibilities. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(4), 321–340.
- Classon, G. S. (1926). *The Richest Man in Babylon: The success secrets of the ancients*. New York: Signet Classics, Penguin.
- Clemans-Cope, L., Buettgens, M., & Recht, H. (2014). Racial/ethnic differences in uninsurance rates under the ACA: Are differences in uninsurance rates projected to Narrow? Washington, DC: The Urban Institute. Retrieved from <http://www.urban.org/uploadedpdf/2000046-Racial-Ethnic-Differences-in--Uninsurance-Rates-under-the-ACA.pdf>.
- Cleveland Saves. (2002). One-quarter of U.S. households are wealth poor. Retrieved from [http://www.cleve-landsaves.org/back\\_page/wealth\\_poor.cfm](http://www.cleve-landsaves.org/back_page/wealth_poor.cfm)
- Cline, R. J. W., & Haynes, K. M. (2001). Consumer health information seeking on the Internet: The state of the art. *Health Education Research*, 16(6), 671–692.
- Clutterbuck, D. (2008). What's happening in coaching and mentoring? And what is the difference between them? *Development and Learning in Organizations: An International Journal*, 22(4), 8–10. doi:10.1108/ CDI-05-2012-0056.
- Cobb-Clark, D. A., & Hildebrand, A. A. (2006). The wealth and asset holdings of U.S.-born and foreign-born households: Evidence from SIPP data. *Review of Income and Wealth*, 52(1), 17–42.
- Cocco, J. F. (2005). Portfolio choice in the presence of housing. *The Review of Financial Studies*, 18(2), 535–567.
- Cohen, D., & Lawless, R. (2012). Less forgiven: Race and chapter 13 bankruptcy. In K. Porter (Ed.), *Broke: How debt bankrupts the middle class* (pp. 175–191). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Cohen, R. A., & Kirzinger, W. K. (2014). Financial burden of medical care: A family perspective. NCHS Data Brief No. 142. Retrieved from <http://www.cdc.gov/nchs/data/databriefs/db142.pdf>
- Cohn, M. A., & Fredrickson, B. L. (2010). In search of durable positive psychology interventions: Predictors and consequences of long-term positive behavior change. *The Journal of Positive Psychology*, 5(5), 355–366. doi:10.1080/17439760.2010.508883.
- Cohn, R. A., Lewellen, W. G., Lease, R. C., & Schlarbaum, G. G. (1975). Individual investor risk aversion and investment portfolio composition. *Journal of Finance*, 30(2), 605–620.
- Cole, R. A., & Wolken, J. D. (1995). Financial services used by small businesses: Evidence from the 1993 national survey of small business finance. *Federal Reserve Bulletin*, 81, 629–667.

- Cole, S., Paulson, A., & Shastry, G. K. (2013). High school and financial outcomes: The impact of mandated personal finance and mathematics courses. Harvard Business School Working Paper 13–064. Boston, MA: Harvard Business School.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- College Board. (2014). Trends in higher education. Retrieved from <http://trends.collegeboard.org/college-pricing/introduction>
- Collins, J. M. (2012). Financial advice: A substitute for financial literacy? *Financial Services Review*, 21(4), 307–322.
- Collins, J. M. (2013). The impacts of mandatory financial education: Evidence from a randomized field study. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 146–158.
- Collins, J. M. (2016). Financial coaching. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (2nd ed.). New York: Springer.
- Collins, J. M., & Baker, C. (2007). Financial coaching: A new approach for asset building. Annie E. Casey Foundation. Retrieved from [http://www.issuelab.org/resource/financial\\_coaching\\_a\\_new\\_approach\\_for\\_asset\\_building](http://www.issuelab.org/resource/financial_coaching_a_new_approach_for_asset_building)
- Collins, J. M., & Birkenmaier, J. M. (2013). Building the capacity of social workers to enhance financial capability. In J. M. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development: Research, education, policy, and practice* (pp. 302–322). New York: Oxford University Press.
- Collins, J. M., & Dietrich, D. L. (2011). Educating the experts: Online financial education for credit union employees. *Consumer Interests Annual*, 57, 101–112.
- Collins, J. M., & O'Rourke, C. M. (2010). Financial education and counseling—Still holding promise. *Journal of Consumer Affairs*, 44(3), 483–498.
- Collins, J. M., & Holden, K. C. (2014). Measuring the impacts of financial literacy: Challenges for community-based financial education. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 2014(141), 79–88.
- Collins, J. M., & O'Rourke, C. (2012). Still holding out promise: A review of financial literacy education and financial counseling studies (2012-WP-02). Working Paper Series, Network Financial Institute. Retrieved from [http://indstate.edu/business/NFI/leadership/papers/2012-WP-02\\_Collins\\_O'Rourke.pdf](http://indstate.edu/business/NFI/leadership/papers/2012-WP-02_Collins_O'Rourke.pdf)
- Collins, J. M., & O'Rourke, C. (2012). The application of coaching techniques to financial issues. *Journal of Financial Therapy*, 3(2), 39–56.
- Collins, J. M., & O'Rourke, C. (2013). Finding a yard-stick: Field testing outcome measures for community-based financial coaching and capability programs. University of Wisconsin-Madison, Center for Financial Security. Retrieved from [http://fyi.uwex.edu/financialcoaching/files/2013/07/Report\\_Final.pdf](http://fyi.uwex.edu/financialcoaching/files/2013/07/Report_Final.pdf)

- Collins, J. M., & O'Rourke, C. M. (2010). Financial education and counseling—Still holding promise. *Journal of Consumer Affairs*, 44(3), 483–498. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01179.x.
- Collins, J. M., & O'Rourke, C. M. (2012). The application of coaching techniques to financial issues. *Journal of Financial Therapy*, 3(2), 39–56.
- Collins, J. M., Baker, D., & Gorey, R. (2007). *Financial coaching: A new approach for asset building*. Washington, DC: The Annie E. Casey Foundation. Retrieved from <http://www.aecf.org>.
- Collins, M., & Schmeiser, M. (2010). Estimating the effects of foreclosure counseling for troubled borrowers. Federal Deposit Insurance Corporation: Center for Financial Research Working Paper.
- Collins, S. R., Rasmussen, P. W., & Doty, M. M. (2014). Gaining ground: Americans' health insurance coverage and access to care after the affordable care act's first open enrollment period. New York: Commonwealth Fund. Retrieved from <http://www.commonwealthfund.org/publications/issue-briefs/2014/jul/health-coverage-access-aca>.
- Colton, K. W. (2003). The role of the federal government in housing. In *Housing in the 21st century*. (pp. 217–218). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Columbia School of Social Work (2014, July 25). Columbia and CSWE partner in building capacity to address financial stability of social work clients. New York: Author. Retrieved from <http://socialwork.columbia.edu/news-events/columbia-and-cswe-partner-building-capacity-address-financial-stability-social-work-clients>
- Colvin, G. (2014, July). The new trend? Reducing stress in the workplace—by order of management. *Fortune*, 170, 42.
- Cones, J., & Gilovich, T. (2010). Understanding money's limits: People's beliefs about the income–happiness correlation. *The Journal of Positive Psychology*, 15(4), 294–301.
- Conger, R. D., & Conger, K. J. (2008). Understanding the processes through which economic hardship influences families and children. In D. R. Crane & T. B. Heaton (Eds.), *Handbook of families and poverty* (pp. 64–81). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Conger, R. D., Elder, G. H., Jr., Lorenz, F. O., Conger, K. J., Simons, R. L., & Whitbeck, L. B. (1990). Linking economic hardship to marital quality and instability. *Journal of Marriage and the Family*, 52, 643–656. doi:10.2307/352931.
- Conger, R. D., Reuter, M. A., & Elder, G. H., Jr. (1999). Couple resilience to economic pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 54–71. doi:10.1037/0022-3514.76.1.54.
- Conley, D. (2009). *Savings, responsibility and opportunity in America*. Washington, DC: New America Foundation.
- Consumer Bankers Association. (2002). CBA 2002 survey of bank-sponsored financial literacy programs. Retrieved from [http://www.cbanet.org/Issues/Financial\\_Literacy/documents/2002%20Survey%20Overview.pdf](http://www.cbanet.org/Issues/Financial_Literacy/documents/2002%20Survey%20Overview.pdf)

- Consumer Financial Protection Bureau. (2014). Money Smart for Older Adults. [http://files.consumerfinance.gov/f/201306\\_cfpb\\_msoa-participant-guide.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201306_cfpb_msoa-participant-guide.pdf)
- Consumer Financial Protection Bureau. (2015). Financial well-being: The goal of financial education. Washington, DC: Consumer Financial Protection Bureau. Retrieved from [http://files.consumerfinance.gov/f/201501\\_cfpb\\_report\\_financial-well-being.pdf](http://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf)
- Coombs, C. H. (1975). Portfolio theory and the measurement of risk. In M. F. Kaplan & S. Schwartz (Eds.), *Human judgment and decision processes*. New York: Academic.
- Cooper, A. C., & Artz, K. W. (1995). Determinants of satisfaction for entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 439–457.
- Cooper, A. C., Dunkelberg, W. C., & Woo, C. Y. (1988). Survival and failure: A longitudinal study. In B. A. Kirchoff, W. A. Long, W. E. McMullan, K. A. Vesper, & W. E. Wetzel (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 225–237). Wellesley, MA: Babson College.
- Cooper, A. C., Woo, C. Y., & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97–108.
- Copeland, C. (2013, November). Employment-based retirement plan participation: Geographic differences and trends, 2012 (EBRI Issue Brief, No. 392). Employee Benefit Research Institute, 1–43.
- Copeland, C. (2014, October). Employment-based retirement plan anticipation: Geographic differences and trends. Employee Benefit Research Institute, Issue Brief # 405.
- Cordell, D. M. (2001). RiskPACK: How to evaluate risk tolerance. *Journal of Financial Planning*, 14(6), 36–40.
- Coricelli, G., & Nagel, R. (2009). Neural correlates of depth of strategic reasoning in medial prefrontal cortex. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(23), 9163–9168.
- Cornwell, C., & Xu, B. (2014). Effects of the BAPCPA on the chapter composition of consumer bankruptcies. *Economics Letters*, 124, 439–442.
- Corporation for Enterprise Development (CFED). (2014). *Integrating financial capability: A toolkit for social service organizations*. Washington, DC: Author.
- Corter, J. E., & Chen, Y.-J. (2005). Do investment risk tolerance attitudes predict portfolio risk? *Journal of Business and Psychology*, 20(3), 369–381.
- Cortes, A., Herbert, C. E., Wilson, E., & Clay, E. (2007). Factors affecting Hispanic homeownership: A review of the literature. *Cityscape*, 9(2), 53–91.
- Cortina, L. M., Curtin, N., & Stewart, A. J. (2012). Where is social structure in personality research? A feminist analysis of publication trends. *Psychology of Women Quarterly*, 36(3), 259–273. doi:10.1177/0361684312448056.
- Costo, S. L. (2006). Trends in retirement plan coverage over the last decade. *Monthly Labor Review*, 129(2), 58–64.
- Coulson, N. E. (1999). Why are Hispanic- and Asian-American home-ownership rates so low?: Immigration and other factors. *Journal of Urban Economics*, 45(2), 209–227.

- Council for Economic Education. (2013). National standards for financial literacy. New York: CEE.
- Council for Economic Education. (2014). Survey of the States. Retrieved from <http://www.councilforeconed.org/wp/wp-content/uploads/2014/02/2014-Survey-of-the-States.pdf>
- Council for Economic Education. (2016). Survey of the states: Economics, personal finance and entrepreneurship education in our nation's schools in 2016. New York: CEE.
- Counseling and Planning, 18(1), 24–32.
- FINCERT. (n.d.). Center for financial certifications. Retrieved from <https://fincert.org/certifications/Foundation>
- Foundation for Financial Wellness. (n.d.). Retrieved from <http://www.foundationforfinancialwellness.org/about-us/>
- Coverdill, J. E., López, C. A., & Petrie, M. A. (2011). Race, ethnicity and the quality of life in America, 1972–2008. *Social Forces*, 89(3), 783–806.
- Covin, T. J. (1994). Profiling preference for employment in family owned firms. *Family Business Review*, 7(3), 287–296.
- Crain, S. (2013). Are universities improving student financial literacy? A study of general education curriculum. *Journal of Financial Education*, 39(1/2), 1–18.
- Cramer, R., & Shanks, T. R. W. (2014). *The assets perspective: the rise of asset building and its impact on social policy*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Cromer, K. R., Schmidt, N. B., & Murphy, D. L. (2007). Do traumatic events influence the clinical expression of compulsive hoarding? *Behaviour Research and Therapy*, 45(11), 2581–2592.
- Crosen, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448–474.
- Cross, G. (2002). Valves of desire: A historian's perspective on parents, children, and marketing. *Journal of Consumer Research*, 29(3), 441–447.
- Cruce, A. (2001). *A history of progressive-era school savings banking, 1870–1930* (CSD Working Paper 01-3). St. Louis, MO: Washington University, Center for Social Development.
- CSWE. (2008). Educational policy and accreditation standards. Alexandria, VA: Council on Social Work Education. Retrieved from <http://www.cswe.org/Accreditation/2008EPASDescription.aspx>.
- CSWE. (2012). 2012 Annual statistics on social work education in the United States. Alexandria, VA: Council on Social Work Education. Retrieved from <http://www.cswe.org/File.aspx?id=68977>.
- Cubanski, J., Swoope, C., Damico, A., & Neuman, T. (2014). How much is enough? Out-of-pocket spending among Medicare beneficiaries: A chartbook. Kaiser Family Foundation Report. Retrieved from: <http://kff.org/health-costs/report/how-much-is-enough-out-of-pocket-spending-among-medicare-beneficiaries-a-chartbook/>
- Cude, B. J., Kunovskaya, I., Kabaci, M. J., & Henry, T. (2013). Assessing changes in the financial knowledge of college seniors. *Consumer Interests Annual*, 59. Retrieved from <http://www.consumerinterests.org/cia2013>

- Cude, B. J., Lawrence, F., Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L., Machtmes, K., & Lyons, A. (2006a). College students and financial literacy: What they know and what we need to learn? In B. Cude (Ed.), *Proceedings of the Eastern Family Economics Resource Management Association Annual Conference* (pp. 102–109). Retrieved from <http://mrupured.myweb.uga.edu/conf/22.pdf>
- Cude, B., & Kabaci, M. J. (2012). Financial education for college students. In D. Lambdin (Ed.), *Consumer knowledge and financial decisions* (pp. 49–66). New York: Springer Science.
- Cude, B., Lyons, A., & the American Council on Consumer Interests Consumer Education Committee. (2006b). *Get financially fit: A financial education toolkit for college campuses*. Columbus, MO: American Council on Consumer Interests.
- Cunningham, J. (2001). College student credit card usage and the need for on-campus financial counseling and planning services. *Undergraduate Research Journal for the Human Sciences*. Retrieved from <http://www.kon.org/urc/cunningham.html>
- Cynamon, B. Z., & Fazzari, S. M. (2014, October). Inequality, the great recession, and slow recovery. Retrieved from SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2205524> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2205524>
- Da Casta, P. N. (2014, August 26). Bernanke: 2008 melt-down was worse than great depression. *Wall Street Journal*. Retrieved <http://blogs.wsj.com/economics/2014/08/26/2008-meltdown-was-worse-than-great-depression-bernanke-says/>
- Daily, C. M., & Dollinger, M. J. (1992). An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms. *Family Business Review*, 5(2), 117–136.
- Dalton, M. A., & Dalton, J. F. (2014). *Retirement planning and employee benefits*. St. Rose, LA: Money Education.
- Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason and the human brain*. New York: Putnam.
- Damasio, A. R. (1996). The somatic marker hypothesis and the possible functions of the prefrontal cortex. *Philosophical Transactions: Biological Sciences*, 351(1346), 1413–1420.
- Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127–149.
- Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 5, 127–149.
- Danes, S. M. (2006). Tensions within family business-owning couples over time. *Stress, Trauma and Crisis*, 9(3–4), 227–246.
- Danes, S. M. (2011). Pillow talk leaks: Integrating couple interactions into entrepreneurship research. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(3), 1–5.

- Danes, S. M. (2013). Entrepreneurship success: "The Lone Ranger" versus "It Takes a Village" approach? *Entrepreneurship Research Journal*, 3(3), 277–286. doi:10.1515/erj-2013-0056.
- Danes, S. M., & Brewton, K. E. (2012). Follow the capital: Benefits of tracking family capital across family and business systems. In A. Carsrud & M. Brannback (Eds.), *Understanding family businesses: Undiscovered approaches* (pp. 227–250). New York: Springer.
- Danes, S. M., & Brewton, K. E. (2014). The role of learning context in high school students' financial knowledge and behavior acquisition. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(1), 81–94. doi:10.1007/s10834-013-9351-6.
- Danes, S. M., & Haberman, H. (2004). Evaluation of the NEFE High School Financial Planning Program 2003–2004. Retrieved from <http://www.hsfpp.org/Portals/0/Documents/NEFE%20HSFPP%20Impact%20Study%202003-2004.pdf>
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1987). Money management knowledge of college students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 4–16.
- Danes, S. M., & Jang, J. (2013). Copreneurial identity development during new venture creation. *Journal of Family Business Management*, 3(1), 45–61. doi:10.1108/20436231311326481.
- Danes, S. M., & Morgan, E. A. (2004). Family business- owning couples: An EFT view into their unique conflict culture. *Contemporary Family Therapy*, 26(3), 241–260.
- Danes, S. M., & Olson, P. D. (2003). Women's role involvement in family businesses, business tensions, and business success. *Family Business Review*, 16(1), 53–68.
- Danes, S. M., & Yang, Y. (2014). Assessment of the use of theories within the Journal of Financial Counseling and Planning and the contribution of the family financial socialization conceptual model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1), 53–68.
- Danes, S. M., Craft, S. M., Jang, J., & Lee, J. (2013). Liability of newness: Assessing couple social support when starting a new business venture. *Journal of Marriage and Family Therapy*, 39(4), 515–529. doi:10.1111/j.175-0606.2012.00308.x.
- Danes, S. M., Lee, J., Amarpurkar, S., Stafford, K., Haynes, G., & Brewton, K. E. (2009). Determinants of family business resilience after a natural disaster by gender of business owner. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(4), 333–354.
- Danes, S. M., Lee, J., Stafford, K., & Heck, R. K. Z. (2008). The effects of ethnicity, families and culture on entrepreneurial experience: An extension of sustainable family business theory. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(3), 2229–2268.
- Danes, S. M., Loy, J. T., & Stafford, K. (2008). Management practices of small private firms within a quality framework. *Journal of Small Business Management*, 46(3), 395–421.
- Danes, S. M., Matzek, A. E., & Werbel, J. D. (2010). Spousal context during the venture creation process. In J. A. Katz & G. T. Lumpkin (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth* (Vol. 12, pp. 113–162). New Milford, CT: Emerald.

- Danes, S. M., Rodriguez, M. C., & Brewton, K. E. (2013). Learning context when studying financial planning in high schools: Nesting of student teacher, and class- room characteristics. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(2), 20–36.
- Danes, S. M., Rueter, M. A., Kwon, H. K., & Doherty, W. (2002). Family FIRO model: An application to family business. *Family Business Review*, 15, 31–43.
- Danes, S. M., Stafford, K., Haynes, G., & Amarapurkar, S. S. (2009). Family capital of family firms: Bridging human, social, and financial capital. *Family Business Review*, 22, 199–215.
- Danns, D. (2014). Financial education in state colleges and universities: A study of program offerings and students' needs. Ph.D. Dissertation, University of Georgia. Retrieved from Open Access Theses and Dissertations [https://getd.libs.uga.edu/pdfs/danns\\_donna\\_e\\_201405\\_phd.pdf](https://getd.libs.uga.edu/pdfs/danns_donna_e_201405_phd.pdf)
- Danziger, S., Sandefur, G., & Weinberg, D. H. (1994). *Confronting poverty: Prescriptions for change*. Boston, MA: Harvard University Press.
- David, S., Clutterbuck, D., & Megginson, D. (2014). Goal orientation in coaching differs according to region, experience, and education. *International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring*, 12(2), 134–145.
- Davies, M., Pitt, L., Shapiro, D., & Watson, R. (2005). Betfair.com: Five technology forces revolutionize worldwide wagering. *European Management Journal*, 23(5), 533–541.
- Davis, F. D. (1993). User acceptance of information technology: System characteristics, user perceptions and behavioral impacts. *International Journal of Man- Machine Studies*, 38, 475–487.
- Dawsey, A. E., Hynes, R. M., & Ausubel, L. M. (2013). Non-judicial debt collection and the consumer's choice among repayment, bankruptcy and informal bankruptcy. *American Bankruptcy Law Journal*, 87, 1–19.
- De Bruyn, A., Liechty, J. C., Huizingh, E. K., & Lilien, G. L. (2008). Offering online recommendations with minimum customer input through conjoint-based decision aids. *Marketing Sciences*, 27(3), 443–460.
- De Martino, B., Camerer, C. F., & Adolphs, R. (2010). Amygdala damage eliminates monetary loss aversion. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(8), 3788–3792. doi:10.1073/pnas.0910230107.
- De Martino, B., Kumaran, D., Seymour, B., & Dolan, R. J. (2006). Frames, biases, and rational decision- making in the human brain. *Science*, 313(5787), 684–687.
- De Martino, B., O'Doherty, J. P., Ray, D., Bossaerts, P., & Camerer, C. (2013). In the mind of the market: Theory of mind biases value computation during financial bubbles. *Neuron*, 79(6), 1222–1231.
- De Meza, D., Irlenbusch, B., & Reyniers, D. (2008). Financial capability: A behavioural economics perspective. Financial Services Authority. Consumer Research Report 69.



- de Shazer, S., Dolan, Y., Korman, H., McCollum, E., Trepper, T., & Berg, I. K. (2007). *More than miracles: The state of the art of solution-focused brief therapy*. New York: Taylor and Francis Group.
- Deacon, R., & Firebaugh, F. (1988). *Family resource management: Principles and applications* (2nd ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Dean, L. R., Carroll, J. S., & Yang, C. (2007). Materialism, perceived financial problems, and marital satisfaction. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 35(3), 260–281.
- Dean, L. R., Carroll, J. S., & Yang, C. (2007). Materialism, perceived financial problems, and marital satisfaction. *Family and Consumer Science Research Journal*, 35, 260–281. doi:10.1177/1077727X06296625.
- Deaton, A. (1992). *Understanding consumption*. Oxford: Oxford University Press.
- Deeks, J.J., Higgins, J., & Altman, D.G. (2011). Analysing data and undertaking meta-analyses. In J.P.T. Higgins & S. Green (Eds.) *Cochrane handbook for systematic reviews of interventions* (v5.1.0). Retrieved from <http://handbook.cochrane.org/>
- Defense Finance and Accounting Service (2014). *Military pay tables*. Retrieved from <http://www.dfas.mil/dfas/militarymembers.html>
- Defense Manpower Data Center (2012). *Contingency tracking system deployment file baseline report*. Defense Manpower Data Center.
- Del Re, A. C., Flückiger, C., Horvath, A. O., Symonds, D., & Wampold, B. E. (2012). Therapist effects in the therapeutic alliance–outcome relationship: A restricted-maximum likelihood meta-analysis. *Clinical Psychology Review*, 32(7), 642–649. doi:10.1016/j.cpr.2012.07.002.
- Delgadillo, L. (2014a). Financial clarity: Education, literacy, capability, counseling, planning and coaching. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 43(1), 18–28. doi:10.1111/fcsr.12078.
- Delgadillo, L. (2014b). FCS leadership in financial health. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 106(3), 16–21. Delgadillo, L., & Green Pimentel, L. E. (2007). Analysis of mortgage default clients and mortgage default counseling at a housing counseling agency. *Financial*
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315–372. doi:10.1257/jel.47.2.315.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315–372.
- Demangeot, C., & Broderick, A. J. (2010). Consumer perceptions of online shopping environments: A gestalt approach. *Psychology & Marketing*, 27(2), 117–140.
- Dempere, J. M., Griffin, R., & Camp, P. (2010). Student credit card usage and the perceived importance of financial literacy education. *Journal of the Academy of Business Education*, 11, 1–12.
- Dempsey, M. E., & Battaglia, B. B. (2013). Letter to the chiefs of the military services, commanders of the combatant commands, and senior enlisted advisors. Retrieved from

- [http://www.militarysaves.org/images/stories/pdf/signed\\_dual\\_signature\\_memo\\_military\\_saves\\_campaign2013.pdf](http://www.militarysaves.org/images/stories/pdf/signed_dual_signature_memo_military_saves_campaign2013.pdf).
- DeNavas-Walt, C., & Proctor, B. D. (2014). *Income and Poverty in the United States; 2013, Current Population Reports*, Issued September 2013, P60-249. U.S. Census Bureau. Retrieved from <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-249.pdf>
- DeNavas-Walt, C., Proctor, B. D., & Smith, J. C. (2013). *Income, poverty, and health insurance coverage in the United States: 2012*. U.S. Census Bureau, *Current Population Reports* (pp. 60–245). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- DeNavas-Walt, C., Proctor, B. D., & Smith, J. C. (2013). *Income, poverty, and health insurance coverage in the United States: 2012*. Washington, DC: United States Census Bureau. Retrieved December 2, 2014 from <http://www.census.gov/prod/2013pubs/p60-245.pdf>.
- DePianto, D. E. (2011). Financial satisfaction and perceived income through a demographic lens: Do different race/gender pairs reap different returns to income? *Social Science Research*, 40(3), 773–783.
- Desilver, D. (2013, August 30). Black incomes are up, but wealth isn't. *Fact Tank: News in the numbers*. Washington, DC: Pew Research Center. Retrieved from <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2013/08/30/black-incomes-are-up-but-wealth-isnt/>
- Desilver, D. (2014). For most workers, real wages have barely budged for decades. *Pew Research Center*. Retrieved from <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/10/09/formostworkersrealwageshavebarelybudgedfordecades/>
- Despard, M., & Chowa, G. A. N. (2010). Social workers' interest in building individuals' financial capabilities. *The Journal of Financial Therapy*, 1(1), 23–41.
- Despard, M., Chowa, G. A. N., & Hart, L. (2011). Personal financial problems: Opportunities for social work interventions? *Journal of Social Service Research*, 38(3), 342–350.
- DeVaney, S. A., (2014). *Financial scams*. The Affiliate. *Military Officers' Association of America*. Online. Retrieved from [www.moaa.org](http://www.moaa.org)
- DeVaney, S. A., Anong, S. T., & Yang, Y. (2007). Asset ownership by black and white families. *Financial Counseling and Planning*, 18(1), 33–45.
- DeVoe, J., Tillotson, C., Wallace, L. S., Leski, S. E., & Pandhi, N. (2012). Is health insurance enough? A usual source of care may be more important to ensure a child receives preventive health counseling. *Maternal Child Health Journal*, 16(2), 306–315.
- Dew, J. P. (2008). Marriage and finance. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 337–350). New York, NY: Springer.
- Dew, J. P. (2008). Marriage and finances. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 337–350). New York: Springer.
- Dew, J. P. (2009). The gendered meanings of assets for divorce. *Journal of Family and Economic Issues*, 30, 20–31. doi:10.1007/s10834-008-9138-3.

- Dew, J. P. (2011). The association between consumer debt and the likelihood of divorce. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 554–565. doi:10.1007/s10834-011-9274-z.
- Dew, J. P. (2016). Revisiting financial issues and marriage. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (2nd ed.). New York: Springer.
- Dew, J. P., & Dakin, J. (2011). Financial disagreements and marital conflict tactics. *The Journal of Financial Therapy*, 2(1), 23–42. doi:10.4148/jft.v2i1.1414.
- Dew, J. P., & Eggebeen, D. (2010). Beyond the wage premium: Fatherhood and men's asset accumulation. *Research in Human Development*, 7, 140–158. doi:10.1080/15427609.2010.481541.
- Dew, J. P., & Price, J. (2011). Beyond employment and income: The association between young adults' finances and marital timing. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 424–436. doi:10.1007/s10834-010-9214-3.
- Dew, J. P., & Stewart, R. (2012). A financial issue, a relationship issue, or both? Examining the predictors of marital financial conflict. *Journal of Financial Therapy*, 3, 43–61. doi:10.4148/jft.v3i1.1605.
- Dew, J. P., & Xiao, J. J. (2013). Financial declines, financial behaviors, and relationship happiness during the 2007–2009 recession. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), 1–20. Retrieved December 18, 2014, from <http://newprairiepress.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1038&context=jft>
- Dew, J. P., Britt, S., & Huston, S. J. (2012). Examining the Relationship between Financial issues and divorce. *Family Relations*, 61, 615–628. doi:10.1111/j.1741-3729.2012.00715.x.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The financial management behavior scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43–59.
- Dharmesti, M. D. D., & Nugroho, S. S. (2012). The antecedents of online customer satisfaction and customer loyalty. *The Business & Management Review*, 3(1), 37–46.
- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? *Social Indicators Research*, 57(2), 119–169.
- Dimov, D. (2007). Beyond the single-person, single-insight attribution in understanding entrepreneurial opportunities. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(5), 713–731.
- Dixon, M. R., Hayes, L. J., Rehfeldt, R. A., & Ebbs, R. E. (1998). A possible adjusting procedure for studying outcomes of risk-taking. *Psychological Reports*, 82(3), 1047–1050.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522–550.
- Donini, L. M., Savina, C., & Cannella, C. (2003). Eating habits and appetite control in the elderly: The anorexia of aging. *International Psychogeriatrics*, 15(1), 73–87.
- Dorn, S. (2014). Affordability of marketplace coverage: Challenges to enrollment and state options to lower consumer costs. Washington, DC: The Urban Institute. Retrieved from

- <http://www.urban.org/UploadedPDF/2000039-Affordability-of-Marketplace-Coverage.pdf>.
- Doty, M. M., Collins, S. R., Rustgi, S. D., & Kriss, J. L. (2008). Seeing red: The growing burden of medical bills and debt faced by U.S. families, New York: The Commonwealth Fund. Retrieved from [http://www.commonwealthfund.org/usr\\_doc/Doty\\_seeingred\\_1164\\_ib.pdf?section=4039](http://www.commonwealthfund.org/usr_doc/Doty_seeingred_1164_ib.pdf?section=4039)
- Dranove, D., & Millenson, M. L. (2006). Medical bankruptcy: Myth versus fact. *Health Affairs*, 25(2), w74–w83. Retrieved from <http://content.healthaffairs.org/content/25/2/w74.full>.
- Dranove, D., Garthwaite, C., & Ody, C. (2014). Health spending slowdown is mostly due to economic factors, not structural change in the health care sector. *Health Affairs*, 33(8), 1399–1406.
- Dreher, J. C. (2007). Sensitivity of the brain to loss aversion during risky gambles. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(7), 270–272.
- Drentea, P., & Reynolds, J. R. (2012). Neither a borrower nor a lender: The relative importance of debt and SES for mental health among older adults. *Journal of Aging and Health*, 24, 673–695.
- Drever, A. I., Odders-White, E., Kalish, C. W., Else-Quest, N. M., Hoagland, E. M., & Nelms, E. N. (2015). Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization, and experience-based learning in childhood and youth. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 13–38. doi:10.1111/joca.12068.
- Dubofsky, D., & Sussman, L. (2009). The changing role of the financial planner part 1: From financial analytics to coaching and life planning. *Journal of Financial Planning*, 22(8), 48–57.
- Duflo, E. (2003). Grandmothers and granddaughters: Old-age pensions and intrahousehold allocation in South Africa. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 1–25.
- Duflo, E. (2012). Women empowerment and economic development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051–1079.
- Dugan, A. (2014). Retirement remains American's top financial worry. Retrieved from <http://www.gallup.com/poll/168626/retirement-remains-americans-top-financial-worry.aspx>
- Duhigg, C. (2014). *The power of habit: Why we do what we do in life and business*. New York: Random House.
- Dunn, B. (1996). Family enterprises in the UK: A special sector? *Family Business Review*, 9(2), 139–156.
- Dunn, L. F. (2003). Is combat pay effective? Evidence from operation desert storm. *Social Science Quarterly*, 84(2), 344–358.
- Durband, D. B., & Britt, S. L. (2012). The case for financial education programs. In D. B. Durband & S. L. Britt (Eds.), *Student financial literacy: Campus-based program development* (pp. 1–8). New York: Springer Science.

- Dyer, B., Burnsed, K. A., & Dyer, C. L. (2006). Ethnicity and household expenditures: furnishings, fashion, and flux? *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 35(2), 131–159.
- Dyer, W. G., Jr. (2006). Examining the “family effect” on firm performance. *Family Business Review*, 19(4), 253–273.
- East, R. (1993). Investment decisions and the theory of planned behavior. *Journal of Economic Psychology*, 14(2), 337–375.
- Easterlin, R. A. (2006). Life cycle happiness and its sources: Intersections of psychology, economics, and demography. *Journal of Economic Psychology*, 4(27), 463–482.
- Eastin, M. S. (2002). Diffusion of e-commerce: An analysis of the adoption of four e-commerce activities. *Telematics & Informatics*, 19(3), 251–267.
- Eastlick, M. A., Lotz, S. L., & Warrington, P. (2006). Understanding online B-to-C relationships: An integrated model of privacy concerns, trust, and commitment. *Journal of Business Research*, 59(8), 877–886.
- Ebeling, A. (2011, October 20). The ins and outs of HSAs, HRAs, & FSAs. *Forbes*. Retrieved from: <http://www.forbes.com/sites/ashleaebeling/2011/10/20/the-ins-and-outs-of-hsas-hras-fsas/>
- Eccles, D. W., Ward, P., Goldsmith, E., & Guler, A. (2013). The relationship between retirement wealth and householders’ lifetime personal financial and investing behaviors. *Journal of Consumer Affairs*, 47(3), 432–464.
- Edin, K., Kefalas, M. J., & Reed, J. M. (2004). Peek inside the black box: What marriage means for poor unmarried parents. *Journal of Marriage and Family*, 66(4), 1007–1014.
- Edmiston, K. D., & Gillett-fisher, M. C. (2006). Financial education at the workplace (Report no. 06-02). Kansas City, MO: The Federal Reserve Bank of Kansas City. Retrieved from <http://www.gallup.com/poll/168626/retirement-remains-americans-top-financial-worry.aspx>
- Edmiston, K. D., Gillett-fisher, M. C., & Mcgrath, M. (2009). Weighing the effects of financial education in the workplace (Report No. 09-01). Kansas City, MO: The Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Edwards, K., Gunn, G., Downs, J., & Heffern, J. (2008). Asset-building coalitions in Oregon and North Carolina. St. Louis, MO: Center for Social Development. Retrieved from [http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/OR\\_NC\\_Case\\_Studies.pdf](http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/OR_NC_Case_Studies.pdf).
- Eissa, N., & Nichols, A. (2005). Tax-transfer policy and labor market outcomes. *The American Economic Review*, 95(2), 88–93.
- Ekanem, I. (2013). Influences on the behavior of black and minority ethnic (BME) communities towards debt and bankruptcy. *International Journal of Consumer Studies*, 37(2), 199–205.
- Elbogen, E. B., Johnson, S. C., Wagner, H. R., Newton, V. M., & Beckham, J. C. (2012). Financial well-being and post deployment adjustment among Iraq and Afghanistan war veterans. *Military Medicine*, 177(6), 669–675.

- Elliott, W., & Nam, I. (2013). Is student debt jeopardizing the short-term financial health of US households? *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 95(5), 4015–4424.
- Elliott, W., Destin, M., & Friedline, T. (2011). Taking stock of ten years of research on the relationship between assets and children's educational outcomes: Implications for theory, policy and intervention. *Children and Youth Services Review*, 33(11), 2312–2328.
- Elliott, W., Nam, I., & Song, H. (2013). Small-dollar accounts, children's college outcomes, and wilt. *Children and Youth Services Review*, 35(3), 535–547.
- Ellis, D. (1998). The effect of consumer interest rate deregulation on credit card volumes, charge-offs, and the personal bankruptcy rate, *Bank Trends*, (98-05), 1–11.
- Ellison, C. G., Henderson, A. K., Glenn, N. D., & Harkrider, K. E. (2011). Sanctification, stress, and marital quality. *Family Relations*, 60, 404–420. doi:10.1111/j.1741-3729.2011.00658.x.
- Ellsberg, D. (1961). Risk, ambiguity and the savage axioms. *Quarterly Journal of Economics*, 75(4), 643–669.
- eMarketer. (2014). Global B2C ecommerce sales to hit \$1.5 trillion this year driven by growth in emerging markets. Retrieved from <http://www.emarketer.com/Article/Global-B2C-Ecommerce-Sales-Hit-15-Trillion-This-Year-Driven-by-Growth-Emerging-Markets/1010575#sthash.umxEXRZF.dpuf>.
- Employee Benefit Research Institute. (2001). Retirement planning, savings, & expectations among ethnic groups. Retrieved from <http://www.ebri.org/rcs/1998/rcs-expectations.pdf>.
- Employee Benefit Research Institute. (2002). Minority groups express concerns about saving and retirement planning. Retrieved from <http://www.ebri.org/prrel/pr564.pdf>.
- Employee Benefit Research Institute. (2014). 2014 Health and voluntary workplace benefits survey: Most workers continue to be satisfied with their own health plan, but growing number give low ratings to health care system. *Employee Benefit Research Institute Notes*, 35(9), 12–19. Retrieved from: [http://www.ebri.org/pdf/notespdf/EBRI\\_Notes\\_09\\_Sept-14\\_OldrAms-WBS.pdf](http://www.ebri.org/pdf/notespdf/EBRI_Notes_09_Sept-14_OldrAms-WBS.pdf).
- Engel, J. F., Kollat, D. T., & Blackwell, R. D. (1968). *Consumer behavior*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Engelbrecht, L. (2008). The scope of financial literacy education: A poverty alleviation tool in social work? *Maatskaplike Werk/Social Work*, 44(3), 252–262.
- Engen, E. M., Gale, W. G., & Uccello, C. E. (2005). Lifetime earnings, Social Security benefits, and the adequacy of retirement wealth accumulation. *Social Security Bulletin*, 66(1), 38–57.
- Epstein, G. A. (2006). *Financialization and the world economy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Fenge, L. A. (2012). Economic well-being and ageing: The need for financial education for social workers. *Social Work Education*, 31(4), 498–511.
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709–724.

- Erickson, J. (2014). *The middle-class squeeze: A picture of stagnant incomes, rising costs, and what we can do to strengthen America's middle class*. Washington, DC: Center for American Progress. Retrieved from <http://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2014/09/MiddleClassSqueezeReport.pdf>.
- Eroglu, S. A., Machleit, K. A., & Davis, L. M. (2001). Atmospheric qualities of online retailing: A conceptual model and implications. *Journal of Business Research*, 54(2), 177–184.
- Ervin, K. E., Jeffery, V., & Koschel, A. (2012). Evaluating the implementation of health coaching in a rural setting. *Journal of Hospital Administration*, 1(2), 17–26. doi:10.5430/jha.v1n2p17.
- Ettner, S. (1996). New evidence on the relationship between income and wealth. *Journal of Health Economics*, 15, 67–85.
- Evans, D. A., & Lown, J. M. (2008). Predictors of chapter 13 completion rates: The role of socioeconomic variables and consumer debt type. *Journal of Family and Economic Issues*, 29, 202–218. doi:10.1007/s10834-008-9098-7.
- Evans, D. S., & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808–827.
- Faber, R. J. (2011). *Diagnosis and epidemiology of compulsive buying compulsive buying: Clinical foundations and treatment*. New York: Routledge/Taylor and Francis Group.
- Faccio, M., Lang, L. P. H., & Young, L. (2001). Dividends and expropriation. *American Economic Review*, 91, 54–78.
- Fairlie, R. W. (2009). Kauffman index of entrepreneurial activity: 1996–2008. Available at SSRN 1395945.
- Falconier, M. K., & Epstein, N. B. (2011). Couples experiencing financial strain: What we know and what we can do. *Family relations*, 60, 303–317.
- Fan, J. X. (1997). Expenditure patterns of Asian American: Evidence from the U.S. Consumer expenditure survey, 1980–1992. *Family and Consumer Science Research Journal*, 25(4), 339–368.
- Fan, J. X., & Koonce-Lewis, J. (1999). Budget allocation patterns of African Americans. *Journal of Consumer Affairs*, 33(1), 134–164.
- Farber, H. S. (2008). Employment insecurity: The decline in worker-firm attachment in the U.S. (CEPS Working Paper No. 172). Retrieved from <https://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/172farber.pdf>
- Fay, S., Hurst, E., & White, M. J. (2002). The household bankruptcy decision. *American Economic Review*, 92(3), 706–718.
- FDIC. (2003). *Evaluating the consumer lending revolution*. Washington, DC: Author. Retrieved from <https://www.fdic.gov/bank/analytical/fyi/2003/091703fyi.html>.
- FDIC. (2011). *FDIC national survey of unbanked and underbanked households*. Washington, DC: Federal Deposit Insurance Corporation.

- Federal Deposit Insurance Corporation. (2012). 2011 FDIC national survey of unbanked and underbanked households (September 2012 report). Washington, DC: Author.
- Federal Deposit Insurance Corporation. (2014). 2013 FDIC national survey of unbanked and underbanked households (October 2014 report). Washington, DC: Author
- Federal Reserve Bank of New York. (n.d.). Household credit. Retrieved from <http://www.newyorkfed.org/regional/householdcredit.html>
- Federal Reserve Board. (2014, October 7). Household debt service and financial obligations ratios. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/releases/housedebt/default.htm>
- Federal Trade Commission (1999). Self-regulation and online privacy: A report to Congress. Retrieved from <http://www.ftc.gov/opa/1999/9907/report1999.htm>.
- Federal Trade Commission (2000). Fair information practices in the electronic marketplace. Federal Trade Commission Statement before the Committee on Commerce, Science, and Transportation, Washington, DC, May 25, 2000. Retrieved from <http://www.ftc.gov/reports/privacy-online-fair-information-practices-electronic-marketplace-federal-trade-commission>.
- Federal Trade Commission (2010). A preliminary FTC staff report on protecting consumer privacy in an era of rapid change: A proposed framework for businesses and policy makers. Retrieved from <http://www.ftc.gov/os/2010/12/101201privacyreport.pdf>.
- Federation of Tax Administrators (2015). Summary of S. 475, military spouses residency relief act, [Public Law No. 111-97]. Retrieved from [http://www.taxadmin.org/fta/rate/s\\_475.pdf](http://www.taxadmin.org/fta/rate/s_475.pdf).
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883. doi:10.1287/mnsc.2013.1849.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883.
- Fernandez, M., & Kim, K. C. (1998). Self-employment rates of Asian immigrant groups: An analysis of intra-group and intergroup differences. *International Migration Review*, 32(3), 654–681.
- Ferrer-i-Carbonell, A., & Gërkhani, K. (2011). Financial satisfaction and (in) formal sector in a transition country. *Social Indicators Research*, 102(2), 315–331.
- Fessler, P., Schürz, M., Wagner, K., & Weber, B. (2007). Financial capability of Austrian households. *Monetary Policy & the Economy Q*, 3, 50–67.
- Fiegner, M. K., Brown, B. M., Prince, R. A., & File, K. M. (1994). A comparison of successor development in family and nonfamily businesses. *Family Business Review*, 7(4), 313–329.



- Financial Therapy Association (n.d.). The purpose of the Association. Tarpon Springs, FL: Author. Retrieved from [http://www.financialtherapyassociation.org/About\\_the\\_FTA.html](http://www.financialtherapyassociation.org/About_the_FTA.html)
- Financial Therapy Association. (n.d.). About the Financial Therapy Association. Retrieved 12-29-2014 from [http://www.financialtherapyassociation.org/About\\_the\\_FTA.html](http://www.financialtherapyassociation.org/About_the_FTA.html)
- Finke, M., Huston, S., & Waller, W. (2009). Do contracts impact comprehensive financial advice? *Financial Services Review*, 18(2), 177–193.
- Finke, M., Pfau, W. D., & Blanchett, D. M. (2013). The 4 percent rule is not safe in a low-yield world. *Journal of Financial Planning*, 26(6), 46–55.
- FINRA IEF (2009). Financial capability in the United States: National survey-executive summary. Retrieved from <http://www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p120535.pdf> .
- FINRA IEF (2010). Financial capability among military personnel. Retrieved from [http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS\\_2009\\_Mil\\_Full\\_Report.pdf](http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2009_Mil_Full_Report.pdf).
- FINRA IEF (2013a). Financial capability in the United States: Report of findings from the 2012 national financial capability study. Retrieved from [http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS\\_2012\\_Report\\_Natl\\_Findings.pdf](http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Natl_Findings.pdf).
- FINRA IEF (2013b). Financial capability in the United States: 2012 report of military findings. Retrieved from [http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS\\_2012\\_Report\\_Military\\_Findings.pdf](http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Military_Findings.pdf).
- FINRA IEF. (2009). Financial capability in the United States: National Survey—Executive Summary. Washington, DC: Author. Retrieved from [www.finra-foundation.org/capability](http://www.finra-foundation.org/capability).
- FINRA IEF. (2013). Financial capability in the United States: Report of financial capability in the United States. Washington, DC: Author. Retrieved from [http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS\\_2012\\_Report\\_Natl\\_Findings.pdf](http://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2012_Report_Natl_Findings.pdf).
- FINRA Investment Foundation. (2012). National Financial Capability Study. Retrieved from <http://www.finrafoundation.org/programs/capability/>
- FINRA-IEF (2013). Financial capability in the United States: Report of findings from the 2012 National Financial Capability Study. Washington, DC: FINRA Investor Education Foundation
- FINRAIEF (2013). Financial capability in the United States: Report of findings from the 2012 National Financial Capability Study. Washington, DC: FINRA Investor Education Foundation.
- Fishbein, A. J., & Woodall, P. (2006). Subprime locations: Patterns of geographic disparity in subprime lending. Washington, DC: Consumer Federation of America.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fisher, J., & Lyons, A. (2010). Information and credit access: Using bankruptcy as a signal. *Applied Economics*, 42, 3175–3193.
- Fisher, P. J., & Anong, S. T. (2012). Relationship of saving motives to saving habits. *Journal of Financial Counseling & Planning*, 23(1), 63–79.

- Fitch, C., Hamilton, S., Bassett, P., et al. (2011). The relationship between personal debt and mental health: A systematic review. *Mental Health Review Journal*, 16, 153–166.
- Fitzgerald, M. A., & Muske, G. (2002). Copreneurs: An exploration and comparison to other family businesses. *Family Business Review*, 15, 1–16.
- Fitzgerald, M., Schrank, H., Haynes, G., & Danes, S. M. (2010). Socially responsible processes of small family business owners: Evidence from the National Family Business Survey. *Journal of Small Business Management*, 48(4), 524–551.
- Fitzpatrick, M. (1983). The definition and assessment of political risk in international business: A review of the literature. *Academy of Management Review*, 8(2), 249–254.
- Fitzsimmons, V., Hira, T., Bauer, J., & Hafstrom, J. (1993). Financial management: Development of scales. *Journal of Family and Economic Issues*, 14(3), 257–274.
- FLEC. (2011). Promoting financial success in the United States: National strategy for financial literacy. Retrieved from [http://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/National\\_StrategyBook\\_12310%20%282%29.pdf](http://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/National_StrategyBook_12310%20%282%29.pdf) FINRA
- Fletschner, D. & Klawitter, M. (2005). Yours, mine, and ours: How married couples hold their savings. Paper presented at the annual conference of the Association for Public Policy Analysis and Management, Washington, DC.
- Foley, S., & Powell, G. N. (1997). Reconceptualizing work-family conflict for business/marriage partners: A theoretical model. *Journal of Small Business Management*, 35(4), 36–47.
- Fonseca, R., Mullen, K. J., Zamarro, G., & Zissimopoulos, J. (2010). What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision-making (WR- 762). RAND Labor and Population Working Paper Series. Retrieved from [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working\\_papers/2010/RAND\\_WR762.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2010/RAND_WR762.pdf)
- Fontes, A., & Fan, J. X. (2006). The effects of ethnic identity on household budget allocation to status conveying goods. *Journal of Family and Economic Issues*, 27(4), 643–663.
- Ford, M. W., & Kent, D. W. (2010). Gender differences in student financial market attitudes and awareness: An exploratory study. *Journal of Education for Business*, 85, 7–12.
- Fortin, D. R. (2000). Clipping coupons in cyberspace: A proposed model of behavior for deal-prone consumers. *Psychology & Marketing*, 17, 515–534.
- Foster, J. E., & Wolfson, M. C. (2010). Polarization and the decline of the middle class; Canada and the U.S. *Journal of Economic Inequality*, 8, 247–273.
- Fox, J. A. (2012). The military lending act five years later: Impact on servicemembers, the high cost small dollar loan market, and the campaign against predatory lending. Consumer Federation of America. Retrieved from <http://www.consumerfed.org/pdfs/Studies.MilitaryLendingAct.5.29.12.pdf>.
- Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (2005). Building the case for financial education. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 195–214. doi:10.1111/j.1745-6606.2005.00009.x.

- Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (2005). Building the case for financial education. *Journal of Consumer Affairs*, 32(4), 195–214.
- Franklin, C., Trepper, T., Gingerich, W. J., & McCollum, E. (Eds.). (2011). *Solution-focused brief therapy: A handbook of evidence based practice*. New York: Oxford University Press.
- Fredrickson, B. L., & Cohn, M. A. (2009). Positive emotions. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (2nd ed., pp. 777–794). New York: Oxford University Press.
- Freear, J., Sohl, J., & Wetzel, J. (1995). Who bankrolls software entrepreneurs? Babson College *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1995. Retrieved June 15, 2007, from <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers95/freear.htm>.
- Frey, J. J., Sander, R., Svoboda, D., & Elkinson, A. (2011). Defining the role and contributions of social workers in the advancement of economic stability and capability of individuals, families, and communities (CFS Research Brief 2011-5.4). Madison, WI: Center for Financial Security. Retrieved from [http://www.cfs.wisc.edu/briefs/Jacobson2011\\_DefiningBrief.pdf](http://www.cfs.wisc.edu/briefs/Jacobson2011_DefiningBrief.pdf)
- Frey, J. J., Svoboda, D., Sander, R. L., Osteen, P. J., Callahan, C., & Elkinson A. (2015). Evaluation of a continuing education training on client financial capability. *Journal of Social Work Education*, 51(3), 439 – 456. <http://dx.doi.org/10.1080/10437797.2015.1043195>. doi:10.1080/10437797.2015.1043195#\_blank
- Friedberg, L., Hou, W., Sun, W., & Webb, A. (2015). Long-term care: How big a risk? Center for Retirement Research at Boston College, November, Number 14–18
- Friedline, T., Nam, I., & Loke, V. (2014). Households' net worth accumulation patterns and young adults' financial health: Ripple effects of the Great Recession? *Journal of Family and Economic Issues*, 35(3), 390–410.
- Friedman, M. (1957). *A theory of the consumption function*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Friedman, M., & Savage, L. J. (1948). The utility analysis of choices involving risk. *Journal of Political Economy*, 56(4), 279–304.
- Friedman, S., & Rosenbaum, E. (2004). Nativity status and racial/ethnic differences in access to quality housing: Does homeownership bring greater parity? *Housing Policy Debate*, 15(4), 865–901.
- Friston, K.J. (2003). Experimental design and statistical parametric mapping. In R. Frackowiak, et al. (Eds.), *Human Brain Function*, (2nd ed). Retrieved from <http://www.fil.ion.ucl.ac.uk/spm/doc/intro/>.
- Fronstin P., & MacDonald, J. (2008). Consumer-driven health plans: Are they working? *The Wall Street Journal*. Employee Benefits. Retrieved from online. [wsj.com/ad/employeebenefits-consumer\\_driven\\_plans.html](http://www.wsj.com/ad/employeebenefits-consumer_driven_plans.html)
- Fronstin, P. (2010). What do we really know about consumer-driven health plans? *Employee Benefit Research Institute Issue Brief*, No. 345.

- Fronstin, P. (2013) Sources of health insurance and characteristics of the uninsured: Analysis of the March 2013 Current Population Survey. EBRI Issue Brief No. 390.
- Frost, R. O., & Hartl, T. L. (1996). A cognitive-behavioral model of compulsive hoarding. *Behaviour Research and Therapy*, 34(4), 341–350.
- Frydman, C. (2014). What drives peer effects in financial decision-making? Neural and behavior evidence. Working paper. Retrieved from <https://www.aeaweb.org/aea/2015conference/program/retrieve.php?pdfid=1090>.
- Fudenberg, D., & Levine, D. K. (2006). A dual-self model of impulse control. *The American Economic Review*, 96(5), 1449–1476.
- Fulk, J., Steinfeld, C. W., Schmitz, J., & Power, G. J. (1987). A social information processing model of media use in organizations. *Communications Research*, 14, 520–552.
- Furnham, A. (1996). The economic socialization of children. In P. Lunt & A. Furnham (Eds.), *Economic socialization: The economic beliefs and behaviors of young people* (pp. 11–34). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Furnham, A., von Stumm, S., & Milner, R. (2014). Moneygrams: Recalled childhood memories about money and adult money pathology. *Journal of Financial Therapy*, 5(1), 40–54. doi:10.4148/1944-9771.1059.
- Gabel, J. R., Whitmore, H., Rice, T., & LoSasso, A. T. (2004). Employer's contradictory views about consumer-driven health care: Results from a national survey. *Health Affairs*. Web Exclusive. Retrieved January 31, 2007 from <http://content.healthaffairs.org/cgi/reprint/hlthaff.w4.210v1.pdf>
- Gable, L. (2011). The Patient Protection and Affordable Care Act, public health, and the elusive target of human rights. *Journal of Law, Medicine and Ethics*, 39(3), 340–354.
- Gale, W. G., Harris, B. H., & Levine, R. (2012). Raising household saving: Does financial education work? *Social Security Bulletin*, 72(2), 39–48.
- Gale, W. G., Harris, B. H., & Levine, R. (2012). Raising household savings: Does financial education work? *Social Security Bulletin*, 72(2), 39–48.
- Gale, W. G., Harris, B. H., & Levine, R. (2012). Raising household saving: Does financial education work? *Social Security Bulletin*, 72(2), 39–48.
- Gale, W., Gruber, J., & Orszag, P. (2006). Improving opportunities and incentives for saving by middle- and low-income households (Policy Brief 2006–02). Washington, DC: Brookings Institution.
- Gallo, L. C., Penedo, F. J., Espinosa de los Monteros, K., & Arguelles, W. (2009). Resiliency in the face of disadvantage: Do Hispanic cultural characteristics protect health outcomes? *Journal of Personality*, 77(6), 1707–1746.
- Gallo, M. A., & Tomaselli, S. (2006). Formulating, implementing, and maintaining family protocols. In P. Z. Poutziouris, K. X. Smyrniotis, & S. B. Klein (Eds.), *Handbook of research on family business* (pp. 298–316). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

- Ganesh, L., & Agarwal, V. (2014). E-shopping: An extended technology innovation. *Journal of Research in Marketing*, 2(1), 119–126.
- GAO. (2011). A Federal certification process for providers would pose challenges. GAO Publication No. 11-614. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- GAO. (2012a). Overlap of programs suggests there may be opportunities for consolidation. GAO Publication No. 12-588. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. Retrieved from <http://www.gao.gov/assets/600/592849.pdf>
- GAO. (2012b). Enhancing the effectiveness of the Federal Government's role. GAO Publication No. GAO-12-636T. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. Retrieved from <http://www.gao.gov/assets/600/590443.pdf>
- GAO. (2014). Overview of Federal activities, programs, and challenges. GAO Publication No. GAO-14-556T. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. Retrieved from <http://www.gao.gov/assets/670/662833.pdf>
- Garasky, S., Fletcher, C. N., & Jensen, H. H. (2006). Transiting to work: The role of private transportation for low-income households. *Journal of Consumer Affairs*, 40, 64–89.
- Garasky, S., Nielsen, R. B., & Fletcher, C. N. (2008). Consumer finances of low-income families. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 223–237). New York: Springer.
- Garber, A. M. (2001). Evidence-based coverage policy. *Health Affairs*, 20, 62–82.
- Garfield, R., Damico, A., Stephens, J., & Rouhani, S. (2014). The coverage gap: Uninsured poor adults in states that do not expand Medicaid— An update. Menlo Park, CA: Kaiser Family Foundation. Retrieved from <http://kff.org/health-reform/issue-brief/the-coverage-gap-uninsured-poor-adults-in-states-that-do-not-expand-medicaid-an-update/>.
- Garman, E. T., Kim, J., Kratzer, C. Y., Brunson, B. H., & Joo, S. (1999). Workplace financial education improves personal financial wellness. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 10, 79–88.
- Garrett, S., & James, R. N., III. (2013). Financial ratios and perceived household financial satisfaction. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), 4.
- Garrett, S., & James, R. N., III. (2013). Financial ratios and perceived household financial satisfaction. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), 39–62.
- Garrett, T. A., & Wall, H. J. (2014). Personal-bankruptcy cycles. *Macroeconomic Dynamics*, 18, 1488–1507.
- Garrison, S. T., & Gutter, M. (2010). Gender differences in financial socialization and willingness to take financial risks. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 21(2), 60–72.
- Gartner, K., & Todd, R. M. (2005). Effectiveness of online 'Early Intervention' financial education for credit cardholders. Federal Reserve Bank of Chicago. Retrieved from [www.chicagofed.net/digital\\_assets/others/events/2005/promises\\_and\\_pitfalls/paper\\_intervention.pdf](http://www.chicagofed.net/digital_assets/others/events/2005/promises_and_pitfalls/paper_intervention.pdf)

- Gellman, S., & Laux, S. C. (2011). *Financial fitness for life: Teacher guide, grades 9–12* (2nd edition). New York: Council for Economic Education.
- George, J. F. (2002). Influences on the intent to make Internet purchases. *Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy*, 12(2), 165–180.
- Georgia Institute of Technology (1998). WWW user surveys. Retrieved from [http://www.cc.gatech.edu/gvu/user\\_surveys](http://www.cc.gatech.edu/gvu/user_surveys).
- Gerardi, K., Goette, L., & Meier, S. (2010). Financial literacy and subprime mortgage delinquency: Evidence from a survey matched to administrative data. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series, Retrieved from [https://www.frbatlanta.org/research/publications/wp/2010/10\\_10.aspx](https://www.frbatlanta.org/research/publications/wp/2010/10_10.aspx)
- Gerardi, K., Goette, L., & Meier, S. (2010). Financial literacy and subprime mortgage delinquency: Evidence from a survey matched to administrative data. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series, (2010–10).
- Gere, J., Schimmack, U., Pinkus, R. T., & Lockwood, P. (2011). The effects of romantic partners' goal congruence on affective well-being. *Journal of Research in Personality*, 45(6), 549–559.
- Gerstein, D. R., Volberg, R. A., Toce, M. T., Harwood, H., Johnson, R. A., Buie, T., et al. (1999). *Gambling impact and behavior study: Report to the National Gambling Impact Study Commission*. New York: Christiansen/Cummings Associates.
- Getter, D. E. (2006). Consumer credit risk and pricing. *Journal of Consumer Affairs*, 40(1), 41–63.
- Geyman, J. P. (2003). Myths as barriers to health care reform in the United States. *International Journal of Health Services*, 33(2), 315–329.
- Gibson-Davis, C. M. (2009). Money, marriage, and children: Testing the financial expectations and family formation theory. *Journal of Marriage and Family*, 71, 146–160. doi:10.1111/j.1741-3737.2008.00586.x.
- Gibson-Davis, C. M., Edin, K., & McLanahan, S. (2005). High hopes but even higher expectations: The retreat from marriage among low-income couples. *Journal of Marriage and Family*, 67, 1301–1312. doi:10.1111/j.1741-3737.2005.00218.x.
- Gifford, A. (2002). Emotion and self-control. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49(1), 113–130. doi:10.1016/S0167-2681(02)00061-6.
- Gilfedder, S. (2014). Leveraging financial wellness to enhance employee productivity and empower HR executives. *Employment Relations Today*, 41(3), 33–37. doi:10.1002/ert.21462.
- Gillen, M., & Loeffler, D. N. (2012). Financial literacy and social work students: Knowledge is power. *Journal of Financial Therapy*, 3(2), Article 4.
- Gilliam, J., Chatterjee, S., & Grable, J. (2010). Measuring the perception of financial risk tolerance: A tale of two measures. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 21(2), 30–43.

- Gilligan, H. L. (2012). An examination of the financial literacy of California college students. Ph.D. Dissertation, College of Education, California State University, Long Beach.
- Gimeno, A. (2005). Performance in the family business: A causal study of internal factors and variables (Unpublished doctoral dissertation). ESADE Universitat Ramon Llull, Spain.
- Gjertson, L. (2014). Emergency saving and household hardship. *Journal of Family and Economic Issues*. Online first. doi:10.1007/s10834-014-9434-z
- Goda, G. S., Manchester, C. F., & Sojourner, A. J. (April 2013), Do income projections affect retirement saving? Center for Retirement Research at Boston College. Number 13-4. Retrieved from [http://crr.bc.edu/wp-content/uploads/2013/04/IB\\_13-4-508.pdf](http://crr.bc.edu/wp-content/uploads/2013/04/IB_13-4-508.pdf)
- Goetz, J., & James, R. N. (2008). Human choice and the emerging field of neuroeconomics: A review of brain science for the financial planner. *Journal of Personal Finance*, 6(4), 13–36.
- Goetz, J., & Palmer, L. (2012). Content and delivery in financial education programs. In D. B. Durband & S. L. Britt (Eds.), *Student financial literacy: Campus-based program development* (pp. 65–78). New York: Springer Science.
- Goetz, J., Cude, B. J., Nielsen, R., Chatterjee, S., & Mimura, Y. (2011). College-based personal finance education: Student interest in three delivery methods. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 61–76.
- GoldbergBelle, S., & Chenven, S. (2013). Accessing credit reports for foster youth: A reference guide for child welfare agencies. Washington, DC: Annie E Casey Foundation. Retrieved from <http://www.aecf.org/m/blogdoc/aecf-AccessingCreditReportsforFosterYouth-2013.pdf>.
- Goldin, C., & Katz, L. (2007). Long-run changes in the wage structure: Narrowing, widening, polarizing. Washington DC: Brookings Institute. Retrieved from [http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/Fall%202007/2007b\\_bpea\\_goldin.PDF](http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/Fall%202007/2007b_bpea_goldin.PDF)
- Golding, E. L., Szymanoski, E., & Lee, P. (2014). FHA at 80: Preparing for the future. Retrieved from <http://www.huduser.org/portal/Publications/pdf/HUD-FHAAT80.pdf>
- Goldsmith, R. E., & Goldsmith, E. C. (2006). The effects of investment education on gender differences in financial knowledge. *Journal of Personal Finance*, 5(2), 55–69.
- Goldsmith, R. E., Goldsmith, E. C., & Heaney, J.-G. (1997). Sex differences in financial knowledge: A replication and extension. *Psychological Reports*, 81, 1169–1170.
- Gollitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goals achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69–119. doi:10.1016/S0065-2601(06)38002-1.
- Gonzalez, C., Dana, J., Koshino, H., & Just, M. (2005). The framing effect and risky decisions: Examining cognitive functions with fMRI. *Journal of Economic Psychology*, 26(1), 1–20.

- Gonzalez, R. (2007). Latino credit card use: Overcoming disparities, structural challenges, and harmful industry practices. Washington, DC: National Council de La Raza.
- Goode, M. H., & Harris, L. C. (2007). Online behavioral intentions: An empirical investigation of antecedents and moderators. *European Journal of Marketing*, 41(5), 512–536.
- Gould, E. (2014). Why America's workers need faster wage growth-and what we can do about it [PDF document]. EPI Briefing Paper #382. Retrieved from <http://s4.epi.org/files/2014/why-americas-workers-need-faster-wage-growth-final.pdf>
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625–630.
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors which affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625–630.
- Grable, J. E., & Joo, S.-H. (2004). Environmental and biopsychosocial factors associated with financial risk tolerance. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 15(1), 73–82.
- Grable, J. E., & Lytton, R. H. (1998). Investor risk tolerance: testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors. *Financial Counseling and Planning*, 9(1), 61–74.
- Grable, J. E., & Lytton, R. H. (1999a). Assessing financial risk tolerance: Do demographics, socioeconomic, and attitudinal factors work? *Family Economics and Resource Management Biennial*, 3(1), 80–88.
- Grable, J. E., & Lytton, R. H. (1999b). Financial risk tolerance revisited: The development of a risk assessment instrument. *Financial Services Review*, 8(3), 163–181.
- Grable, J. E., & Lytton, R. H. (2001). Assessing the concurrent validity of the SCF risk assessment item. *Financial Counseling and Planning*, 12(2), 43–52.
- Grable, J. E., & Rabbani, A. (2014). Risk tolerance across life domains: Evidence from a sample of older adults. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(2), 174–183.
- Grable, J. E., & Schumm, W. (2010). An estimation of the reliability of the survey of consumer finances risk-tolerance question. *Journal of Personal Finance*, 9(1), 117–131.
- Grable, J. E., Britt, S. L., & Webb, F. J. (2008). Environmental and biopsychosocial profiling as a means for describing financial risk-taking behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 19(2), 3–18.
- Grable, J. E., Britt, S., & Cantrell, J. (2007). An exploratory study of the role financial satisfaction has on the thought of subsequent divorce. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 36(2), 130–150.
- Grable, J. E., Cupples, S., Fernatt, F., & Anderson, N. (2013). Evaluating the link between perceived income adequacy and financial satisfaction: A resource deficit hypothesis approach. *Social Indicators Research*, 114(3), 1109–1124.
- Grable, J. E., Law, R., & Kaus, J. (2012). An overview of university financial education programs. In D. B. Durband & S. L. Britt (Eds.), *Student financial literacy: Campus-based program development* (pp. 9–26). New York: Springer Science.



- Grace, E., Raghavendra, P., Newman, L., Wood, D., & Connell, T. (2014). Learning to use the Internet and online social media: What is the effectiveness of home-based intervention for youth with complex communication needs? *Child Language Teaching and Therapy*, 2014 (online first).
- Graham, R. J. (1981). The role of perception of time in consumer research. *Journal of Consumer Research*, 7(4), 335–342.
- Grant, A. (2012). An integrated model of goal-focused coaching: An evidence-based framework for teaching and practice. *International Coaching Psychology Review*, 7(2), 146–165.
- Grant, A. M. (2009). *Workplace, executive and life coaching: An annotated bibliography from the behavioural science and business literature*. Australia: Coaching Psychology Unit, University of Sydney.
- Grant, A. M., & Cavanagh, M. J. (2007). The goal-focused coaching skills questionnaire: Preliminary findings. *Social Behavior and Personality*, 35(6), 751–760.
- Grant, A. M., & Hartley, M. (2013). Developing the leader as coach: insights, strategies and tips for embedding coaching skills in the workplace. *Coaching: An International Journal of Theory, Research and Practice*, 6(2), 102–115. doi:10.1080/17521882.2013.824015.
- Grant, J. E., Schreiber, L., Odlaug, B. L., & Kim, S. W. (2010). Pathologic gambling and bankruptcy. *Comprehensive Psychiatry*, 51(2), 115–120. doi:10.1016/j.comppsy.2009.04.002.
- Graves, S. M., & Peterson, C. L. (2005). Predatory lending and the military: The law and geography of “pay-day” loans in military towns. *Ohio State Law Journal*, 66(4), 653–832.
- Gray, J. S. (1998). Divorce-law changes, household bargaining, and married women’s labor supply. *The American Economic Review*, 88(3), 628–642.
- Greco, D., & Dawgert, S. (2007). *Poverty and sexual violence: Building prevention and intervention responses: a guide for counselors and advocates*. Enola, PA: Pennsylvania Coalition Against Rape. Retrieved from [http://www.pcar.org/sites/default/files/pages-pdf/pov-erty\\_and\\_sexual\\_violence.pdf](http://www.pcar.org/sites/default/files/pages-pdf/pov-erty_and_sexual_violence.pdf).
- Green, G. P., & Haines, A. L. (2015). *Asset building and community development* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Green, L. W. (1970). Manual for scoring socioeconomic status for research on health behavior. *Public Health Reports*, 85(9), 815–827.
- GreenPath Debt Solutions. (2014). Debt counseling. Retrieved from <http://www.greenpath.com/how-we-can-help/debt-counseling>
- Grinstein-Weiss, M., Key, C., Guo, S., Yeo, Y. H., & Holub, K. (2013). Homeownership and wealth among low- and moderate-income households. *Housing Policy Debate*, 23(2), 259–279.
- Grinstein-Weiss, M., Russell, B., Tucker, B., & Comer, K. (2014). Lack of emergency savings puts American households at risk: Evidence from the Refund to Savings initiative (CSD Policy Brief 14-13). Center for Social Development, Washington University in St. Louis. Retrieved from <http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/RB14-13.pdf>

- Grinstein-Weiss, M., Spader, J., Yeo, Y. H., Taylor, A., & Books Freeze, E. (2011). Parental transfer of financial knowledge and later credit outcomes among low-and moderate-income homeowners. *Children and Youth Services Review*, 33(1), 78–85. doi:10.1016/j.chilyouth.2010.08.015.
- Grinstein-Weiss, M., Yeo, Y. H., Despard, M. R., Casalotti, A. M., & Zhan, M. (2010). Does prior banking experience matter? Differences of the banked and unbanked in individual development accounts. *Journal of Family and Economic Issues*, 31(2), 212–227.
- Gross, K., Ingham, J., & Matasar, R. (2005). Strong pal- liative, but not a panacea: Results of an experiment teaching students about financial literacy. *Journal of Student Financial Aid*, 35(2), 7–26.
- Gross, M. B., Hogarth, J. M., & Schmeiser, M. D. (2012). Use of financial services by the unbanked and under- banked and the potential for mobile financial services adoption. *Federal Reserve Bulletin*, 98(4), 1–20.
- Gross, M. B., Hogarth, J. M., & Schmeiser, M. D. (2012). Use of financial services by the unbanked and under-banked and the potential for mobile financial services adoption. *Federal Reserve Bulletin*, 98(4), 1–20.
- Gross, M. B., Hogarth, J. M., Manohar, A., & Gallegos, S. (2012). Who uses alternative financial services, and why? *Consumer Interests Annual*, 58. Available from [http://www.consumerinterests.org/assets/docs/CIA/ CIA2012/2012-57%20who%20uses%20alterna- tive%20financial%20services%20and%20why.pdf](http://www.consumerinterests.org/assets/docs/CIA/CIA2012/2012-57%20who%20uses%20alterna- tive%20financial%20services%20and%20why.pdf)
- Grossman, M. (1972). On the concept of human capital and the demand for wealth. *Journal of Political Economy*, 80(2), 323–355.
- Grossmeier, J. (2013). The influence of worksite and employee variables on employee engagement in tele- phonic health coaching programs: A retrospective multi- variate analysis. *American Journal of Health Promotion*, 27(3), e69–e80. doi:10.4278/ajhp.100.615-QUAN-190.
- Gruber, J., & Levy, H. (2009). The evolution of medical spending risk. *Journal of Economic Perspectives*, 23(4), 25–48.
- Gruber, J., & Wise, D. (2002). An international perspec- tive on policies of aging societies. In S. H. Altman, & D. I. Shactman (Eds.), *Policies for an aging society: Confronting the economic and political challenges* (pp. 34–62). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Gruber, L. R., Shadle, M., & Polich, C. L. (1988). From movement to industry: The growth of HMOs. *Health Affairs*, 7(3), 197–208.
- Grusec, J. E. (2011). Socialization processes in the family: Social and emotional development. *Annual Review of Psychology*, 62, 243–269. doi:10.1146/annurev. psych.121208.131650.
- Grusec, J. E., & Davidov, M. (2010). Integrating different perspectives on socialization theory and research: A domain-specific approach. *Child Development*, 81(3), 687–709. doi:10.1111/j.1467-8624.2010.01426.x.

- Grusec, J. E., & Hastings, P. D. (2015). Preface. In J. E. Grusec & P. D. Hastings (Eds.), *Handbook of social-ization: Theory and research* (pp. 11–12). New York: Guilford Press.
- Gudmunson, C. G., & Beutler, I. F. (2012). Relation of parental caring to conspicuous consumption attitudes in adolescents. *Journal of Family and Economic Issues*, 33(4), 389–399. doi:10.1007/s10834-012-9282-7.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667. doi:10.1007/s10834-011-9275-y.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family Economic Issues*, 32(4), 644–667. doi:10.1007/s10834-011-9275-y.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2013). Family social capital in family businesses: A stocks and flows inves- tigation. *Family Relations*, 62, 399–414. doi:10.1111/ fare.12017.
- Guillemette, M. A., Finke, M., & Gilliam, J. (2012). Risk tolerance questions to best determine client portfolio allocation preferences. *Journal of Financial Planning*, 25(5), 36–44.
- Guillemette, M., & Finke, M. (2014). Do large swings in equity values change risk tolerance. *Journal of Financial Planning*, 27(6), 44–50.
- Guillemette, M., Martin, T.K., Cummings, B.F., & James, R. N. (2016). Determinants of the stated probability of purchase for longevity insurance. *The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*, 41(1), 4-23.
- Guiso, L., Jappelli, T., & Terlizzese, D. (1996). Income risk, borrowing constraints and portfolio choice. *The American Economic Review*, 86(1), 158–172.
- Gültekin, G., & Bayat, O. (2014). Smart location-based mobile shopping Android application. *Journal of Computer and Communications*, 2(8), 54–63.
- Gummerus, J., Liljander, V., Pura, M., & Van Riel, A. (2004). Customer loyalty to content-based websites: The case of an online health-care service. *Journal of Service Marketing*, 18(2/3), 175–186.
- Gupta, P., & Harris, J. (2010). How e-WOM recommenda- tions influence product consideration and quality of choice: A motivation to process information perspec- tive. *Journal of Business Research*, 63(6), 1041–1049.
- Gustman, A. L., & Steinmeier, T. L. (2005). Imperfect knowledge of social security and pensions. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 44(2), 373–397.
- Gutter, M. S., & Fontes, A. (2006). Racial differences in risky asset ownership: A two-stage model of the investment decision-making process. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17(2), 64–78.
- Gutter, M. S., & Hatcher, C. B. (2008). Racial differences in the demand for life insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 75(3), 677–689.

- Gutter, M. S., Fox, J. J., & Montalto, C. P. (1999). Racial differences in investor decision making. *Financial Services Review*, 8(3), 149–162.
- Ha, S., & Stoel, L. (2009). Consumer e-shopping acceptance: Antecedents in a technology acceptance model. *Journal of Business Research*, 62(5), 565–571.
- Haberman, H. R., & Danes, S. M. (2007). Father-daughter and father-son family firm management transfer comparison: Family FIRO model application. *Family Firm Review*, 20(2), 163–184.
- Hacker, J. (2012). The middle class at risk. In K. Porter (Ed.), *Broke: How debt bankrupts the middle class* (pp. 218–234). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hacker, J. S. (2006). *The great risk shift: The assault on American jobs, families, health care, and retirement and how you can fight back*. New York: Oxford University Press.
- Hackethal, A., Haliassos, M., & Jappelli, T. (2012). Financial advisors: A case of babysitters? *Journal of Banking and Finance*, 36(2), 509–524.
- Hackett, B. (2015). Survey provides snapshot of financial education among graduate, professional students. Retrieved from [http://www.nasfaa.org/Main/orig/2015/open/Survey\\_Provides\\_Snapshot\\_Of\\_Financial\\_Education\\_Among\\_Graduate,\\_Professional\\_Students.aspx](http://www.nasfaa.org/Main/orig/2015/open/Survey_Provides_Snapshot_Of_Financial_Education_Among_Graduate,_Professional_Students.aspx)
- Hadley, J. (2007). Insurance coverage, medical care use, and short-term health changes following an unintentional injury or the onset of a chronic condition. *Journal of American Medical Association*, 297(10), 1073–84.
- Hadlock, C. J., & Pierce, J. R. (2010). New evidence on measuring financial constraints: Moving beyond the KZ index. *Review of Financial Studies*, 23(5), 1909–1940.
- Haidt, J. (2006). *The happiness hypothesis: Finding modern truth in ancient wisdom*. New York: Basic Books.
- Hall, C. C., Zhao, J., & Shafir, E. (2014). Self-affirmation among the poor: Cognitive and behavioral implications. *Psychological Science*, 25(2), 619–625. doi:10.1177/0956797613510949.
- Hall, M., & Farkas, G. (2008). Does human capital raise earnings for immigrants in the low-skill labor market? *Demography*, 45(3), 619–639.
- Halley, R. E., Durband, D. B., & Britt, S. L. (2012). Staffing and recruiting considerations for financial education programs. In D. B. Durband & S. L. Britt (Eds.), *Student financial literacy: Campus-based program development* (pp. 27–36). New York: Springer Science.
- Halpern-Meekin, S., Edin, K., Tach, L., & Sykes, J. (2015). *It's not like I'm poor: How working families make ends meet in a post-welfare world*. Oakland, CA: University of California Press.
- Han, S. (2004). Discrimination in lending: Theory and evidence. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 29(1), 5–46.
- Han, S., & Li, G. (2011). Household borrowing after personal bankruptcy. *Journal of Money, Banking and Credit*, 43(2–3), 491–517.

- Hancock, A. M., Jorgensen, B. L., & Swanson, M. S. (2013). College students and credit card use: The role of parents, work experience, financial knowledge, and credit card attitudes. *Journal of Family and Economic Issues*, 34(4), 369–381.
- Handler, S. C. (1992). Methodological issues and considerations in studying family business. *Family Business Review*, 5(3), 257–276.
- Hanna, M. E., Hill, R. R., & Perdue, G. (2010). School of study and financial literacy. *Journal of Economics and Economic Education Research*, 11(3), 29–37.
- Hanna, S. D. (2011). The demand for financial planning services. *Journal of Personal Finance*, 10(1), 36–62.
- Hanna, S. D., & Kim, K. (2014). Time preference assumptions in normative analyses of household financial decisions. *Applied Economics Letters*, 21(9), 609–612.
- Hanna, S. D., & Lindamood, S. (2004). An improved measure of risk aversion. *Financial Counseling and Planning*, 15(2), 27–38.
- Hanna, S. D., & Lindamood, S. (2008). The decrease in stock ownership by minority households. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 19(2), 46–58.
- Hanna, S. D., Fan, X. J., & Chang, Y. R. (1995). Optimal life cycle savings. *Financial Counseling and Planning*, 6, 1–15.
- Hanna, S. D., Gutter, M. S., & Fan, J. X. (2001). A measure of risk tolerance based on economic theory. *Financial Counseling and Planning*, 12(2), 53–60.
- Hanna, S. D., Wang, C., & Yuh, Y. (2010). Racial/ethnic differences in high return investment ownership: A decomposition analysis. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 21(2), 44–59.
- Hanna, S., & Chen, P. (1997). Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios. *Financial Counseling and Planning*, 8(2), 17–26.
- Hanna, S., Fan, J. X., & Chang, Y. R. (1995). Optimal life cycle savings. *Financial Counseling and Planning*, 6, 1–15.
- Hansen, T., Slagsvold, B., & Moum, T. (2008). Financial satisfaction in old age: A satisfaction paradox or a result of accumulated wealth? *Social Indicators Research*, 89(2), 323–347.
- Harnisch, T. (2010). Boosting financial literacy in America: A role for state colleges and universities. *Perspectives*, Fall, 2010, 1–24.
- Harris, G. L. A. (2011). How predatory lenders fleece military personnel. *Public Integrity*, 13(4), 353–369.
- Harter, C. L., & Harter, J. F. R. (2009). Assessing the effectiveness of financial fitness for life in eastern Kentucky. *Journal of Applied Economics and Policy*, 28(1), 20–33.
- Hartl, T. L., Duffany, S. R., Allen, G. J., Steketee, G., & Frost, R. O. (2005). Relationships among compulsive hoarding, trauma, and attention-deficit/hyperactivity disorder. *Behaviour Research and Therapy*, 43(2), 260–276.

- Harvard Mental Health Letter. (2010). Mental health problems in the workplace. *Harvard Mental Health Letter* 27(1). Retrieved from [http://www.health.harvard.edu/newsletter\\_article/mental-health-problems-in-the-workplace](http://www.health.harvard.edu/newsletter_article/mental-health-problems-in-the-workplace)
- Hashim, A., Ghani, E. K., & Said, J. (2009). Does consumers' demographic profile influence online shopping? *Canadian Social Science*, 5(6), 19–31.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2012). Financial literacy, financial education and economic outcomes (No. 18412). NBER Working Paper. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w18412.pdf>
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5, 347–373. doi:10.1146/annurev-economics-082312-125807.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and financial outcomes. *Annual Review of Economics*, 5, 347–377.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347–373.
- Hathaway, I., & Khatiwada, S. (2008). Do financial education programs work? Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper No. 08-03. Retrieved from <http://www.cleveland.org/research/workingpaper/2008/wp0803.pdf>
- Haubl, G., & Trifts, V. (2000). Consumer decision making in online shopping environments: The effects of interactive decision aids. *Marketing Science*, 19(1), 4–21.
- Haurin, D. R., & Rosenthal, S. S. (2009). Language, agglomeration and Hispanic homeownership. *Real Estate Economics*, 37(2), 155–183.
- Hausman, A. V., & Siekpe, J. S. (2009). The effect of web interface features on consumer online purchase intentions. *Journal of Business Research*, 62(1), 5–13.
- Haveman, R., & Wolff, E. (2004). The concept and measurement of asset poverty: Levels, trends and composition for the U.S., 1983–2001. *Journal of Economic Inequality*, 2(2), 145–169
- Haveman, R., Holden, K., Wolfe, B., & Sherlund, S. (2006). Do newly retired workers in the United States have sufficient resources to maintain well-being? *Economic Inquiry*, 44, 249–264.
- Hawkley, L. C., & Cacioppo, J. T. (2007). Aging and loneliness: Downhill quickly? *Current Directions in Psychological Science*, 16(4), 187–191.
- Hayes, E., & Kalmakis, K. A. (2007). From the sidelines: Coaching as a nurse practitioner strategy for improving health outcomes. *Journal of the American Academy of Nurse Practitioners*, 19(11), 555–562. doi:10.1111/j.1745-7599.2007.00264.x.
- Hayhoe, C. R., Cho, S. H., DeVaney, S. A., Worthy, S. L., Kim, J., & Gorham, E. (2012). How do distrust and anxiety affect saving behavior? *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41(1), 69–85.

- Hayhoe, C., Leach, L., & Turner, P. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20, 643–656.
- Hayhoe, C., Leach, L., Allen, M., & Edwards, R. (2005). Credit cards held by college students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 1–10.
- Haynes, D. C., Avery, R. J., & Hunts, H. H. (1999). The decision to outsource child care in households engaged in a family business. *Family Business Review*, 12(3), 269–281.
- Haynes, G. W., & Avery, R. J. (1996). Family businesses: Can the family and business finances be separated. *Journal of Entrepreneurial and Small Business Finance*, 5(1), 61–74.
- Haynes, G. W., Walker, R., Rowe, B. R., & Hong, G. S. (1999). The intermingling of business and family finances in family-owned businesses. *Family Business Review*, 12(3), 225–239.
- Haynes, G.W. & Ou, C. (2007). Income and wealth: How did households owning small businesses fare from 1989 to 2004. Monograph for the U.S. Small Business Administration.
- Health, United States, 2013. (2014). Retrieved from <http://www.cdc.gov/nchs/data/abus/abus13.pdf#016>
- Heck, R. K. Z. (1992). The effects of children on the major dimensions of home-based employment. *Journal of Family and Economic Issues*, 13, 315–346.
- Heck, R. K. Z., & Stafford, K. (2001). The vital institution of family business: Economic benefits hidden in plain sight. In G. K. McCann & N. Upton (Eds.), *Destroying myths and creating value in family business* (pp. 9–17). Deland, FL: Stetson University.
- Heck, R. K. Z., & Walker, R. (1993). Family-owned home businesses, their employees and unpaid helpers. *Family Business Review*, 6, 397–416.
- Heimdal, K. R., & Houseknecht, S. K. (2003). Cohabiting and married couples' income organization: Approaches in Sweden and in the United States. *Journal of Marriage and Family*, 65, 525–538. doi:10.1111/j.1741-3737.2003.00525.x.
- Helmle, J. R., Seibold, D. R., & Afifi, T. D. (2011). Work and family in copreneurial family businesses. In C. T. Salmon (Ed.), *Communication yearbook* (Vol. 35, pp. 51–91). New York: Routledge.
- Herbert, C. E., McCue, D. T., & Sanchez-Moyano, R. (2014). Is homeownership still an effective means of building wealth for low-income and minority households? Was it ever? In C. E. Herbert, & R. Sanchez-Moyano (Eds.), *Homeownership built to last*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Herbert, M. D., & Mould, J. W. (1992). The advocacy role in public child welfare. *Child Welfare*, 71(2), 114–130.
- Hernandez, B., Jimenez, J., & Martin, M. J. (2011). Age, gender and income: Do they really moderate online shopping behavior? *Online Information Review*, 35(1), 113–133.

- Hernandez, M. (2011). Applying behavioral research to asset-building initiatives: Lessons from a year of experimentation. Washington, DC: Corporation for Enterprise Development.
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., et al. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), 23–37. doi:10.1509/jmkr.48.SPL.S23
- Herz, D. E., Meisenheimer, J. R., & Weinstein, H. G. (2000). Health and retirement benefits: Data from two BLS surveys. *Monthly Labor Review*, 123(3), 3–20.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309–322.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309.
- Hilgert, M. S., Hogart, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 310–322.
- Himmelstein, D. U., Warren, E., Thorne, D., & Woolhandler, S. (2009). Medical bankruptcy in the United States, 2007: Results of a national study. *American Journal of Medicine*, 122(8), 741–746.
- Himmelstein, D. U., Warren, E., Thorne, D., & Woolhandler, S. (2005). Illness and injury as contributors to bankruptcy. *Health Affairs*, 24, w63–w73. Retrieved from <http://content.healthaffairs.org/content/suppl/2005/01/28/hlthaff.w5.63.DC1>.
- Hira, T. (1987a). Households' financial management factors influencing solvency and satisfaction. *Journal of Japan Society of Household Economics*, 10(3), 99–207.
- Hira, T. (1987b). Money management practices influencing household asset ownership. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 11, 183–194.
- Hira, T. (1997). Financial attitudes, beliefs and behaviors: Difference by age. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 21, 271–290.
- Hira, T. (2010). The NEFE quarter century project: Implications for researchers, educators, and policy makers from a quarter century of financial education. Retrieved from <http://www.nefe.org/LinkClick.aspx?fileticket=A2P8jPulqkw%3d&tabid=934>
- Hira, T. (2012). Promoting sustainable financial behavior: Implications for education and research. *International Journal of Consumer Studies*, 37(1), 502–507.
- Hira, T. K., & Loibl, C. (2005). Understanding the impact of employer-provided financial education on employee commitment. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 173–194.
- Hira, T. K., & Loibl, C. (2005). Understanding the impact of employer-provided financial education on work-place satisfaction. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 173–194. doi:10.1111/j.1745-6606.2005.00008.x.
- Hira, T., & Loibl, C. (2008). Gender differences in investment behavior. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 253–270). New York: Springer.



- Hira, T., & Mugenda, O. (1999). Predictors of financial satisfaction: Differences between retirees and non-retirees. *Financial Counseling and Planning*, 9(2), 75–83.
- Hira, T., & Mugenda, O. (2000). Gender differences in financial perceptions, behaviors, and satisfaction. *Journal of Financial Planning*, 13(2), 86–92.
- Hira, T., Fanslow, A., & Vogelsang, R. (1992). Determinants of satisfaction with preparation for financial emergencies. *Financial Counseling and Planning Education*, 3, 43–62.
- Hira, T., Fitzsimmons, V., Hafstrom, J., & Bauer, J. (1993). Factors associated with expectation of household's future financial condition. *Journal of Family and Economic Issues*, 14(3), 237–256.
- Hira, T., Sabri, M., & Loibl, C. (2013). Financial socialization's impact on investment orientation and household net worth. *International Journal of Consumer Studies*, 37(1), 29–35.
- Hirad, A., & Zorn, P. M. (2001). A little knowledge is a good thing: Empirical evidence of the effectiveness of pre-purchase homeownership counseling. Retrieved from [http://www.freddiemac.com/corporate/reports/pdf/homebuyers\\_study.pdf](http://www.freddiemac.com/corporate/reports/pdf/homebuyers_study.pdf)
- Ho, K., Perdue, G., & Robinson, C. (2006). *Personal financial planning*. Concord, Ontario, Canada: Captus Press.
- Hoelzl, E., & Kapteyn, A. (2011). Financial capability. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 543–545.
- Hoffman, D. L., & Novak, T. P. (1996). Marketing in the hypermedia computer-mediated environments: Conceptual foundations. *Journal of Marketing*, 60(3), 50–68.
- Hoffman, D. L., & Novak, T. P. (2009). Flow online: Lessons learned and future prospects. *Journal of Interactive Marketing*, 23(1), 23–34.
- Hoffmann, A. O. I., Post, T., & Pennings, J. M. E. (2013). Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(1), 60–74.
- Hoffmann, A., Post, T., & Pennings, J. (2012). Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(1), 60–74.
- Hofstede, G., & Bond, M. H. (1988). The confucius connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*, 16, 5–21.
- Hogarth, J. (2006, November). Financial education and economic development. Presented at the improving financial literacy international conference, OECD, Paris. Retrieved from <http://www.oecd.org/finance/financial-education/37742200.pdf>.
- Hogarth, J. M. (2006). Financial education and economic development. International Conference hosted by the Russian G8 Presidency in Cooperation with the OECD (pp.29–30). Retrieved from <http://www.oecd.org/finance/financial-education/37742200.pdf>
- Hogarth, J. M., Beverly, S. G., & Hilgert, M. (2003). Patterns of financial behaviors: Implications for community educators and policy makers. Retrieved from [http://www.federalreserve.gov/communityaffairs/national/CA\\_Conf\\_SusCommDev/pdf/hogarthjeanne.pdf](http://www.federalreserve.gov/communityaffairs/national/CA_Conf_SusCommDev/pdf/hogarthjeanne.pdf)

- Hogarth, J., Anguelov, C., & Lee, J. (2004). Why don't households have a checking account? *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 1–34.
- Hogarth, J., Beverly, S. G., & Hilgert, M. (February, 2003). Patterns of financial behaviors: Implications for community educators and policymakers. Federal Reserve System Community Affairs Research Conference, pp. 1–22. Retrieved from [http://www.federalreserve.gov/communityaffairs/national/CA\\_Conf\\_SusCommDev/pdf/hogarthjeanne.pdf](http://www.federalreserve.gov/communityaffairs/national/CA_Conf_SusCommDev/pdf/hogarthjeanne.pdf)
- Holahan, C. J., Valentiner, D. P., & Moos, R. H. (1994). Parental support and psychological adjustment during the transition to young adulthood in a college sample. *Journal of Family Psychology*, 8(2), 215–223. Retrieved from <http://dx.doi.org.ezp2.lib.umn.edu/10.1037/0893-3200.8.2.215>.
- Holland, J. H., Goodman, D., & Stich, B. (2008). Defined contribution plans emerging in the public sector: The manifestation of defined contributions and the effects of workplace financial literacy education. *Review of Public Personnel Administration*, 28(4), 367–384.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D., & Rosen, H. S. (1994). Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 102(1), 53–75.
- Hong, E. O. (2015). Just before the great recession, who could have expected a substantial income decrease? Were they prepared for emergencies? Unpublished doctoral dissertation. Ohio State University, Columbus, Ohio.
- Hong, G., & Kao, Y. E. (1997). Emergency fund adequacy of Asian Americans. *Journal of Family and Economic Issues*, 18(2), 127–145.
- Honohan, P. (2008). Cross-country variation in household access to financial services. *Journal of Banking & Finance*, 32(11), 2493–2500.
- Hon-Snir, S., Kudryavtsev, A., & Cohen, G. (2012). Stock market investors: Who is more rational, and who relies on intuition? *International Journal of Economics and Finance*, 4(5), 56–72.
- Horan, S. M., & Zaman, A. A. (2009). IRAs under progressive tax regimes and income growth. *Financial Services Review*, 18, 195–211.
- Horton, T. P. (1986). Managing in a family way. *Management Review*, 75(2), 3.
- Hosek, J., & Martorell, F. (2009). How have deployments during the war on terrorism affected reenlistment? (Research Report). Santa Monica, CA: RAND. Retrieved from <http://www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA508162andLocation=U2anddoc=GetTRDoc.pdf>.
- Hosek, J., & Wadsworth, S. M. (2013). Economic conditions of military families. *The Future of Children*, 23(2), 41–59.
- Hosek, J., Kavanagh, J., & Miller, L. (2006). How deployments affect service members. Santa Monica, CA: RAND. Retrieved from <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a449316.pdf>.
- Howard, C. (1999). *The hidden welfare state: Tax expenditures and social policy in the United States*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Howell, T. (2014, September 3). Health care spending expected to pick up, grab bigger share of GDP. *Washington Times*. Retrieved from: <http://www.washingtontimes.com/news/2014/sep/3/health-care-spending-expected-spike-coming-years/>
- Hsee, C. K., & Weber, E. U. (1999). Cross-national differences in risk preference and lay predictions. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(2), 165–179.
- Hsieh, C. M. (2001). Correlates of financial satisfaction. *The International Journal of Aging and Human Development*, 52(2), 135–153.
- Hsieh, C. M. (2003). Income, age and financial satisfaction. *International Journal of Aging and Human Development*, 56(2), 89–112.
- Hsieh, C. M. (2004). Income and financial satisfaction among older adults in the United States. *Social Indicators Research*, 66, 249–266.
- Hsieh, J., Hsieh, Y., Chiu, H., & Yang, Y. (2014). Customer response to web site atmospherics: Task-relevant cues, situational involvement and PAD. *Journal of Interactive Marketing*, 28(3), 225–236.
- Hsu, M. H., Yen, C. H., Chiu, C. M., & Chang, C. M. (2006). A longitudinal investigation of continued online shopping behavior: An extension of the theory of planned behavior. *International Journal of Human-Computer Studies*, 64(9), 889–904.
- Huang, J., Sherraden, M., Clancy, C., & Purnell, J. (2014). Impacts of child development accounts on maternal depressive symptoms: Evidence from a randomized statewide policy experiment. *Social Science and Medicine*, 112, 30–38.
- Huang, J., Sherraden, M., Kim, Y., & Clancy, M. (2014). Effects of child development accounts on early social-emotional development: An experimental test. *Journal of the American Medical Association Pediatrics*, 168(3), 265–271.
- Huberman, G. (2001). Familiarity breeds investment. *Review of Financial Studies*, 14(3), 659–680.
- HUD. (2007). Bush administration to help nearly one-quarter of a million homeowners refinance, keep their homes. News Release 07-123. Retrieved from <http://archives.hud.gov/news/2007/pr07-123.cfm>
- HUD. (2008). President's economic growth package to make nearly a quarter of a million families eligible for FHA-insured mortgages. News Release 08-030. Retrieved from <http://archives.hud.gov/news/2008/pr08-030.cfm>
- HUD. (2010). Chapter 11: Recapture of section 235 assistance payments. Retrieve from <http://www.hud.gov/offices/adm/hudclips/handbooks/hsg/4330.1/43301c11HSGH.pdf>
- HUD. (2014). HUD office of housing counseling frequently asked questions on the housing counselor certification proposed rule. Retrieved from [http://portal.hud.gov/hudportal/documents/huddoc?id=OHC\\_HCCERTF110613.pdf](http://portal.hud.gov/hudportal/documents/huddoc?id=OHC_HCCERTF110613.pdf)
- HUD. (n.d). Housing counseling assistance 2015 summary statement and initiatives. Retrieved from [http://portal.hud.gov/hudportal/documents/huddoc?id=fy15cj\\_hsg\\_cnsl.pdf](http://portal.hud.gov/hudportal/documents/huddoc?id=fy15cj_hsg_cnsl.pdf)

- Hudson, C. R., & Palmer, L. (2014). Low-income employees: The relationship between information from formal advisors and financial behaviors. *Financial Services Review, 23*, 25–43.
- Huffman, M. H. (2010). Health coaching: A fresh approach for improving health outcomes and reducing costs. *AAOHN Journal of the American Association of Occupational Health Nurses, 58*(6), 245–50. doi:10.3928/08910162-20100526-02.
- Hummer, R. A., Powers, D. A., Pullum, S. G., Gossman, G. L., & Frisbie, W. P. (2007). Paradox found (again): Infant mortality among the Mexican-origin population in the United States. *Demography, 44*(3), 441–457.
- Hung, A.A., Parker, A. M., & Yoong, J.K. (2009). Defining and measuring financial literacy (WR-708). RAND Labor and Population Working Paper Series. Retrieved from [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working\\_papers/2009/RAND\\_WR708.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf).
- Hunt, L. M., Schneider, S., & Comer, B. (2004). Should “acculturation” be a variable in health research? A critical review of research on US Hispanics. *Social Science & Medicine, 59*(5), 973–986.
- Hunt, M. O. (2004). Race/ethnicity and beliefs about wealth and poverty. *Social Science Quarterly, 85*(3), 827–853.
- Hunter, W. C., & Walker, M. B. (1996). The cultural affinity hypothesis and mortgage lending decisions. *Journal of Real Estate Finance and Economics, 13*(1), 57–70.
- Hurd, M., & Rohwedder, S. (2012). Economic preparation for retirement. In D. Wise (Ed.), *Investigations in the economics of aging* (pp. 77–113). Chicago: University of Chicago Press.
- Hurst, E. (2008). The retirement of a consumption puzzle. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 13789.
- Hurst, E., & Ziliak, J. (2006). Do welfare asset limits affect household saving? Evidence from welfare reform. *Journal of Human Resources, 41*(1), 46–71.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs, 44*(2), 296–316. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs, 44*, 296–316. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.
- Huzdik, K., Béres, D., & Németh, E. (2014). An empirical study of financial literacy versus risk tolerance among higher education students. *Public Finance Quarterly, 4*, 444–456.
- Hwang, Y., & Lee, K. C. (2012). Investigating the moderating role of uncertainty avoidance cultural values on multidimensional online trust. *Information & Management, 49*(3-4), 171–176.
- Hyman, L. (2011). *Debtor nation: The history of America in red ink*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Ibbotson, R., Milevsky, M., Chen, P., & Zhu, K. (2007). *Lifetime financial advice: Human capital, asset allocation, and insurance*. Chicago: CFA Institute.
- Ibrahim, D., Harun, R., & Isa, Z. M. (2009). A study on financial literacy on Malaysian degree students. *Cross-cultural Communication*, 5(4), 51–59.
- Inceptia. (2012). Inceptia releases results of 2012 financial education survey. Retrieved from <https://www.inceptia.org/PDF/Articles/FinancialEducationSurveyResults.pdf>
- Inceptia. (2013). First-year college students score poorly in basic financial literacy, Inceptia survey reports. Retrieved from <https://www.inceptia.org/about/news/jan-22-2013/>
- ING Retirement Research Institute. (2012, February). *Culture complex examining the retirement and financial habits, attitudes and preparedness of America's diverse workforce*. Retrieved from <http://www.diversityinc.com/medialib/uploads/2012/02/Retirement-Revealed-White-Paper.pdf>.
- Internal Revenue Service (2006). *Individual retirement arrangements (IRAs)*. Publication 590. Retrieved from [www.irs.gov/publications/p590/index.html](http://www.irs.gov/publications/p590/index.html)
- International Federation of Social Workers. (2015). *Global definition of social work*. Berne, Switzerland: Author. Retrieved from <http://ifsw.org/policies/definition-of-social-work/>.
- Investor Education Foundation. (2013). FINRA foundation releases nation's State-by-State financial capability survey. Retrieved from <http://www.finra.org/Newsroom/NewsReleases/2013/P268095>
- Irwin, C. E. (1993). Adolescence and risk taking: How are they related? In N. J. Bell & R. W. Bell (Eds.), *Adolescent risk taking*. Newbury Park, CA: Sage.
- Irwin, C. E., & Millstein, S. G. (1986). Biopsychosocial correlates of risk-taking behaviors during adolescence: Can the physician intervene? *Journal of Adolescent Health Care*, 7(Suppl), 82S–96S.
- J. (2012). Can games build financial capability? *Financial entertainment: A research overview*. Retrieved from [http://192.5.14.43/content/dam/rand/pubs/working\\_papers/2012/RAND\\_WR963.pdf](http://192.5.14.43/content/dam/rand/pubs/working_papers/2012/RAND_WR963.pdf)
- J. (2015). *It's not like I'm poor: How low income parents make ends meet in a post welfare world*. Berkeley, CA: University of California Press.
- J. Birkenmaier, M. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development: Research, education, policy, and practice* (pp. 278–301). New York: Oxford University Press.
- Jacobs, F. H. (1988). The five-tiered approach to evaluation: Context and implementation. In H. B. Weiss & F. H. Jacobs (Eds.), *Evaluating family programs* (pp. 37–68). New York: Aldine de Gruyter.
- Jacobs, F. H. (2003). Child and family program evaluation: Learning to enjoy complexity. *Applied Developmental Science*, 7(2), 62–75.
- James, R. (2011). Applying neuroscience to financial planning practice: A framework and review. *Journal of Personal Finance*, 10(2), 10–65.

- James, R. (2013). Brain activity suggests planning designation helps calm investors. *Journal of Financial Planning*, 26(2), 52–59.
- Jang, J., & Danes, S. M. (2013). Are we on the same page?: Copreneurial couple goal congruence and business viability. *Entrepreneurship Research Journal*, 3(4), 483–504. doi:10.1515/erj-2013-0036.
- Javine, V. (2013). Financial knowledge and student loan usage in college students. *Financial Services Review*, 22, 367–387.
- Jefferson, V., Jaser, S. S., Lindemann, E., Galasso, P., Beale, A., Holl, M. G., et al. (2011). Coping skills training in a telephone health coaching program for youth at risk for type 2 diabetes. *Journal of Pediatric Health Care*, 25(3), 153–161. doi:10.1016/j.pedhc.2009.12.003.
- Jenkins, N. H., Stanley, S. M., Bailey, W. C., & Markman, H. J. (2002). *You paid how much for that? How to win at money without losing at love*. Jossey-Bass: San Francisco, CA.
- Jeong, S. W., Fiore, A. M., Niehm, L. S., & Lorenz, F. O. (2009). The role of experiential value in online shopping: The impacts of product presentation on consumer responses towards an apparel web site. *Internet Research*, 19(1), 105–124.
- Jewkes, M. D., & Delgadillo, L. M. (2010). Weaknesses of housing affordability indices used by practitioners. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 21(1), 43–52.
- Jiang, L., Yang, Z., & Jun, M. (2013). Measuring consumer perceptions of online shopping convenience. *Journal of Service Management*, 24(2), 191–214.
- Jobst, V. (2012). Financial literacy education for college students: A course assessment. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 12(2), 119–128.
- John, D. R. (1999). Consumer socialization of children: A retrospective look at twenty-five years of research. *The Journal of Consumer Research*, 26(3), 183–213. doi:10.1086/209559.
- Johnson, E., & Sherraden, M. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology and Social Welfare*, 34(3), 119–145.
- Johnson, E., & Sherraden, M. S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology & Social Welfare*, 34(3), 119–146.
- Johnson, E., & Sherraden, M. S. (2007). From financial literacy to financial capability among youth. *Journal of Sociology & Social Welfare*, 34(3), 119–145.
- Johnston, M. K. (2013). Parental financial assistance and young adults' relationships with parents and well-being. *Journal of Marriage and Family*, 75, 713–733. doi:10.1111/jomf.12029.
- Jones, J. E. (2005). College students' knowledge and use of credit. *Financial Counseling and Planning*, 16(2), 9–16.
- Joo, S. H., & Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 25–50. Kail, B. L., & Taylor, M. G. (2014). Cumulative inequality and racial disparities in health: Private insurance coverage

- and black/white differences in functional limitations. *The Journals of Gerontology: Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 69B(5), 798–808.
- Joo, S., & Grable, J. E. (2005). Employee education and the likelihood of having a retirement savings program. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 37–49.
- Joo, S., Durband, D. B., & Grable, J. (2008). The academic impact of financial stress on college students. *Journal of College Student Retention*, 10(3), 287–305.
- Joo, S., Grable, J. E., & Bagwell, D. C. (2003). Credit card attitudes and behaviors of college students. *College Student Journal*, 37(3), 405–420.
- Jorgensen, B. L. (2007). Financial literacy of college students: Parental and peer influences. Master's Thesis, Human Development, Virginia Tech University, Blacksburg, VA.
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*, 59(4), 465–478. doi:10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x.
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of financial socialization. *Family Relations*, 59, 465–478.
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*, 59(4), 465–478. doi:10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x.
- Jump\$Start Coalition for Personal Financial Literacy. (2008). Survey of personal financial literacy among students. Retrieved from <http://www.jumpstart.org/survey.html>
- Jump\$Start Coalition for Personal Financial Literacy. (2015). Jump\$Start coalition national partners page. Retrieved from <http://www.jumpstart.org/national-partners.html>
- Jump\$Start Coalition for Personal Financial Literacy. (2015). National standards in K–12 personal financial education (4th ed.). Washington, DC: Jump\$Start Coalition.
- Kabaci, M. J. (2012). Coming to consensus: A Delphi study to identify the personal finance core concepts and competencies for undergraduate college students, undergraduate student education loan recipients, and first-generation undergraduate college students. Ph.D. Dissertation, University of Georgia. Retrieved from Open Access Theses and Dissertations [https://getd.libs.uga.edu/pdfs/kabaci\\_mary\\_j\\_201205\\_phd.pdf](https://getd.libs.uga.edu/pdfs/kabaci_mary_j_201205_phd.pdf)
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489–16493.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2007). Frames and brains: Elicitation and control of response tendencies. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 45–46.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 42, 263–291.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *American Economic Review*, 5(1), 193–206.
- Kaiser Family Foundation (2014). Status of state action on the Medicaid expansion decision. Menlo Park, CA: Kaiser Family Foundation. Retrieved from <http://kff.org/health-reform/state-indicator/state-activity-around-expanding-medicaid-under-the-affordable-care-act/>
- Kaiser Family Foundation. (2006). Employer health benefits: 2006 summary of findings. Washington, DC: Kaiser Family Foundation.
- Kaiser Family Foundation. (2011, April 12). Snapshots: Health care spending in the United States & selected OECD countries. Washington, DC: Kaiser Family Foundation. Retrieved from: <http://www.kff.org/health-costs/issue-brief/snapshots-health-care-spending-in-the-united-states-selected-oecd-countries>
- Kaiser Family Foundation. (2013). Summary of the Affordable Care Act. Washington, DC: Kaiser Family Foundation. Retrieved from <http://www.kff.org/health-reform/fact-sheet/summary-of-the-affordable-care-act/>
- Kaiser Family Foundation. (2014). Employer health benefits: 2014 summary of findings. Washington, DC: Kaiser Family Foundation.
- Kalakota, R., & Whinston, A. B. (1996). *Frontiers of electronic commerce*. Boston: Addison-Wesley.
- Kang, H., Hahn, M., Fortin, D. R., Hyun, Y. J., & Eom, Y. (2006). Effects of perceived behavioral control on the consumer usage intention of e-coupons. *Psychology & Marketing*, 23(10), 841–864.
- Kaplan, R. C., Bangdiwala, S. I., Barnhart, J. M., Castañeda, S. F., Gellman, M. D., Lee, D. J., et al. (2014). Smoking among US Hispanic/Latino adults: The Hispanic community health study/study of Latinos. *American Journal of Preventive Medicine*, 46(5), 496–506.
- Karger, H. (2005). *Shortchanged: Life and debt in the fringe economy*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Karimli, L., Ssewamala, F. M., Neilands, T. B., & McKay, M. M. (2015). Matched child savings accounts in low-resource communities: Who saves? *Global Social Welfare*, 2(2), 53–64. doi:10.1007/s40609-015-0026-0.
- Katz, M. B. (1986). *In the shadow of the poorhouse: A social history of welfare in America*. New York: Basic Books.
- Kazar, A., & Yang, H. (2009). Challenging higher education to meet today's need for financial education. *The Navigator: Directions and Trends in Higher Education Policy*, 3(2), 15–21.



- Kazmer, M. M. (2005). Community-embedded learning. *Library Quarterly*, 75(2), 190–212.
- Keen, C., Wetzels, M., De Ruyter, K., & Feinberg, R. (2004). E-tailers versus retailers. Which factors determine consumer preferences. *Journal of Business Research*, 57(7), 685–695.
- Keller, M. (2011). Couples & money: Financial social work to the rescue. *Social Work Today*, 11(3), 24. Retrieved from <http://www.socialworktoday.com/archive/051711p24.shtml>.
- Kempson, E., & Atkinson, A. (2006). *Overstretched: People at risk of financial difficulty*. London: Genworth Financial Inc.
- Kempson, E., Collard, S., & Moore, N. (2005). *Measuring financial capability: An exploratory study*. Financial Services Authority. Consumer Research Report 37.
- Kempson, E., Collard, S., & Moore, N. (2005). *Measuring financial capability: An exploratory study*. London: Financial Services Authority.
- Kempson, E., Perotti, V., & Scott, K. (2013). *Measuring financial capability: A new instrument and results from low- and middle-income countries*. Financial Literacy and Education, Russia Trust Fund. New York: The World Bank.
- Kenney, C. (2004). Cohabiting couple filing jointly? Resource pooling and U.S. poverty policies. *Family Relations*, 53, 237–247. doi:10.1111/j.0022-2445.2004.00014.x.
- Kenney, C. (2006). The power of the purse: Allocative systems and inequality in couple households. *Gender & Society*, 20, 354–381. doi:10.1177/0891243206286742.
- Kenning, P., Mohr, P., Erk, S., Walter, H., & Plassmann, H. (2006). The role of fear in home-biased decision making: First insights from neuroeconomics. Munich Personal RePEc Archive. Retrieved from [http://mpa.ub.uni-muenchen.de/1076/1/MPRA\\_paper\\_1076.pdf](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/1076/1/MPRA_paper_1076.pdf).
- Kerce, E. W. (1996). *Quality of life in the U.S. Marine Corps: Executive summary (Research Report No. NPRDC-TN-96-12)*. Retrieved from <http://www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?Location=U2&doc=GetTRDoc.pdf&AD=ADA304282>.
- Kerkman, B. C. (1998). Motivation and stages of change in financial counseling: An application of a transtheoretical model from counseling psychology. *Financial Counseling and Planning*, 9(1), 13–20.
- Khoshnevisan, M., Nahavandi, S., Bhattacharya, S., & Bakhtiary, M. (2008). fMRI studies in neuro-fuzzy and behavioral finance: A case based approach. *Investment Management and Financial Innovations*, 5(3), 111–120.
- Knutson, B., Rick, S., Wimmer, G. E., Prelec, D., & Loewenstein, G. (2007). Neural predictors of purchases. *Neuron*, 53(1), 147–156. doi:10.1016/j.neuron.2006.11.010.
- Kim, B. S. K., Yang, P. H., Atkinson, D. R., Wolfe, M. M., & Hong, S. (2001). Cultural value similarities and differences among Asian American Ethnic Groups. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 7(4), 343–361.
- Kim, C., Lee, H., & Tomiuk, M. A. (2009). Adolescents' perceptions of family communication patterns and some aspects of their consumer socialization. *Psychology & Marketing*, 26(10), 888–907. doi:10.1002/mar.20304.

- Kim, D. (2004). The effect of financial aid on students' college choice: Differences by racial groups. *Research in Higher Education*, 45(1), 43–70.
- Kim, D. J., Ferrin, D. L., & Rao, H. R. (2008). A trust-based consumer decision-making model in electronic commerce: The role of trust, perceived risk, and their antecedents. *Decision Support Systems*, 44(2), 544–564.
- Kim, J. (2000). The effects of workplace financial education on personal finances and worker outcomes. Unpublished doctoral dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University, Blacksburg.
- Kim, J. (2007). Workplace financial education program: Does it have an impact on employees' personal finances? *Journal of Family and Consumer Science*, 99(1), 43–47.
- Kim, J. (2008). Workplace financial education. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 375–385). Springer: New York.
- Kim, J. (in press). Financial issues of workers. In J. J. Xiao (Ed.) *Handbook of consumer finance research* (2nd ed). New York: Springer.
- Kim, J., & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 61–79.
- Kim, J., & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 23, 61–79.
- Kim, J., & Garman, E. T. (2003). Financial education and advice change worker attitudes and behaviors. *Journal of Compensation and Benefits*, 19, 7–13.
- Kim, J., Byoungho, J., & Swinney, J. L. (2009). The role of e-tail quality, e-satisfaction and e-trust in online loyalty development process. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 16(4), 239–247.
- Kim, J., Fiore, A. M., & Lee, H. (2007). Influences of online store perception, shopping enjoyment, and shopping involvement on consumer patronage behavior towards an online retailer. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 14(2), 95–107.
- Kim, J., Gale, J., Goetz, J., & Bermudez, J. M. (2011). Relational financial therapy: An innovative and collaborative treatment approach. *Contemporary Family Therapy*, 33, 229–241.
- Kim, J., Garman, E. T., & Quach, A. (2005). Workplace financial education participation and retirement savings by employees and their spouses. *Journal of Personal Finance*, 4, 92–108.
- Kim, J., Kwon, J., & Anderson, E. (2005). Factors related to retirement confidence: Retirement preparation and workplace financial education. *Financial Counseling and Planning*, 12, 77–89.
- Kim, J., LaTaillade, J., & Kim, H. (2011). Family process and adolescents' financial behaviors. *Journal of Family Economic Issues*, 32(4), 668–679. doi:10.1007/s10834-011-9270-3.
- Kim, J., LaTaillade, J., & Kim, H. (2011). Family processes and adolescents' financial behaviors. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 668–679. doi:10.1007/s10834-011-9270-3.

- Kim, J., Richardson, V., Park, B., & Park, M. (2013). A multilevel perspective on gender differences in the relationship between poverty status and depression among older adults in the United States. *Journal of Women and Aging, 25*(3), 207–226.
- Kim, J., Sorhaindo, B., & Garman, E. T. (2006). Relationship between financial stress and workplace absenteeism of credit counseling clients. *Journal of Family and Economic Issues, 27*(3), 458–478. doi:10.1007/s10834-006-9024-9.
- Kim, K., & Hanna, S. D. (2015). Do U.S. households perceive their retirement preparedness realistically? *Financial Services Review, 24*, 139–155.
- Kim, K., Hanna, S. D., & Chen, S. C.-C. (2014). Consideration of retirement income stages in planning for retirement. *Journal of Personal Finance, 13*(1), 52–64.
- Kim, S. (2014). Does a money-is-all attitude cause alienation? A cross-cultural comparison of Korea, the US and Sweden. *International Journal of Consumer Studies, 38*(6), 650–659. doi:10.1111/ijcs.12137.
- Kim, S., & Squires, G. D. (1998). The color of money and the people who lend it. *Journal of Housing Research, 9*(2), 271–284.
- Kim, Y. A., & Srivastava, J. (2007). Impact of social influence in e-commerce decision making. In *Proceedings of the Ninth International Conference on Electronic Commerce* (pp. 293–302). New York: ACM Press.
- Kindle, P. A. (2010). Student perceptions of financial literacy: relevance to practice. *Journal of Social Service Research, 36*(5), 470–481.
- Kindle, P. A. (2010). Student perceptions of financial literacy: Relevance to practice. *Journal of Social Service Research, 36*(5), 470–481.
- King, R. A., Racherla, P., & Bush, V. D. (2014). What we know and don't know about online word-of-mouth: A review and synthesis of the literature. *Journal of Interactive Marketing, 28*(3), 167–183.
- Kirsch, L., Mayer, R. N., & Silber, N. I. (2014). The CFPB and payday lending: New agency/old problem. *Journal of Consumer Affairs, 48*(1), 1–16.
- Kitces, M. E., & Pfau, W. D. (2015). Retirement risk, rising equity glide paths, and valuation-based asset allocation. *Journal of Financial Planning, 28*(3), 38–48.
- Klein, L. R., & Ford, G. (2003). Consumer search for information in the digital age: An empirical study of prepurchase search for automobiles. *Journal of Interactive Marketing, 17*(3), 29–49.
- Klesges, L. M., Pahor, M., Shorr, R. I., Wan, J. Y., Williamson, J. D., & Guralnik, J. M. (2001). Financial difficulty in acquiring food among elderly disabled women: Results from the women's health and aging study. *American Journal of Public Health, 91*(1), 68–75.
- Lauer, S. R., & Yodanis, C. (2011). Individualized marriage and the integration of resources. *Journal of Marriage and Family, 73*, 669–683.

- Kline, A., Ciccone, D. S., Falca-DoDson, M. M., Black, C. M., & Losonczy, M. (2011). Suicidal ideation among National Guard troops deployed to Iraq: The association with post deployment readjustment problems. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 199(12), 914–920. Retrieved from <http://apps.webofknowledge.com>.
- Klontz, B. (2011). Behavior modification: Clients may need your help discovering the childhood beliefs affecting their financial decisions. *Financial Planning Magazine*, 81–84.
- Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2012). How clients' money scripts predict their financial behaviors. *Journal of Financial Planning*, 25(11), 33–43.
- Klontz, B. T., Bivens, A., Klontz, P. T., Wada, J., & Kahler, R. (2014). The treatment of disordered money behaviors: Results of an open clinical trial. *Psychological Services*, 5(3), 295–308.
- Klontz, B. T., Britt, S. L., & Archuleta, K. L. (Eds.). (2015). *Financial therapy: Theory, research, and practice*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Klontz, B. T., Britt, S. L., Archuleta, K. L., & Klontz, P. T. (2012). Disordered money behaviors: Development of the Klontz money behavior inventory. *Journal of Financial Therapy*, 3(1), 17–42.
- Klontz, B. T., Britt, S. L., Archuleta, K. L., & Klontz, T. (2012). Disordered money behaviors: Development of the Klontz money behavior inventory. *Journal of Financial Therapy*, 3(1), 17–42. doi:10.4148/jft.v3i1.1483.
- Klontz, B. T., Britt, S. L., Mentzer, K., & Klontz, P. T. (2011). Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 2(1), 1–22.
- Klontz, B. T., Kahler, R., & Klontz, P. T. (2008). *Facilitating financial health: Tools for financial planners, coaches, and therapists*. Cincinnati, OH: National Underwriter Company.
- Klontz, B. T., Klontz, P. T., & Tharp, D. (2015). Experiential financial therapy. In B. K. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 103–120). New York: Springer.
- Klontz, B., & Klontz, T. (2009). *Mind over money: Overcoming the money disorders that threaten our financial health*. New York: Crown Business.
- Klontz, B., Kahler, R., & Klontz, T. (2008). *Facilitating financial health*. Cincinnati, OH: The National Underwriter Company.
- Klontz, P. T., Kahler, R., & Klontz, B. T. (2006). *The financial wisdom of Ebenezer Scrooge: 5 principles to transform your relationship with money*. Deerfield Beach, FL: Health Communications, Inc.
- Klywev, V., & Mills, P. (2006). Is housing wealth an ATM? The relationship between housing wealth, home equity withdrawal and savings rates. IMF Working Paper 2006.

- Knoll, M. A. Z., Tamborini, C. R., & Whitman, K. (2012). I do ... want to save: Marriage and retirement savings in young households. *Journal of Marriage and Family*, 74, 86–100. doi:10.1111/j.1741-3737.2011.00877.x.
- Knutsen, J., & Cameron, R. (2012). The financial coaching advice model: An exploration into how it satisfies expectations of quality advice. *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, 6(4), 31–45.
- Kochhar, R., & Fry, R. (2014, December 12). Wealth inequality has widened along racial, ethnic lines since end of Great Recession. Fact Tank: News in the numbers. Washington, DC: Pew Research Center. Retrieved from <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/12/12/racial-wealth-gaps-great-recession/>
- Kochhar, R., Gonzalez-Barrera, A., & Dockterman, D. (2009). Through boom and bust: Minorities, immigrants and homeownership. Washington, DC: Pew Hispanic Center.
- Kochhar, R., Taylor, P., & Fry, R. (2011). Wealth gaps rise to record highs between and Hispanics. Washington, DC: Pew Research Center.
- Kogan, N., & Wallach, M. A. (1964). Risk taking: A study in cognition and personality. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Kohli, R., Devaraj, S., & Mahmood, M. A. (2004). Understanding determinants of online consumer satisfaction: A decision process. *Journal of Management Information Systems*, 21(1), 115–135.
- Kondrat, M. E. (2002). Actor-centered social work re-visioning “person-in-environment” through a critical theory lens. *Social Work*, 47(4), 435–448.
- Koo, D., & Ju, S. H. (2010). The interactional effects of atmospherics and perceptual curiosity on emotions and online shopping intention. *Computers in Human Behavior*, 26, 377–388.
- Koonce, J. C., Mimura, Y., Mauldin, T. A., Rupured, A. M., & Jordan, J. (2008). Financial information: Is it related to savings and investing knowledge and financial behavior of teenagers? *Journal of Financial Counseling and Planning*, 19, 19–28. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=2226475>.
- Krainer, J., & Marquis, M. (2003). Mortgage refinancing. *FRBSF Economic Letter*, 2003-29, 1–3.
- Krajnak, P. A., Burns, S. A., & Natchek, S. M. (2008). Retirement education in the workplace. *Financial Services Review*, 17, 131–141.
- Kraut, R., Kiesler, S., Boneva, B., Cummings, J., Helgeson, V., & Crawford, V. (2002). Internet paradox revisited. *Journal of Social Issues*, 58(1), 49–74.
- Krivo, L. J., & Kaufman, R. L. (2004). Housing and wealth inequality: Racial-ethnic differences in home equity in the United States. *Demography*, 41(3), 585–605.
- Kuan, H. H., & Bock, G. W. (2007). Trust transference in brick and click retailers: An investigation of the before-online-visit phase. *Information & Management*, 44(2), 175–187.

- Kuczynski, L., Parking, C. M., & Pitman, R. (2015). Socialization as dynamic process: A dialectical, trans- actional perspective. In J. E. Grusec & P. D. Hastings (Eds.), *Handbook of socialization: Theory and research* (pp. 135–157). New York: Guilford Press.
- Kukar-Kinney, M., & Close, A. G. (2010). The determi- nants of consumers' online shopping cart abandon- ment. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38(2), 240–250.
- Kulic, N. (2014). European women: The link between money, career, and financial satisfaction. *European Sociological Review*, 30(3), 287–301.
- Kulig, J. C. (2000). Community resiliency: The potential for community health nursing theory development. *Public Health Nursing*, 17(5), 374–385.
- Kulviwat, S., Guo, C., & Engchanil, N. (2004). Determinants of online information search: A critical review and assessment. *Internet Research*, 14(3), 245–253.
- Kulys, R., & Davis, M. A. (1986). An analysis of social services in hospices. *Social Work*, 31(6), 448–456.
- Kunovskaya, I., Cude, B. J., & Alexeev, N. (2014). Evaluation of a financial literacy test using classical test theory and item response theory. *Journal of Family and Economic Issues*, 35, 516–531.
- Kunreuther, H. (1979). The changing societal consequences of risks from natural hazards. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 443(1), 104–116.
- Kunreuther, H., & Pauly, M. (2004). Neglecting disaster: Why don't people insure against large losses? *Journal of Risk and Uncertainty*, 28(1), 5–21.
- Kunreuther, H., & Pauly, M. (2005). Terrorism losses and all perils insurance. *Journal of Insurance Regulation*, 23(4), 3.
- Kushnirovich, N., & Heilbrunn, S. (2008). Financial fund- ing of immigrant businesses. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(2), 167–184.
- Kwon, H., Zuiker, V. S., & Bauer, J. W. (2004). Factors associated with the poverty status of Asian immigrant householders by citizenship status. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 101–120.
- LaBorde, P. M., Mottner, S., & Whalley, P. (2013). Personal financial literacy: Perceptions of knowledge, actual knowledge and behavior of college students. *Journal of Financial Education*, 39(3/4), 1–30.
- Lachance, M.-E. (2014). Financial literacy and neigh- borhood effects. *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), 251–273.
- Lai, C. W., & Xiao, J. J. (2010). Consumer biases and competences in company stock holdings. *Journal of Consumer Affairs*, 44(1), 179–212.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discount- ing. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–477.

- Laitinen, E. K. (1992). Prediction of failure of newly founded firms. *Journal of Business Venturing*, 7, 323–340.
- Lakhani, H., & Abod, E. T. (1997). The effectiveness of economic incentives for career commitment of peace-keepers in the Sinai. *Armed Forces and Society*, 23, 391–414.
- Lalonde, K., & Schmidt, A. (2009). Credit cards and student interest: A financial literacy survey of college students. *Research in Higher Education Journal*, 10(pt 1–4), 1–14.
- Lanier, C. D., & Saini, A. (2008). Understanding consumer privacy: A review and future directions. *Academy of Marketing Science Review*, 12(2). Retrieved from <http://www.amsreview.org/articles/lanier02-2008.pdf>.
- Lansberg, I. S., & Astrachan, J. H. (1994). Influence of family relationships on succession planning and training: The importance of mediating factors. *Family Business Review*, 7(1), 37–57.
- Laugesen, M. J., & Glied, S. A. (2011). Higher fees paid to US physicians drive higher spending for physician services compared to other countries. *Health Affairs*, 30(9), 1647–1656.
- Lave, J., Hughes-Cromwick, P., & Getzen, T. (Eds.) (2012). Sustainable health spending and the U.S. Federal Budget. Retrieved from: [http://www.rwjf.org/content/dam/farm/meetings\\_and?conferences/speeches\\_and\\_presentations/2012/rwjf403096](http://www.rwjf.org/content/dam/farm/meetings_and?conferences/speeches_and_presentations/2012/rwjf403096)
- Lawless, R. (2012). Striking out on their own: The self-employed in bankruptcy. In K. Porter (Ed.), *Broke: How debt bankrupts the middle class* (pp. 101–116). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Lawless, R. M., Littwin, A. K., Porter, K. M., Pottow, J. A. E., Thorne, D. K., & Warren, E. (2008). Did bankruptcy reform fail? An empirical study of consumer debtors. *American Bankruptcy Law Journal*, 82, 349–406.
- Lawson, D., Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2015). Money scripts. In B. T. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 23–34). New York: Springer.
- Lazar, C. M., Black, A. C., McMahon, T. J., O’Shea, K., & Rosen, M. I. (2014). Ambiguity in determining financial capability of SSI and SSDI beneficiaries with psychiatric disabilities. *Psychiatric Services*, 66(3), 279–284. Retrieved from <http://ps.psychiatryonline.org/doi/abs/10.1176/appi.ps.201400036>.
- Lea, S. E., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14(1), 85–119.
- Lee, H., & Huddleston, P. T. (2010). An investigation of the relationships among domain-innovativeness, overall perceived risk and online purchase behavior. *International Journal of Internet Marketing and Retailing*, 3(1), 1–4.
- Lee, J. C., & Mortimer, J. T. (2009). Family socialization, economic self-efficacy, and the attainment of financial independence in early adulthood. *Longitudinal and Life Course Studies*, 1, 45–62.

- Lee, J., & Hanna, S. D. (2012). Limitations of combining Hispanics and African Americans for analysis of credit problems. *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 506–536.
- Lee, J., & Hanna, S. D. (2012). Limitations of combining Hispanics and African Americans for analysis of credit problems. *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 506–536.
- Lee, J., & Mueller, J. A. (2014). Student loan debt literacy: A comparison of first-generation and continuing generation college students. *Journal of College Student Development*, 55(7), 714–719.
- Lee, S., Sohn, S.-H., Rhee, E., Lee, Y. G., & Zan, H. (2014). Consumption patterns and economic status of older households in the United States. *Monthly Labor Review*, 100(5), 1–13.
- Lefgren, L., & McIntyre, F. (2009). Explaining the puzzle of cross-state differences in bankruptcy rates. *Journal of Law and Economics*, 52, 367–393.
- Leicht, K. (2012). Borrowing to the brink: Consumer debt in America. In K. Porter (Ed.), *Broke: How debt bankrupts the middle class* (pp. 195–217). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Leigh, N. G. (1994). Stemming middle-class decline: The challenges to economic development planning. New Brunswick, NJ: Center of Urban Policy Research. Loewe, N., Bagherzadeh, M., Araya-Castillo, L., Thieme, C., & Batista-Foguet, J. M. (2014). Life domain satisfactions as predictors of overall life satisfaction among workers: Evidence from Chile. *Social Indicators Research*, 118, 71–86. doi:10.1007/s11205-013-0408-6.
- Leiter, V., Krauss, M. W., Anderson, B., & Wells, N. (2004). The consequences of caring: Effects of mothering child with special needs. *Journal of Family Issues*, 25(3), 379–403.
- Leonard, T., & Di, W. (2014). Is household wealth sustainable? An examination of asset poverty reentry after an exit. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(2), 131–144.
- Leonesio, M. L., Bridges, B., Gesumaria, R., & Del Bene, L. (2012). The increasing labor force participation of older workers and its effect on the income of the aged. *Social Security Bulletin*, 72(1), 59–77.
- Leung, M. C. M., & Wang, Y. (2010). Endogenous health care, life expectancy, and economic growth. *Pacific Economic Review*, 15(1), 11–31.
- Leveille, S. G., Huang, A., Tsai, S. B., Allen, M., Weingart, S. N., & Iezzoni, L. I. (2009). Health coaching via an internet portal for primary care patients with chronic conditions: A randomized controlled trial. *Medical Care*, 47(1), 41–47. doi:10.1097/MLR.0b013e3181844dd0.
- Levenger, B., & Zabek, M. A. (2011). Debit or Credit. *Communities in Banking 2011*. In G. M. Breakwell (Ed.), *The social psychology of political and economic cognition* (pp. 161–183). London: Surrey University Press.
- Levesque, D. A., Prochaska, J. M., & Prochaska, J. O. (1999). Stages of change and integrated service delivery. *Consulting Psychology Journal*, 51, 226–241.



- Levit, K., Smith, C., Cowan, C., Sensenig, A., Catlin, A., & Health Accounts Team. (2004). Health spending rebound continues in 2002. *Health Affairs*, 23, 147–159
- Levitin, A. J. (2006). Toward a federal common law of bankruptcy: Judicial lawmaking in a statutory regime. *American Bankruptcy Law Journal*, 80, 1–87.
- Li, J. (2013). Study: Online shopping behavior in the digital era. Retrieved from <http://www.iacquire.com/blog/study-online-shopping-behavior-in-the-digital-era>.
- Li, Y., Xu, L., & Li, D. (2013). Examining relationships between the return policy, product quality, and pricing strategy in online direct selling. *International Journal of Production Economics*, 144(2), 451–460.
- Lian, J., & Lin, J. (2008). Effects of consumer characteristics on their acceptance of online shopping: Comparisons among different product types. *Computers in Human Behavior*, 24(1), 48–65.
- Liang, C. (2002). My love and my business-expectation and reality of couples working together in a new venture creation: The entrepreneurs' perception. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 8(2), 53–77.
- Liang, T. P., & Huang, J. S. (1998). An empirical study on consumer acceptance of products in electronic markets: A transaction cost model. *Decision Support Systems*, 24(1), 29–43.
- Liang, T., Ho, Y., Li, Y., & Turban, E. (2011). What drives social commerce: The role of social support and relationship quality. *International Journal of Electronic Commerce*, 16(2), 69–90.
- Licht, M., Davis, J. M., Scripps, A., & Cone, J. (2007). Whole person health for the whole population: One-year evaluation of health coaching. *The Permanente Journal*, 11(4), 41–44.
- Liker, J. K., & Elder, G. H., Jr. (1983). Economic hardship and marital relations in the 1930s. *American Sociological Review*, 48, 343–359. doi:10.2307/2095227.
- Lim, H., & Dubinsky, A. J. (2005). The theory of planned behavior in e-commerce: Making a case for interdependencies between salient beliefs. *Psychology & Marketing*, 22, 833–855.
- Lim, H., Heckman, S. J., Letkiewicz, J. C., & Montalto, C. P. (2014). Financial stress, self-efficacy, and financial help-seeking behavior of college students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(2), 148–160.
- Lim, N., Golinelli, D., & Cho, M. (2007). 'Working around the military' revisited: Spouse employment in the 2000 census data. Santa Monica, CA: RAND Corporation, MG-566-OSD. Retrieved from <http://www.rand.org/pubs/monographs/MG566/>.
- Lim, Y., Livermore, M., & Davis, B. C. (2010). Material hardship among banked and unbanked earned income tax credit-eligible families. *Journal of Poverty*, 14(3), 266–284.
- Lim, Y., Livermore, M., & Davis, B. C. (2010). Material hardship among banked and unbanked earned income tax credit-eligible families. *Journal of Poverty*, 14(3), 266–284.

- Linfield, L. E. (2011). 2010 Annual consumer bankruptcy demographics report: A five year perspective of the American debtor. Institute for Financial Literacy, 1–18. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=1925006>
- Littrell, J., Brooks, F., Ivery, J., & Ohmer, M. L. (2010). Why you should care about the threatened middle class. *Journal of Sociology & Social Welfare*, 37(2), 87–113.
- Littwin, A. (2009). Testing the substitution hypothesis: Would credit card regulations force low-income borrowers into less desirable lending alternatives. *University of Illinois Law Review*, 2009(2), 403–456.
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267.
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267–286.
- Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2004). Animal spirits: Affective and deliberative processes in economic behavior. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=539843](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=539843).
- Logan, A., & Weller, C. E. (2009). Who borrows from payday lenders? An analysis of newly available data. Washington, DC: Center for American Progress. Retrieved from [http://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2009/03/pdf/payday\\_lending.pdf](http://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2009/03/pdf/payday_lending.pdf).
- Loibl, C., & Fischer, P. J. (2013). Academic discipline and personal finance instruction in high school. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 15–33.
- Loibl, C., & Hira, T. (2005). Impact of self-directed financial learning on financial and career satisfaction of white-collar employees. *Financial Counseling and Planning*, 16(1), 11–21.
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2006). A work-place and gender-related perspective on financial planning information sources and knowledge outcomes. *Financial Services Review*, 15, 21–42.
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2007). New insights into advising female clients on investment decisions. *Journal of Financial Planning*, 20(3).
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2007). New insights into advising female clients on investment decisions. *Journal of Financial Planning*, 20(3).
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2007). New insights to advising your female clients on investment decisions. *Journal of Financial Planning*, 20(3), 68–75.
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2011). Know your subject: A gendered perspective on investor information search. *Journal of Behavioral Finance*, 12, 117–130.
- Loke, V., & Hageman, S. A. (2013). Debt literacy and social work. *Journal of Financial Therapy*, 4(1), Article 3. <http://dx.doi.org/10.4148/jft.v4i1.1795>
- Loke, V., Birkenmaier, J., & Hageman, S. A. (2015). Financial capability and asset building in the curricula: Student perceptions. *Proceedings from Financial Capability and Asset Building*

- (FCAB) Convening: Innovations in Social Work Education and Research. St. Louis, MO: Washington University in St. Louis.
- Loke, V., Watts, J. L., & Kakoti, S. A. (2013). Financial capabilities of service providers in the asset-building field. In J. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset building: Research, education, policy, and practice* (pp. 251–277). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92, 805–824.
- Lopez, J., Hart, L. K., & Rampersad, A. (2007). Ethnicity and customer satisfaction in the financial services sector. *Managing Service Quality*, 17(3), 259–274.
- Lorenzo-Romero, C., Gómez-Borja, M. A., & Mollá- Descals, A. (2011). Effects of utilitarian and hedonic atmospheric dimensions on consumer responses in an online shopping environment. *African Journal of Business Management*, 5(21), 8649–8667.
- Louvieris, P., Driver, J., & Powell-Perry, J. (2003). Managing customer behavior dynamics in the global hotel industry. *Journal of Vacation Marketing*, 9(2), 164–173.
- Love, D. A., Smith, P. A., & McNair, L. C. (2008). A new look at the wealth adequacy of older U.S. households. *Review of Income and Wealth*, 54(4), 616–642.
- Lown, J. M. (2006). A question of abuse: Serial bankruptcy filers in Utah, 1984–2004. *American Bankruptcy Institute Journal*, 25(1), 24, 25, 68, 69.
- Lucey, T. A. (2005). Assessing the reliability and validity of the Jump\$tart survey of financial literacy. *Journal of Family and Economic Issues*, 26(2), 283–294.
- Lucey, T. A. (2005). Assessing the reliability and validity of the Jump\$tart survey of financial literacy. *Journal of Family and Economic Issues*, 26(2), 283–294.
- Ludlum, M., Tilker, K., Ritter, D., Cowart, T., Xu, W., & Smith, B. C. (2012). Financial literacy and credit cards: A multi-campus survey. *International Journal of Business and Social Science*, 3(7), 25–33.
- Luksander, A., Béres, D., Huzdik, K., & Németh, E. (2014). Analysis of the factors that influence the financial literacy of young people studying in higher education. *Public Finance Quarterly*, 2, 230–241.
- Lundbeck Institute (2011). Brain atlas. Retrieved from [http://www.brainexplorer.org/brain\\_atlas/Brainatlas\\_index.shtml](http://www.brainexplorer.org/brain_atlas/Brainatlas_index.shtml).
- Lusardi, A. & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness (Working Paper NBER No. w14808). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A. (2008). Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs. NBER Working Paper 13824. <http://www.nber.org/papers/w13824>.

- Lusardi, A. (2011). American's financial capability (No. 18412). NBER Working Paper. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w17103.pdf>
- Lusardi, A. (2011). Americans' financial capability (No. w17103). National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2007). Financial literacy and retirement planning: New evidence from the Rand American Life Panel. Michigan Retirement Research Center Research Paper No. WP, 157.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education: The problems are serious, and remedies are not simple. *Business Economics*, 42(1), 35–44.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007a). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54(1), 205–224.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007b). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business Economics*, 42(1), 35–44.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98(2), 413–417.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2009). How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. NBER Working Paper No. 17078.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(04), 509–525.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. doi:10.1257/jel.52.1.5.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences and overindebtedness. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. Working Paper 14808, National Bureau of Economic Research.

- Lusardi, A., Clark, R. L., Fox, J., Grable, J., & Taylor, E. (2010). Promising learning strategies, interventions, and delivery methods in financial literacy education: What techniques, venues, tactics, mechanisms, etc. show the most promise to promote and achieve financial well-being? Denver, CO: NEFE Colloquium.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2013). Financial literacy among the young: Evidence and implications for consumer policy (No. 15352). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w15352.pdf>
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2014). Financial literacy and financial sophistication in the older population. *Journal of Pension Economics and Finance*, 13(4), 347–366.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V., (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380. doi:.
- Lusardi, A., Schneider, D. J., & Tufano, P. (2011). Financially fragile households: Evidence and implications (NBER Working Papers: No. 17072). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Luther, R. K., Garman, E. T., Leech, I. E., Griffitt, L., & Gilroy, T. (1997). Scope and impact of personal financial management difficulties of service members on the Department of the Navy (Military Family Institute Technical Report No. 97-1). Scranton, PA: Marywood University.
- Luther, R. K., Leech, I. E., & Garman, E. T. (1998). The employer's cost for the personal financial mismanagement difficulties of workers: Evidence from the U.S. Navy. *Personal Finances and Worker Productivity*, 2(1), 175–182.
- Lynch, J. G., & Ariely, D. (2000). Wine online: Search costs affect competition on price, quality, and distribution. *Marketing Science*, 19(1), 83–103.
- Lyons, A. C. (2003). How credit access has changed over time for U.S. households. *Journal of Consumer Affairs*, 37(2), 231–255.
- Lyons, A. C. (2004). A profile of financially at-risk college students. *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56–80.
- Lyons, A. C. (2004a). A profile of financially at-risk college students. *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56–80.

- Lyons, A. C. (2004b). A qualitative study on providing credit education to college students: Perspective from the experts. *Journal of Consumer Education*, 22, 9–18. Lyons, A., & Hunt, J. (2003). The credit practices and financial education needs of community college students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 14(1), 63–74.
- Lytton, R. H., Grable, J. E., & Klock, D. D. (2013). *The process of financial planning: Developing a financial plan* (2nd ed.). Erlanger, KY: National Underwriter.
- Lytton, R., Grable, J., & Klock, D. (2006). *The process of financial planning: Developing a financial plan*. Erlanger, KY: The National Underwriter Company.
- MacArthur, A. P. (2008–2009). Pay to play: The poor's problems in the BAPCPA. *Emory Bankruptcy Developments Journal*, 25, 409–483.
- MacCrimmon, K. R., & Wehrung, D. A. (1984). The risk-in-basket. *Journal of Business*, 57(3), 367–387.
- MacCrimmon, K. R., & Wehrung, D. A. (1986). *Taking risks*. New York: The Free Press.
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 66(4), 1149–1187.
- Mahon, M. J., Tobin, J. P., Cusack, D. A., Kelleher, C., & Malone, K. M. (2005). Suicide among regular-duty military personnel: A retrospective case-control study of occupation-specific risk factors for workplace suicide. *American Journal of Psychiatry*, 162, 1688–1696.
- Makela, C. J., Punjavat, T., & Olson, G. I. (1993). Consumers' credit cards and international students. *International Journal of Consumer Studies*, 17(2), 173–186.
- Maki, D. M., & Michael G. P. (2001). Disentangling the wealth effect: A cohort analysis of household saving in the 1990s. Finance and Economics Discussion Series 2001–21, Board of Governors of the Federal Reserve System. Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/>
- Mallach, A. (2001). Homeownership education and counseling issues in research and definition. *Community Affairs Publications*, 1(31), 223–227.
- Malmendier, U., & Nagel, S. (2011). Depression babies: Do macroeconomic experiences affect risk taking? *The Quarterly Journal of Economics*, 126(1), 373–416.
- Mandell, L. (2006). *Our vulnerable youth: The financial literacy of American 12th graders*. Washington, DC: JumpStart Coalition.
- Mandell, L. (2008). *Financial education in the workplace*. Washington, DC: The New America Foundation. Retrieved from [http://www.newamerica.net/files/naf-migration/Financial\\_Education\\_in\\_the\\_Workplace.pdf](http://www.newamerica.net/files/naf-migration/Financial_Education_in_the_Workplace.pdf)
- Maynard, N. W., Mehta, P., Parker, J., & Steinberg,
- Mandell, L. (2008). Financial literacy in high school. In A. Lusardi (Ed.), *Overcoming the saving slump: How to increase the effectiveness of financial education and saving programs* (pp. 257–279). Chicago: University of Chicago Press.

- Mandell, L. (2008). Financial literacy of high school students. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 163–183). New York: Springer.
- Mandell, L. (2008). Financial literacy of high school students. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 163–184). New York: Springer.
- Mandell, L. (2009). Financial education in high school. In
- Mandell, L. (2009). The impact of financial education in high school and college on financial literacy and subsequent financial decision making. Paper presented at the meeting of the American Economic Association, San Francisco, CA.
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2007). Motivation and financial literacy. *Financial Services Review*, 16(2), 105–116.
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 15–24.
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 15–24.
- Mann, C. (2014). Medicaid and CHIP enrollment milestone achievement: Enrollment grows by approximately 9.7 million additional Americans. Retrieved from <http://www.hhs.gov/healthcare/facts/blog/2014/12/medicaid-chip-enrollment-October.html>
- McKernan, S. M., Ratcliffe, C., Steuerle, E., & Zhang, S. (2013). Less than equal: Racial disparities in wealth accumulation. Retrieved from <http://www.urban.org/uploadedpdf/412802-less-than-equal-racial--disparities-in-wealth-accumulation.pdf>
- Mann, R. (2006). *Charging ahead: The growth and regulation of payment card markets around the world*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mann, R. J. (2006). Optimizing consumer credit markets and bankruptcy policy. *Theoretical Inquiries in Law*, 7(2), 394–430.
- Mann, R. J. (2009). Patterns of credit card use among low- and moderate-income households. In R. Blank, & Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking amongst low-income households* (pp. 257–284). New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Mann, R. J. (2013). Assessing the optimism of payday loan borrowers. *Columbia Law and Economics Working Paper*, (443).
- Manning, R. D. (2000). *Credit card nation: The consequences of America's addiction to credit*. New York: Basic Books.
- Manton, E. J., English, D. E., Avard, S., & Walker, J. (2006). What college freshmen admit to not knowing about personal finance. *Journal of College Teaching & Learning*, 3(1), 43–54.
- Marin, G., Sabogal, F., Marin, B. V., Otero-Sabogal, R., & Perez-Stable, E. J. (1987). Development of a short acculturation scale for Hispanics. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 9(2), 183–205.

- Markovich, C. A., & DeVaney, S. A. (1997). College seniors' personal finance knowledge and practices. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 89, 61–65.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77–91.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77–91.
- Marks, L. D., Hopkins, K., Chaney, C., Monroe, P. A., Nesteruk, O., & Sasser, D. D. (2008). "Together, we are strong": A qualitative study of happy, enduring African American marriages. *Family Relations*, 57, 172–185. doi:10.1111/j.1741-3729.2008.00492.x.
- Marks, L., Dollahite, D. C., & Baumgartner, J. (2010). In God We Trust: Qualitative findings on finances, family, and faith from a diverse sample of U.S. families. *Family Relations*, 59, 439–452. doi:10.1111/j.1741-3729.2010.00614.x.
- Marks, L., Dollahite, D. C., & Dew, J. P. (2009). Enhancing cultural competence in financial counseling and planning: Understanding why families make religious contributions. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2), 14–26.
- Maroto, M. (2012). The scarring effects of bankruptcy: Cumulative disadvantage across credit and labor markets. *Social Forces*, 91(1), 99–130.
- Marshall, H. R., & Magruder, L. (1960). Relations between parent money education practices and children's knowledge and use of money. *Child Development*, 31(2), 253–284. doi:10.2307/1125902.
- Martin, M. (2007). A literature review on the effectiveness of financial education. Working paper WP 07-03. Richmond, VA: Federal Reserve Bank of Richmond.
- Martin, N., & Sweet, T. (2006). Mind games: Rethinking BAPCPA's debtor education provisions. *Southern Illinois University Law Journal*, 31, 517–547.
- Martinez, G. J. R. (2013). El conocimiento sobre planificación y manejo de las finanzas personales en los estudiantes universitarios (The knowledge about financial planning and personal finance management in university students). *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 8(2), 1350–1354.
- Martinez-Ruiz, M. P., Jimenez-Zarco, A. I., & Izquierdo-Yusta, A. (2010). Customer satisfaction's key factors in Spanish grocery stores: Evidence from hypermarkets and supermarkets. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 17(4), 278–285.
- Mason, J., & Poduska, B. (1986). Financial planner or financial counselor: The differences are significant. *The Journal of Consumer Affairs*, 20(1), 142–147.
- Mason, R. C. (2014). The Servicemembers Civil Relief Act (SCRA): An explanation. Congressional Research Service Report RL 34575. August 27. Retrieved from <http://paulryan.house.gov/uploaded-files/rl34575.pdf>.
- Masuo, D. M., Malroux, Y. L., Hanashiro, R., & Kim, J. H. (2004). College students' money beliefs and behaviors: An Asian perspective. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(4), 469–481.



- Matthews, G. A. (2013). Gender, sexuality, and status foundations of inequality: Effects of earnings, financial satisfaction, and perceived financial status. Doctoral dissertation. The Ohio State University.
- Matzek, A. E., Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2010). Spousal capital as a resource for couples starting a business. *Family Relations*, 58, 58–71.
- Mauldin, T., Mimura, Y., & Wilmarth, M. J. (2009). Savings behavior among cohabiting, married, and single parents. *Consumer Interests Annual*, 55, 117. Retrieved from [http://www.consumerinterests.org/assets/docs/CIA/CIA2009/2009\\_mauldin.pdf](http://www.consumerinterests.org/assets/docs/CIA/CIA2009/2009_mauldin.pdf).
- Maurer, T. W., & Lee, S.-A. (2011). Financial education with college students: Comparing peer-led and traditional classroom instruction. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 680–689.
- Maury, R., & Stone, B. (2014). Military spouse employment report. Institute for Veterans and Military Families. Retrieved from [http://vets.syr.edu/wp-content/uploads/2014/02/MilitarySpouseEmployment\\_Report\\_2013.pdf](http://vets.syr.edu/wp-content/uploads/2014/02/MilitarySpouseEmployment_Report_2013.pdf).
- Mayer, N., & Temkin, K. (2013). PrePurchase counseling impacts on mortgage performance: Empirical analysis of Neighbor Works America's experience. Retrieved from [http://www.nw.org/network/newsroom/documents/ExperianMayer\\_FullReport.pdf](http://www.nw.org/network/newsroom/documents/ExperianMayer_FullReport.pdf)
- Mayo, H. B. (2003). *Investments: An Introduction* (7th ed.). Mason, OH: Thomson South-Western.
- Mbiti, I., & Weil, D. N. (2011). Mobile banking: The impact of M-Pesa in Kenya. Washington, DC: National Bureau of Economic Research. No. 2011–13.
- McCarthy, G. W., & Quercia, R. G. (2000). Bridging the gap between supply and demand. Washington, DC: Research Institute for Housing America.
- McClellan, M. (1998). Health events, health insurance, and labor supply: evidence from the Health and retirement survey. In D. A. Wise (Ed.), *Frontiers in the economics of aging* (pp. 301–346). Chicago: University of Chicago Press.
- McCloud, L., & Dwyer, R. E. (2011). The fragile American: Hardship and financial troubles in the 21st century. *Sociological Quarterly*, 52, 13–35.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Loewenstein, G., & Cohen, J. D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306(5695), 503–507. doi:10.1126/science.1100907.
- McConnell, E. D., & Akresh, I. R. (2010). Housing cost burden and new lawful immigrants in the United States. *Population Research and Policy Review*, 29(2), 143–171.
- McConnell, M. M., Peach, R. W., & Al-Haschim, A. (2003). After the refinancing boom: Will consumers scale back their spending? *Current Issues in Economics and Finance*, 9(12), 1–7.
- McCormick, M. H. (2009). The effectiveness of youth financial education: A review of the literature. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 70–83.
- McCormick, M. H. (2009). The effectiveness of youth financial education: A review of the literature. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 70–83.

- McDonald, L., & Robb, A. L. (2004). The economic legacy of divorce and separation for women in old age. *Canadian Journal on Aging, 23*(Suppl), S83–S97.
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M. R., & Strakowski, S. M. (1994). Compulsive buying: A report of 20 cases. *Journal of Clinical Psychiatry, 55*(6), 242–248.
- McGarry, K., & Schoeni, R. F. (2005). Widow(er) poverty and out-of-pocket medical expenditures near the end of life. *Journal of Gerontology: SOCIAL SCIENCES, 60B*(3), S160–S168.
- McGregor, S., Klingander, B., & Lown, J. (2001). Comparative analysis of Canadian, American and Swedish consumer bankruptcy policy: Why do governments legislate consumer debt? *International Journal of Consumer Studies, 25*(3), 208–227.
- McKenna, D. D., & Davis, S. L. (2009). Hidden in plain sight: The active ingredients of executive coaching. *Industrial and Organizational Psychology, 2*(3), 244–260. doi:10.1111/j.1754-9434.2009.01143.x.
- McKernan, S. M., Ratcliffe, C., Steuerle, E., & Zhang, S. (2013). *Less than equal: Racial disparities in wealth accumulation*. Washington, DC: Urban Institute.
- McKernan, S.-M., Ratcliffe, C., Steuerle, E., & Zhang, S. (2013). *Less than equal: Racial disparities in wealth accumulation*. Washington, DC: The Urban Institute.
- McNichol, L., & Springer, J. (2004). *State policies to assist working-poor families*. Washington, DC: Center on Budget and Policy Priorities.
- Medicaid.gov. (n.d.). Retrieved from <http://www.medicaid.gov>
- Medicare Plan Finder. Retrieved from <http://Medicare.gov/find-a-plan>
- Medicare. (n.d.). Retrieved from <http://medicare.gov/publications>
- Medley, B. (2010). Understanding the unbanked: Kansas City Fed listens to consumers through regional focus groups. Federal Reserve Bank of Kansas City. Retrieved from <https://www.kansascityfed.org/publicat/ten/pdf/summer-2010/unbanked.pdf>
- Mehrabian, A., & Russell, J. A. (1974). *An approach to environmental psychology*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Meier, K., Kirchler, E., & Christian-Hubert, A. (1999). Savings and investment decisions within private households: Spouses' dominance in decisions on various forms of investment. *Journal of Economic Psychology, 20*, 499–519.
- Meier-Pesti, K., & Penz, E. (2008). Sex or gender? Expanding the sex-based view by introducing masculinity and femininity as predictors of financial risk taking. *Journal of Economic Psychology, 29*, 180–196.
- Melzer, B. (2011). The real costs of credit access: Evidence from the payday lending market. *Quarterly Journal of Economics, 126*(1), 517–555.
- Mezirow, J. (1991). *Transformative dimensions of adult learning*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Mian, A., & Sufi, A. (2015). *House of debt: How they (and you) caused the great recession, and how we can prevent it from happening again*. Chicago: University of Chicago Press.

- Micomonaco, J. P. (2003). Borrowing against the future: Practices, attitudes and knowledge of financial management among college students. Master's Thesis, Educational Leadership and Policy Studies, Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Miles, D. (2004). The UK mortgage market: Taking a longer-term view. Final Report and Recommendations. Moore, D. L. (2003). Survey of financial literacy in Washington State: Knowledge, behavior, attitudes, and experiences. Olympia, WA: Washington State Department of Financial Institutions.
- Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., & Zia, B. (2014). Can you help someone become financially capable: A meta-analysis of the literature (Working Paper No. 6745). The World Bank.
- Miller, M., Reichelstein, J., Salas, C., & Zia, B. (2014). Can you help someone become financially capable? A meta-analysis of the literature (No. 6745). World Bank Policy Research Working Paper. Retrieved from [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/16/000158349\\_20140116085445/Rendered/PDF/WPS6745.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/16/000158349_20140116085445/Rendered/PDF/WPS6745.pdf)
- Miller, R. H., & Luft, H. S. (2002). HMO plan performance update: An analysis of the literature 1997–2001. *Health Affairs*, 24(1), 63–86.
- Miller, S. (2013, December 18). HSA enrollments grow, while HRAs shrink. Society for Human Resource Management. Human Resource Topics & Strategy: Benefits. Retrieved from <http://www.shrm.org/hrdisciplines/benefits/articles/pages/hsas-grow-hras-shrink.aspx>
- Mintz, J. (2014). Local government solutions to household financial instability: The supervitamin effect. *Federal Reserve Bank of San Francisco Community Investment*, 26(6), 16–19, 40–41. Retrieved from [http://www.frbsf.org/community-development/files/ci\\_vol26no2-Local-Government-Solutions-to-Household-Financial-Instability.pdf](http://www.frbsf.org/community-development/files/ci_vol26no2-Local-Government-Solutions-to-Household-Financial-Instability.pdf)
- Mishel, L., & Shierholz, H. (2013). A decade of flat wages: The key barrier to shared prosperity and a rising middle class (Briefing Paper No. 365). Washington, DC: Economic Policy Institute.
- Mishel, L., Bivens, J., Gould, E., & Shierholz, H. (2012). *Economic Policy Institute's The State of Working America* (12th ed.). Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Mitchell, O.S., & Utkus, S. (2012). Target-date funds in 401(k) retirement plans. NBER Working Paper No. 17911.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, thrift, and the wealth of nations. *American Economic Review*, 76(3), 297–313.
- Moffitt, R. A. (1987). Life cycle labor supply and social security: A time series analysis. In G. Burtless (Ed.), *Work, health, and income among the elderly* (pp. 183–220). Washington, DC: Brookings.
- Montezemolo, S. (2013). Payday lending abuses and predatory practices. Durham, NC: Center for Responsible Lending. Retrieved from <http://www.responsiblelender.org/state-of-lending/reports/10-Payday-Loans.pdf>.

- Montezemolo, S. (2013, September). Payday lending abuses and predatory practices. In *The state of lending in America and its impact on U.S. households* (pp. 159–191). Center for Responsible Lending. Retrieved from <http://www.responsiblelending.org/state-of-lending>
- Moon, J., Chadee, D., & Tikoo, S. (2008). Culture, product type, and price influences on consumer purchase intention to buy personalized products online. *Journal of Business Research*, 61(1), 31–39.
- Moore-Shay, E. S., & Berchmans, B. M. (1996). The role of the family environment in the development of shared consumption values: an intergenerational study. *Advances in Consumer Research*, 23, 484–490. Retrieved from <http://acrwebsite.org/volumes/7877/volumes/v23/NA-23>.
- Moossi, M. (2012, January). Labor force projections to 2020: A more slowly growing workforce. *Monthly Labor Review*, Bureau of Labor Statistics. Retrieved from <http://www.bls.gov/opub/mlr/2012/01/art3full.pdf>
- Morduch, J., & Schneider, R. (n.d.). The USFD methodology: The financial lives of low- and moderate-income Americans (USFD Issue Brief 2). New York: US Financial Diaries Project. Retrieved from <http://www.usfinancialdiaries.org/issue2-method917>
- Morrow-Howell, N., & Sherraden, M. S. (2015). *Financial capability and asset holding in later life*. New York & London: Oxford University Press.
- Morton, J. S., & Schug, M. C. (2001). *Financial fitness for life: Teacher guide, grades 9–12*. New York: Council for Economic Education.
- Moschis, G. P. (1985). The role of family communication in consumer socialization of children and adolescents. *The Journal of Consumer Science Research*, 11(4), 80–92. doi:10.1086/209025.
- Moschis, G. P. (1987). *Consumer socialization: A life-cycle perspective*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Moschis, G. P., & Churchill, G. A., Jr. (1978). Consumer socialization: A theoretical and empirical analysis. *Journal of Marketing Research*, 15(4), 599–609. doi:10.2307/3150629.
- Motel, S., & Patten, E. (2012). *The 10 largest Hispanic origin groups: Characteristics, rankings, top counties*. Washington, DC: Pew Research Center.
- Mugenda, O., Hira, T., & Fanslow, A. (1990). Assessing the causal relationship among communication, money management practices, satisfaction with financial status, and satisfaction with quality of life. *Lifestyles: Family and Economic Issues*, 11(4), 343–360.
- Mullainath, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. New York, NY: Henry Holt.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2009). Savings policy and decision making in low-income households. In R. Blank, & Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking amongst low-income households* (pp. 121–146). New York, NY: Russell Sage Foundation.

- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2009). Savings policy and decision making in low-income households. In R. M. Blank & M. S. Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking among low-income households* (pp. 121–145). New York: Russell Sage.
- Mullainathan, S., Noeth, M., & Schoar, A. (2012). *The market for financial advice: An audit study*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Muller, L. A. (2001/2002). Does retirement education teach people to save pension distributions? *Social Security Bulletin*, 64, 48–64.
- Munnell, A. H., Rutledge, M. S., & Webb, A. (2014). Are retirees falling short? Reconciling the conflicting evidence. *Issue in Brief* 14–16. Center for Retirement Research at Boston College.
- Munnell, A. H., Sundén, A., & Taylor (2001/2002). What determines 401K participation and contributions? *Social Security Bulletin*, 64(3), 64–75.
- Munnell, A. H., Webb, A., & Golub-Sass, F. (2012). *The national retirement risk index: An update*. Chestnut Hill, MA: Center for Retirement Research, Boston College.
- Murdoch, J., & Schneider, R. (2013). Spikes and dips: How income uncertainty affects households. *U.S. Financial Diaries Issue Brief*. Retrieved from <http://www.usfinancialdiaries.org/issue3-informal>
- Murdoch, J., Ogden, T., & Schneider, R. (2014). An invisible sector: How households use financial tools of their own making. *U.S. Financial Diaries Issue Brief*. Retrieved from <http://www.usfinancialdiaries.org/issue3-informal>
- Murphy, A. J. (2005). Money, money, money: An exploratory study on the financial literacy of black college students. *College Student Journal*, 39(3), 478–488.
- Murphy, A. J. (2005). Money, money, money: An exploratory study on the financial literacy of black college students. *College Student Journal*, 39(3), 478–488.
- Muske, G., Fitzgerald, M. A., & Haynes, G. (2003). The intermingling of financial resources among copreneurial couples. In: 17th Annual U. S. Association for Small Business and Entrepreneurship Conference Proceedings (CD-ROM). Madison, WI: USASBE.
- Musumeci, M. (2012a). A guide to the Supreme Court's Affordable Care Act decision. Kaiser Family Foundation. Publication #8332. Retrieved from <http://www.kff.org/healthreform/8332.cfm>
- Musumeci, M. (2012b). Implementing the ACA's Medicaid-related health reform provisions after the Supreme Court's Decision. Kaiser Family Foundation Publication #8348. Retrieved from: <http://kff.org/health-reform/issue-brief/implementing-the-acas-medicaid-related-health-reform/>
- Nabeshima, G., & Klontz, B. T. (2015). Cognitive behavioral financial therapy. In B. T. Klontz, S. L. Britt, & K. L. Archuleta (Eds.), *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 143–159). New York: Springer.

- NACCC. (n.d.). National association of certified credit counselors. Retrieved from <http://naccctraining.com/index.htm>
- NAHREP (2013). 2013 State of Hispanic homeownership report. San Diego, CA: National Association of Hispanic Real Estate Professionals.
- Nam, Y. (2008). Welfare reform, asset limits, and financial asset accumulation among low-income households. *Social Science Quarterly*, 89(1), 133–154.
- Nam, Y. (2014). Immigration and economic conditions among older Asian Americans. *Race and Social Problems*, 6(1), 15–24.
- Nash, S. G., McQueen, A., & Bray, J. (2005). Pathways to adolescent alcohol use: Family environment, peer influence, and parental expectations. *Journal of Adolescent Health*, 37, 19–28. doi:10.1016/j.jadohealth.2004.06.004.
- National Association of Social Workers [NASW]. (2008). Code of ethics of the National Association of Social Workers: Ethical principles. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://www.socialworkers.org/cod.asp>National.
- National Association of Social Workers [NASW]. (2013). NASW Standards for social work case management. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://www.socialworkers.org/practice/naswstandards/CaseManagementStandards2013.pdf>.
- National Association of State School Boards of Education. (2006). Who will own our children: The report of the NASBE commission on financial and investor literacy. Arlington, VA: Author.
- National Bureau of Economic Research (2010). U.S. business cycle expansions and contractions. Cambridge, MA: Business Cycle Dating Committee of the National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/cycles.html>
- National Center for Education Statistics. (2013). The nation's report card: Economics 2012 (NCES 2013–453). Washington, DC: U.S. Department of Education, Institute of Education Sciences, NCES.
- National Coalition on Health Care. (2012). The American health system's big problem – cost. Retrieved from <http://nchcbeta.org/wp-content/uploads/2012/09/The-American-Health-Systems-Big-Problem-Cost-2.pdf>
- National Credit Union Foundation. (2011). National financial education study. Retrieved from <http://mncu-foundation.org/wp-content/uploads/2012/07/Credit-Unions-Focused-on-Financial-Capability-Across-the-Nation-NCUF-Report.pdf>
- National Endowment for Financial Education (NEFE). (2013). Blueprint for community-based financial education (3rd ed.), Financial workshop kits. Denver, CO: NEFE. Retrieved from [http://www.financialworkshopkits.org/Portals/0/NEFE%20CC%203rd%20ed%2003212013b\\_linked.pdf](http://www.financialworkshopkits.org/Portals/0/NEFE%20CC%203rd%20ed%2003212013b_linked.pdf)
- National Federation of Community Development Credit Unions. (2014). Financial capability partnership initiative. New York: Author. Retrieved from <http://>

- [www.cdcu.coop/initiatives/responsible-products-and-services/financial-capability/financial-capability-partnership-initiative/](http://www.cdcu.coop/initiatives/responsible-products-and-services/financial-capability/financial-capability-partnership-initiative/).
- National Financial Educators Council. (2014). National financial literacy test results. Retrieved from <http://www.financialeducatorsCouncil.org/financial-literacy-research>
- NCEE. (2005). What American teens and adults know about economics. Washington, DC: National Council on Economic Education.
- Nepomuceno, M. V., Laroche, M., & Richard, M. (2014). How to reduce perceived risk when buying online: The interactions between intangibility, product knowledge, brand familiarity, privacy and security concerns. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(4), 619–629.
- Nerenberg, L. (2008). Elder abuse prevention: Emerging trends and promising strategies. New York: Springer.
- Neuberger, Z., Greenberg, R., & Orszag. (2006). Barriers to saving. *Communities & Banking*, 17(3), 25–27. Retrieved from <http://www.bostonfed.org/commdev/c&b/2006/summer/barrierstosaving.pdf>.
- Neuman, T., Cubanski, J., Huang, J., & Damico, A. (2015). The rising cost of living longer: Analysis of Medicare spending by age for beneficiaries in traditional Medicare. Menlo Park, CA: The Henry J. Kaiser Family Foundation. January 14
- Newacheck, P. W., McManus, M., Fox, H. B., Hung, Y., & Halfon, N. (2000). Access to health care for children with special health care needs. *Pediatrics*, 105(4 part 1), 760–766.
- Newhouse, J. P. (1992). Medical care costs: How much welfare loss? *Journal of Economic Perspectives*, 6(3), 3–21.
- Newman, O. (1972). *Gambling: Hazard and reward*. Atlantic Highlands, NJ: Athlone Press/Humanities Press.
- Ng, W., & Diener, E. (2014). What matters to the rich and the poor? Subjective well-being, financial satisfaction, and postmaterialist needs across the world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(2), 326.
- Nichols, M. P. (2008). *Family therapy: Concepts and methods* (8th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Niehm, L. S., Swinney, J., & Miller, N. J. (2008). Can community social responsibility be used as a strategy for generating family business success? *Journal of Small Business Management*, 46(3), 331–350.
- NINDS (2014). Brain basics: Know your brain. National Institutes of Health (NIH) Publication No. 11-3440a. National Institute of Neurological Disorders and Stroke: Bethesda, MD. Retrieved from [http://www.ninds.nih.gov/disorders/brain\\_basics/know\\_your\\_brain.htm](http://www.ninds.nih.gov/disorders/brain_basics/know_your_brain.htm).
- Nolo Press. (n.d.). Bankruptcy information for your state. Retrieved from <http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/bankruptcy-information-your-state>
- Norgel, E., Hauer, D., Landgren, T., & Kloos, J. R. (2009). Money doesn't grow on trees: A comprehensive model to address financial literacy education. Retrieved from

[https://www.noellevitz.com/upload/Student\\_Retention/RMS/Retention\\_Success\\_Journal/RetScssJrnlStCatherineU0909.pdf](https://www.noellevitz.com/upload/Student_Retention/RMS/Retention_Success_Journal/RetScssJrnlStCatherineU0909.pdf)

- Norvilitis, J. M., & MacLean, M. G. (2010). The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 31, 55–63.
- Norvilitis, J. M., & MacLean, M. G. (2010). The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 31, 55–63. doi:10.1016/j.joep.2009.10.003.
- Norvilitis, J. M., & Santa Maria, P. (2002). Credit card debt on college campuses: Causes, consequences, and solutions. *College Student Journal*, 36(3), 356–364.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395–1413.
- NTI. (n.d). NCHCEC certification. Retrieved from <http://www.neighborworks.org/Training-Services/Training-Professional-Development/Courses-Certifications/One-Week-Certifications/NCHCEC-Professional-Certification>
- Nussbaum, M. C. (2000). *Women and human development: The capabilities approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Doherty, J., Kringelbach, M. L., Rolls, E. T., Hornak, J., & Andrews, C. (2001). Abstract reward and punishment representations in the human orbitofrontal cortex. *Nature Neuroscience*, 4(1), 95–102.
- O'Donnell, N., & Keeney, M. J. (2009). Financial capability: New evidence for Ireland (No. 1/RT/09). Central Bank of Ireland.
- O'Neill, B. (2001). Updated MONEY 2000™: Impact data. Message to MONEY 2000™ electronic mail group. [MONEY2000-NATIONAL-L@cce.cornell.edu](mailto:MONEY2000-NATIONAL-L@cce.cornell.edu).
- O'Neill, B., & Xiao, J. J. (2006). Financial fitness quiz findings: Strengths, weaknesses, and disconnects. *Journal of Extension*, 44(1), 1RIB5.
- Oaten, M., & Cheng, K. (2007). Improvements in self-control from financial monitoring. *Journal of Economic Psychology*, 28(4), 487–501. doi:10.1016/j.joep.2006.11.003.
- Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *Journal of Finance*, 53(5), 1775–1798.
- OECD (2015). *Skills for Social Progress: The power of social and emotional skills*. OECD Skills Studies, OECD publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/97892642226159-en>
- OECD. (2014). *PISA 2012 results: Students and money: Financial literacy skills for the 21st century* (Vol. VI). PISA, OECD Publishing. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208094-en>



- Office of Community Services. 2012. *Assets for Independence Program: Status at the Conclusion of the Eleventh Year; Results through September 30, 2010*. Washington: U.S. Department of Health and Human Services, Administration for Children and Families.
- Office of Federal Register. (2013). Housing counseling programs: New certification requirements. Retrieved from <https://www.federalregister.gov/articles/2013/09/13/2013-22229/housing-counseling-program-new-certification-requirements>
- Office of Management and Budget. (2014). Table S-11 Budget summary by category. Retrieved from <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2015/assets/tables.pdf>
- Office of the Assistant Secretary of Defense. (2012). DoD News briefing on efforts to enhance the financial health of the force with secretary Panetta, assistant director Petraeus, and acting deputy assistant secretary Milam from the Pentagon [News Transcript]. Retrieved from <http://www.defense.gov/transcripts/transcript.aspx?transcriptid=5139>.
- Oh, S., & Min, P. G. (2011). Generation and earnings patterns among Chinese, Filipino, and Korean Americans in New York. *International Migration Review*, 45(4), 852–871.
- Okun, M. A. (1976). Adult age and cautiousness in decision. *Human Development*, 19(4), 220–233.
- Oliver, M. L., & Shapiro, T. M. (2006). *Black wealth/ White wealth: A new perspective on racial inequality*. New York: Routledge.
- Olney, M. L. (1998). When your world is not enough: Race, collateral, and household credit. *Journal of Economic History*, 58(2), 408–431.
- Olson, K. R. (2006). A literature review of social mood. *The Journal of Behavioral Finance*, 7(4), 193–203.
- Olson, L. M., Suk-fong, S. T., & Newacheck, P. W. (2005). Children in the United States with discontinuous health insurance coverage. *New England Journal of Medicine*, 353(4), 382–391.
- Olson, P. D., Zuiker, V. S., Danes, S. M., Stafford, K., Heck, R. K. Z., & Duncan, K. A. (2003). The impact of the family and business on family business sustainability. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 639–666.
- Ong, P. M. (2002). Car ownership and welfare-to-work. *Journal of Policy Analysis and Management*, 21(2), 239–252.
- OnGuardOnline. Retrieved <http://www.OnGuardOnline.gov>
- Organization for Economic Cooperation and Development. (2014). Total expenditure on health per capita, Health: Key Tables from OECD, No. 2. Retrieved from [http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/total-expenditure-on-health-per-capita\\_20758480-table2](http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/total-expenditure-on-health-per-capita_20758480-table2)

- Osili, U. O., & Paulson, A. L. (2007). Immigrants access to financial services and asset accumulation. In R. M. Blank & M. S. Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking among low-income households* (pp. 285–317). Washington, DC: Russell Sage Foundation.
- Otabor, C., & Gordon Nembhard, J. (2012). *The great recession and land and housing loss in African American communities: Case studies from Alabama, Florida, Louisiana, and Mississippi*. Washington, DC: Howard University, Center on Race and Wealth.
- Otto, A., Schots, P. A., Westerman, J. A., & Webley, P. (2006). Children's use of saving strategies: An experimental approach. *Journal of Economic Psychology*, 27, 57–72. doi:10.1016/j.joep.2005.06.013.
- Owen, A. J. (1991). Time and time again: Implications of time perception theory. *Journal of Family and Economics Issues*, 12(4), 345–359.
- Pace, L. N. (2013). *Debtors in consumer bankruptcy: Navigating 2005 bankruptcy reform* (Doctoral dissertation). Retrieved from ProQuest, UMI Dissertation Publishing. (No. 3561549).
- Pacelle, M. (2004, July 6). Growing profit source for banks: Fees from riskiest card holders, late payers and big borrowers are becoming cash cows. *Wall Street Journal*, Retrieved <http://www.WSJ.com>
- PACFC. (2013). Final report. Washington, DC: President's Advisory Council on Financial Capability. Retrieved from [http://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/PACFC%20final%20report%20revised%2022513%20\(8\)\\_R.pdf](http://www.treasury.gov/resource-center/financial-education/Documents/PACFC%20final%20report%20revised%2022513%20(8)_R.pdf)
- PACFL. (2008). 2008 Annual Report to the President. Washington, DC: President's Advisory Council on Financial Literacy. Retrieved from <http://www.treas.gov/offices/domestic-finance/financial-institution/financial-education/council/index.shtml>.
- Paez, K. A., & Mallery, C. J. (2014). A little knowledge is a risky thing: Wide gap in what people think they know about health insurance and what they actually know. American Institutes for Research Issue Brief. Retrieved from <http://www.air.org/resource/little-knowledge-risky-thing-wide-gap-what-people-think-they-know-about-health-insurance>
- Paez, K. A., Mallery, C. J., Noel, J., Pugliese, C., McSorley, V. E., Lucado, J. L., et al. (2014). Development of the health insurance literacy measure (HILM): Conceptualizing and measuring consumer ability to choose and use private health insurance. *Journal of Health Communication*, 19, 225–239.
- Painter, G., Gabriel, S. A., & Myers, D. (2001). Race, immigrant status, and housing tenure choice. *Journal of Urban Economics*, 49(1), 150–167.
- Painter, G., Yang, L., & Yu, Z. (2003). Heterogeneity in Asian American home-ownership: The impact of household endowments and immigrant status. *Urban Studies*, 40(3), 505–530.
- Painter, G., Yang, L., & Yu, Z. (2004). Homeownership determinants for Chinese Americans: Assimilation, ethnic concentration and nativity. *Real Estate Economics*, 32(3), 509–539.

- Pantea, S., & Martens, B. (2013). Has the digital divide been reversed? Evidence from five EU countries. JRC Technical Reports, Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy (Working Paper 2013/06). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2265274>.
- Papp, L. M., Cummings, E. M., & Goeke-Morey, M. C. (2009). For richer, for poorer: Money as a topic of marital conflict in the home. *Family Relations*, 91, 91–103. doi:10.1111/j.1741-3729.2008.00537.x.
- Paradise, J. (2015). Medicaid moving forward (Issue Brief). Menlo Park, CA: The Henry J. Kaiser Family Foundation. March 9
- Parise, S., & Guinan, P. J. (2008). Marketing using Web
- Parra, J. F., & Ruiz, S. (2009). Consideration sets in online shopping environments: The effects of search tool and information load. *Electronic Commerce Research and Applications*, 8(5), 252–262.
- Passmore, J., & Whybrow, A. (2007). Motivational interviewing. In S. Palmer & A. Whybrow (Eds.), *Handbook of coaching psychology* (pp. 166–174). New York: Routledge.
- Patient Protection and Affordable Care Act, 42 U.S.C. § 18001 (2010).
- Patient Protection and Affordable Care Act, 42 U.S.C. § 18001 (2010).
- Paulsen, M. B., & St. John, E. P. (2002). Social class and college costs: Examining the financial nexus between college choice and persistence. *Journal of Higher Education*, 73(3), 189–236.
- Pauly, M. V. (2003). Should we be worried about high real medical spending growth in the United States? *Health Affairs*, Web Exclusive, W3-15 - W3-27 Retrieved from: <http://content.healthaffairs.org/cgi/reprint/hlthaff.w3.15v1?ck=nck>
- Payne, J. W., Laughhunn, D. J., & Crum, R. (1984). Multiattribute risky choice behavior: The editing of complex prospects. *Management Science*, 30(11), 1350–1361.
- Pearl, R. (2014). Kaiser Permanente Northern California: Current experiences with Internet, mobile, and video technologies. *Health Affairs*, 33(2), 251–257.
- Peng, T. M., Bartholomae, S., Fox, J. J., & Cravener, G. (2007). The impact of personal finance education delivered in high school and college courses. *Journal of Family and Economic Issues*, 28(2), 265–284. doi:10.1007/s10834-007-9058-7.
- Peng, T. M., Bartholomae, S., Fox, J. J., & Cravener, G. (2007). The impact of personal finance education delivered in high school and college courses. *Journal of Family and Economic Issues*, 28(2), 265–284.
- Perrow, C. (1972). *Complex organizations: A critical essay*. Glenview, IL: Scott Foresman.
- Perry, C. L., Baranowski, T., & Parcel, G. S. (1990). How individuals, environments, and health behavior interact: Social learning theory. In K. Glanz, F. M. Lewis, & B. K. Rimer (Eds.),

- Health behavior and health education: Theory, research, and practice (pp. 161– 186). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299–313.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 229–313.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299–313.
- Peters, C. M., Sherraden, M. S., & Kuchinski, A. M. (in press). From foster care to adulthood: The role of income. *Journal of Public Child Welfare*, 10(1), 39–58.
- Peterson, R. L. (2005). The neuroscience of investing: fMRI of the reward system. *Brain Research Bulletin*, 67(5), 391–397. doi:10.1016/j.brainresbull.2005.06.015.
- Peterson, W. (1971). *Japanese Americans: Oppression and success*. New York: Random House.
- Petry, N. M., & Steinberg, K. L. (2005). Childhood mal-treatment in male and female treatment-seeking patho- logical gamblers. *Psychology of Addictive Behaviors*, 19(2), 226–229.
- Pettitt, C. (2013). Wellness coaching certifications: A new career frontier for trainers in health care. *Strength & Conditioning Journal*, 35(5), 63–67.
- Pew Hispanic Center. (2007). 2007 National Survey of Latinos: As illegal immigration issue heats up, Hispanics feel a chill. Washington, DC: Pew Hispanic Center. Retrieved from <http://www.pewhispanic.org/2007/12/13/2007-national-survey-of-latinos-as-illegal-immigration-issue-heats-up-hispanics-feel-a-chill/>.
- Pew Internet and American Life Project (2008). Online shopping. Retrieved from <http://www.pewinternet.org/2008/02/13/online-shopping/>.
- Pew Internet and American Life Project (2010a). Online product search. Retrieved from <http://www.pewinternet.org/2010/09/29/online-product-research/>.
- Pew Internet and American Life Project (2010b). Generations 2010. Retrieved from <http://www.pewinternet.org/2010/12/16/online-activities/>.
- Pew Internet and American Life Project (2013). Who's not online and why. Retrieved from <http://www.pewinternet.org/2013/09/25/whos-not-online-and-why/>.
- Pew Internet and American Life Project (2014). Older adults and technology usage. Retrieved from <http://www.pewinternet.org/2014/04/03/older-adults-and-technology-use/>.
- Pew Research Center. (2008). One-in-five and growing fast: A profile of Hispanic public school students. Washington, DC: Pew Hispanic Center.

- Pew Research Center. (2012). Three in 10 young adults live with parents, highest level since 1950s. Retrieved from <http://www.pewsocialtrends.org/2012/03/15/three-in-10-young-adults-live-with-parents-highest-level-since-1950s/>
- PewResearch. (2013, April). The rise of Asian Americans. Retrieved Oct 4, 2014 from <http://www.pewsocial-trends.org/2012/06/19/the-rise-of-asian-americans/>.
- Phan, K. L., Wager, T., Taylor, S. F., & Liberzon, I. (2002). Functional neuroanatomy of emotion: A meta-analysis of emotion activation studies in PET and fMRI. *NeuroImage*, 16(2), 331–348.
- Phelps, J., Nowak, G., & Ferrell, E. (2000). Privacy concerns and consumer willingness to provide personal information. *Journal of Public Policy & Marketing*, 19(1), 27–41.
- Pierce, J. L., & Jussila, I. (2010). Collective psychological ownership within the work and organizational context. *Journal of Organizational Behavior*, 31(6), 810–834.
- Piercy, N. (2014). Online service quality: Content and process of analysis. *Journal of Marketing Management*, 30(7-8), 747–785.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pitt, L. F., Berthon, P. R., Watson, R. T., & Zinkhan, G. M. (2002). The Internet and the birth of real consumer power. *Business Horizons*, 45(4), 7–14.
- Plagnol, A. C. (2011). Financial satisfaction over the life course: The influence of assets and liabilities. *Journal of Economic Psychology*, 32(1), 45–64.
- Plassmann, V. S., & Norton, M. J. (2004). Child-adult expenditure allocation by ethnicity. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(1), 475–497.
- Portes, A., & Zhou, M. (1996). Self-employment and earnings of immigrants. *American Sociological Review*, 61(2), 219–230.
- Plath, D. A., & Stevenson, T. H. (2005). Financial services consumption behavior across Hispanic American consumers. *Journal of Business Research*, 58(8), 1089–1099.
- Plous, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGraw-Hill.
- Polat, R. K. (2005). The Internet and political participation: Exploring the explanatory links. *European Journal of Communication*, 20(4), 435–459.
- Pollitz, K., Cox, C., Lucia, K., & Keith, K. (2014). *Medical debt among people with health insurance*. Menlo Park, CA: Kaiser Family Foundation. Retrieved from <http://kff.org/private-insurance/report/medical-debt-among-people-with-health-insurance/>.
- Ponemon Institute (2014). *Consumers' perceptions about privacy and security: Do they still care?* Retrieved from <http://www.emc.com/collateral/customer-profiles/rsa-2014-consumer-privacy-ponemon-study.pdf>.
- Poore, A., & Quint, C. (2014, October 27). Baby talk: Children's savings accounts mark new frontier in paying for college. *New England Journal of Higher Education*. Retrieved from <http://www.nebhe.org/thejournal/baby-talk-childrens-savings-accounts-mark-new-frontier-in-paying-for-college/>

- Porter, K. (2012). College lessons: The financial risks of dropping out. In K. Porter (Ed.), *Broke: How debt bankrupts the middle class* (pp. 85–100). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Porter, S. R., & Umbach, P. D. (2006). Student survey response rates across institutions: Why do they vary? *Research in Higher Education*, 47(2), 229–247.
- Porter, S. R., & Whitcomb, M. E. (2003). The impact of lottery incentives on student survey response rates. *Research in Higher Education*, 44(4), 389–407.
- Postmus, J. L., Heltling, A., & Hoge, G. L. (2015). Evaluating a financial education curriculum as an intervention to improve financial behaviors and financial well-being of survivors of domestic violence: Results from a longitudinal randomized controlled study. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 250–266.
- Poterba, J. M. (2014). Retirement security in an aging population. *American Economic Review*, 104(5), 1–30.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Ceretta, P. S. (2013). Nível de alfabetização financeira dos estudantes universitários: O que é relevante? (Level of financial literacy of college students: What is relevant?). *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 12(3), 314–333.
- Powell, M., & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behavior in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18(6), 605–628.
- Powell, R. (2014, September 27). More companies offer financial wellness programs. USA TODAY. Retrieved February 3, 2015 from <http://www.usatoday.com/story/money/columnist/powell/2014/09/27/powell-financial-wellness-program-benefit/15457903/>
- Power, M., & Hira, T. (2010). Insurance company employees' financial expertise and practices: Implications on benefit participation and satisfaction. *Risk Management and Insurance Review*, 13(1), 111–125.
- Pratminingsih, S. A., Lipuringtyas, C., & Rimenta, T. (2013). Factors influencing customer loyalty toward online shopping. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(3), 104–110.
- Prawitz, A. D., & Cohart, J. (2014). Workplace financial education facilitates improvement in personal financial behaviors. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1), 5–26.
- Prawitz, A. D., Kalkowski, J., & Cohart, J. (2011). Fostering financial well-being, competency, and hopefulness through financial education. Proceedings of the Association for Financial Counseling and Planning Education Conference, 27. Retrieved from <http://www.afcpe.org/conference/past-conferences.php>
- President's Advisory Council on Financial Literacy. (2008). 2008 Annual report to the president. Retrieved from [https://www.wdfi.org/\\_resources/indexed/site/yymm/PACFL\\_ANNUAL\\_REPORT\\_1-16-09.pdf](https://www.wdfi.org/_resources/indexed/site/yymm/PACFL_ANNUAL_REPORT_1-16-09.pdf)

- Proceedings of the National Academy of Sciences, 106(13), 5035–5040. doi:10.1073/pnas.0806761106.
- Prochaska, J. O. (1979). *Systems of psychotherapy: A transtheoretical analysis*. Homewood, IL: Dorsey.
- Prochaska, J. (1995). Common problems: Common solutions. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 2(1), 101–105.
- Prochaska, J. M. (2000). A transtheoretical model for assessing organizational change: A study of family service agencies' movement to time limited therapy. *Families in Society*, 80(1), 76–84.
- Prochaska, J. O. (1979). *Systems of psychotherapy: A transtheoretical analysis*. Homewood, IL: Dorsey.
- Prochaska, J. O., DiClemente, C. C., & Norcross, J. C. (1992). In search of how people change: Applications to addictive behaviors. *American Psychologist*, 47(9), 1102–1114.
- Prochaska, J. O., DiClemente, C. C., & Norcross, J. C. (1992). In search of how people change: Applications to addictive behaviors. *American Psychologist*, 47(9), 1102–1114.
- Prochaska, J. O., DiClemente, C. C., & Norcross, J. C. (1992). In search of how people change. *American Psychologist*, 47, 1102–1114.
- Prochaska, J. O., Redding, C. A., & Evers, K. E. (1996). The transtheoretical model and stages of change. In K. Glanz, F. M. Lewis, & B. K. Rimer (Eds.), *Health behavior and health education: Theory, research, and practice* (2nd ed., pp. 60–84). San Francisco: Jossey-Bass.
- Prochaska, J. O., Redding, C. A., Harlow, L. L., Rossi, J. S., & Velicer, W. F. (1994). The transtheoretical model of change and HIV prevention: A review. *Health Education Quarterly*, 21, 4.
- Prudential Financial. (2013, October). *Asian Americans on the Road to Retirement*. Retrieved Oct 4, 2014 from <http://research.prudential.com/documents/rp/AsianAmericansontheRoadtoRetirementFINAL.pdf>
- Pulvino, C., & Lee, J. (1979). *Financial counseling: Interviewing skills*. Dubuque, IA: Kendall/Hunt Publishing Company.
- Pulvino, C., & Pulvino, C. (2010). *Financial counseling: A strategic approach* (3rd ed.). Sarasota, FL: Instructional Enterprises.
- Qu, Z., Wang, Y., Wang, S., & Zhang, Y. (2013). Implications of online social activities for e-tailers' business performance. *European Journal of Marketing*, 47(8), 1190–1212.
- Quercia, R. G., & Wachter, S. M. (1996). Homeownership counseling performance: How can it be measured? *Housing Policy Debate*, 7(1), 175–200.
- R. (2008). The treatment of disordered money behaviors: Results of an open clinical trial. *Psychological Services*, 5(3), 295–308.
- Ratchford, B., Lee, M. S., & Talukdar, D. (2003). The impact of the Internet on information search for auto-mobiles. *Journal of Marketing Research*, 40(2), 193–209.

- Reeves, T., & Bennett, C. E. (2004). *We the people: Asians in the United States*. Washington, DC: U.S. Census Bureau.
- Reichenstein, W. R. (2001). Asset allocation and asset location decisions revisited. *The Journal of Wealth Management*, 4(1), 16–26.
- Reimann, M., Schilke, O., Weber, B., Neuhaus, C., & Zaichkowsky, J. (2011). Functional magnetic resonance imaging in consumer research: A review and application. *Psychology & Marketing*, 28(6), 608–637.
- Reinhardt, U. E. (2003). Does the aging of the population really drive the demand for health care? *Health Affairs*, 22, 27–39.
- Reinhardt, U. E., Hussey, P. S., & Anderson, G. F. (2002). Cross-national comparisons of health systems using OECD data. *Health Affairs*, 21, 169–181.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276–295.
- Renuart, E., & Thompson, D. (2008). The truth, the whole truth, and nothing but the truth: Fulfilling the promise of truth in lending. *Yale Journal on Regulation*, 25(181), 230–231.
- Resnik, D. B. (2007). Responsibility for health: Personal, social, and environmental. *Journal of Medical Ethics*, 33(8), 444–445.
- Rhee, N. (2013). *Race and retirement insecurity in the United States*. Washington, DC: National Institute on Retirement Security.
- Rhine, S. L. W., & Greene, W. H. (2006). The determinants of being unbanked for U.S. immigrants. *Journal of Consumer Affairs*, 40(1), 21–40.
- Rhine, S. L. W., & Greene, W. H. (2013). Factors that contribute to becoming unbanked. *Journal of Consumer Affairs*, 47(1), 27–45.
- Rhine, S. L. W., Greene, W. H., & Toussaint-Comeau, M. (2006). The importance of check-cashing businesses to the unbanked: Racial/ethnic differences. *Review of Economics & Statistics*, 88(1), 146–157.
- Rhine, S. L., & Greene, W. H. (2006). The determinants of being unbanked for us immigrants. *Journal of Consumer Affairs*, 40(1), 21–40.
- Rhine, S. L., & Greene, W. H. (2013). Factors that contribute to becoming unbanked. *Journal of Consumer Affairs*, 47(1), 27–45.
- Rhine, S. L., Greene, W. H., & Toussaint-Comeau, M. (2006). The importance of check-cashing businesses to the unbanked: Racial/ethnic differences. *Review of Economics and Statistics*, 88(1), 146–157.
- Rhine, S., & Greene, W. (2013). Factors that contribute to becoming unbanked. *Journal of Consumer Affairs*, 47(1), 24–45.



- Richard, M. O., & Chandra, R. (2005). A model of consumer web navigational behavior: Conceptual development and application. *Journal of Business Research*, 58(8), 1019–1029.
- Richardson, J., & Robertson, I. (1999) Ageing and the cost of health services (Working Paper No. 90). Sydney: Centre for Health Program Evaluation.
- Richardson, T., Elliott, P., & Roberts, R. (2013). The relationship between personal unsecured debt and mental health and physical health: A systematic review and meta-analysis. *Clinical Psychology Review*, 33, 1148–1162.
- Richburg-Hayes, L., Anzelone, C., Dechausay, N., Datta, S., Fiorillo, A., Potok, L., et al. (2014, April 15). Behavioral economics and social policy: Designing innovative solutions for programs supported by the Administration for Children and Families (OPRE Report No. 2014-16a), Office of Planning, Research and Evaluation, Administration for Children and Families. Washington, DC: U.S. Department of Health and Human Services. Retrieved from SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2466597>
- Rick, S. (2011). Losses, gains, and brains: Neuroeconomics can help to answer open questions about loss aversion. *Journal of Consumer Psychology*, 21, 453–463.
- Rick, S. I., Small, D. A., & Finkel, E. J. (2011). Fatal (fiscal) attraction: Spendthrifts and tightwads in marriage. *Journal of Marketing Research*, 48, 228–237. doi:10.1509/jmkr.48.2.228.
- Riley, G., Tudor, C., Chiang, Y. P., & Ingber, M. (2006). Health status of Medicare enrollees in HMOs and Fee-for-Service in 1994. *Health Care Financing Review*, 17(4), 65–76.
- Riley, W. B., & Chow, K. V. (1992). Asset allocation and individual risk aversion. *Financial Analysts Journal*, 48(6), 32–37.
- Ritzer, G. (1995). *Expressing America: A critique of the global credit card society*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- Robb, C. A. (2007). *College students and credit card use: The effect of personal financial knowledge on debt behavior*. Ph.D. Dissertation, University of Missouri, Columbia, MO.
- Robb, C. A. (2011). Financial knowledge and credit card behavior of college students. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 690–698.
- Robb, C. A., & James, R. N., III. (2009). Associations between individual characteristics and financial knowledge among college students. *Journal of Personal Finance*, 8, 170–184.
- Robb, C. A., Babiarz, P., & Woodyard, A. (2012). The demand for financial professionals' advice: The role of financial knowledge, satisfaction, and confidence. *Financial Services Review*, 21(4), 291–305.
- Robinson, C. (2000). *Conceptual frameworks for personal finance*. Available: <http://www.captus.com/pfp/PFP-Research1.pdf>
- Rodriguez, S. N., Hildreth, G. J., & Mancuso, J. (1999). The dynamics of families in business: How therapists can help in ways consultants don't. *Contemporary Family Therapy*, 21(4), 453–468.

- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). New York: Free Press.
- Roman, S. (2010). Relational consequences of perceived deception in online shopping: The moderation roles of type of products, consumer's attitude toward the Internet and consumer's demographics. *Journal of Business Ethics*, 95(3), 373–391.
- Romich, J., Keenan, N., Miesel, J., & Hall, C. A. (2013). Income tax time as a time to build financial capability. In J. M. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. C. Curley (Eds.), *Financial capability and asset building: Research, education, policy, and practice* (pp. 192–206). New York & Oxford: Oxford University Press.
- Romo, L. K. (2011). Money talks: Revealing and concealing financial information in families. *Journal of Family Communication*, 11(4), 264–281. doi:10.1080/15267431.2010.544634.
- Romo, L. K. (2014). Much ado about money: Parent-child perceptions of financial disclosure. *Communication Reports*, 27(2), 91–101. doi:10.1080/08934215.2013.859283.
- Romo, L. S. (2011). Money talks: Revealing and concealing financial information in families. *Journal of Family Communication*, 11, 264–281. doi:10.1080/15267431.2010.544634.
- Roquette, I. U. A., Laureano, R. M. S., & Botelho, M. C. (2014). Conhecimento financeiro de estudantes universitárias na vertente do crédito. (Financial knowledge of credit among college students). *Tourism & Management Studies*, 10(Special Issue), 129–139.
- Rosacker, K. M., Ragothaman, S., & Gillispie, M. (2009). Financial literacy of freshmen business school students. *College Student Journal*, 43(2), 391–400.
- Rosen, S. (1992). The military as an internal labor market: Some allocation, productivity, and incentive problems. *Social Science Quarterly*, 73(2), 227–237.
- Rosenbaum, S. (2011). The patient Protection and Affordable Care Act: Implications for public health policy and practice. *Public Health Reports*, 126, 130–135.
- Roszkowski, M. J. (1999). Risk tolerance in financial decisions. In D. M. Cordell (Ed.), *Fundamentals of financial planning* (pp. 179–248). Bryn Mawr, PA: The American College.
- Roszkowski, M. J., & Grable, J. (2005). Estimating risk tolerance: The degree of accuracy and the paramorphic representations of the estimate. *Financial Counseling and Planning*, 16(2), 29–47.
- Roszkowski, M. J., Davey, G., & Grable, J. E. (2005). Questioning the questionnaire method: Insights on measuring risk tolerance from psychology and psychometrics. *Journal of Financial Planning*, 18(4), 68–76.
- Rotter, J. C., & Boveja, M. E. (1999). Counseling military families. *The Family Journal: Counseling and Therapy for Couples and Families*, 7, 379–382. doi:10.1177/1066480799074009.
- Rubio, A. R. (2013). Understanding minority households as consumers of financial services. *Family & Consumer Sciences Research Journal*, 42(2), 150–161.
- S., Orrico, L. A., & Smith, J. (2014). Spillover effects of an uninsured population. *Journal of Health and Social Behavior*, 55(3), 360–374.

- Saad, L. (2013). U.S. workers still haven't shaken the job worries of 2009: Worry about being laid off has increased most for the low income. Retrieved from <http://www.gallup.com/poll/164222/workers-haven-shaken-job-worries-2009.aspx>
- Sabri, M. F., MacDonald, M., Hira, T. K., & Masud, J. (2010). Childhood consumer experience and the financial literacy of college students in Malaysia. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 38(4), 455–467.
- Sabri, M., Cook, C., Shelley, M., Hira, T., Garasky, S., & Swanson, P. (2012). Relation of early childhood consumer experience, financial socialization and financial knowledge with perceived financial. *Asia Life Sciences*, 21(2), 499–526.
- Saez, E., & Zucman, G. (2014). Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data (NBER Working Paper 20625). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Saez, E., & Zucman, G. (2014). Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data (Working paper No. 20625). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w20625>
- Sahi, S. K. (2013). Demographic and socio-economic determinants of financial satisfaction: A study of SEC-A segment of individual investors in India. *International Journal of Social Economics*, 40(2), 127–150.
- Sakamoto, A., Goyette, K. A., & Kim, C. (2009). Socioeconomic attainments of Asian Americans. *Annual Review of Sociology*, 35, 255–276.
- Saleeby, D. (2012). *The strengths perspective in social work practice*. Boston, MA: Allyn & Bacon Publishers.
- Sallie Mae. (2009). How undergraduate students use credit cards: Sallie Mae's national study of usage rates and trends 2009. Retrieved from <http://www.salliemae.com/NR/rdonlyres/BD600F1-9377-46EA-AB1F\6061FC763246/10744/SLMCreditCardUsageStudy41309FINAL2.pdf>
- Sanders, C. K. (2013). Financial capability among survivors of domestic violence. In J. M. Birkenmaier, M. Sherraden, & J. C. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development: Research, education, policy, and practice* (pp. 85–107). Oxford University Press.
- Sanders, C. K., & Schnabel, M. (2006). Organizing for economic empowerment of battered women: Women's savings accounts. *Journal of Community Practice*, 14(3), 47–68.
- Sanger-Katz, M. (2014, October 26). Is the Affordable Care Act working? *The New York Times*. [http://www.nytimes.com/interactive/2014/10/27/us/is-the-affordable-care-act-working.html?\\_r=0#/](http://www.nytimes.com/interactive/2014/10/27/us/is-the-affordable-care-act-working.html?_r=0#/)
- Santosa, P. I. (2010). Cost and benefit of information search using two different strategies. *TELKOMNIKA*, 8(3), 195–206.

- Sarigül, H. (2014). A survey of financial literacy among university students. *The Journal of Accounting and Finance*, 64, 207–224.
- Sass, S., Anek, B., Thomas, C., & Ramos-Mercado, J. D. (2015). What do subjective assessments of financial well-being reflect? CRR WP 2015-3.
- Sassler, S., & Miller, A. J. (2011). Class differences in cohabitation processes. *Family Relations*, 60, 163–177. doi:10.1111/j.1741-3729.2010.00640.x.
- Savoy, E. J., Reitzel, L. R., Nga, N., Advani, P. S., Fisher, F. D., Wetter, D. W., et al. (2014). Financial strain and self-rated health among black adults. *American Journal of Health Behavior*, 38(3), 340–350.
- Savoy, E. J., Reitzel, L. R., Nguyen, N., Advani, P., Fisher, F. D., Wetter, D. W., et al. (2014). Financial strain and self-rated health among Black Adults. *American Journal of Health Behavior*, 38(3), 340–350.
- Savych, B. (2008). Effects of deployments on spouses of military personnel. Pardee RAND Graduate School dissertation series. Retrieved from [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/rgs\\_dissertations/2008/RAND\\_RGSD233.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/rgs_dissertations/2008/RAND_RGSD233.pdf).
- Scanlon, E., & Sanders, C. (2015). Applying direct practice: Theories and skills to financial capability and asset building. Proceedings from Financial Capability and Asset Building (FCAB) Convening: Innovations in Social Work Education and Research. St. Louis, MO: Washington University in St. Louis.
- Scherrer, S. M., Xian, H., Kapp, J. M. K., Waterman, B., Shah, K. R., Volberg, R., et al. (2007). Association between exposure to childhood and lifetime traumatic events and lifetime pathological gambling in a twin cohort. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 195(1), 72–78.
- Schieman, S., & Young, M. (2011). Economic hardship and family-to-work conflict: The importance of gender and work conditions. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(1), 46–61. doi:10.1007/s10834-010-9206-3.
- Schiller, R. J. (2003). *The new financial order: Risk in the 21st century*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Schmeiser, M. D., & Seligman, J. S. (2013). Using the right yardstick: Assessing financial literacy measures by way of financial. *Journal of Consumer Affairs*, 47(2), 243–262.
- Schmidt, J. B., & Spreng, R. A. (1996). A proposed model of external consumer information search. *Journal of Academy of Marketing Science*, 24(3), 246–256.
- Schneider, D. (2011). Wealth and the marital divide. *American Journal of Sociology*, 177, 627–667. doi:10.1086/661594.
- Schoemaker, P. J. H. (1980). *Experiments on decisions under risk: The expected utility hypothesis*. Boston: Martinus Nijhoff.

- Schoen, C., Osborn, R., Squires, D., Doty, M., Rasmussen, P., Pierson, R., et al. (2012). A survey of primary care doctors in ten countries show progress in use of health information technology, less in other areas. *Health Affairs*, 31(12), 2805–2816.
- Scholz, J. K., & Seshadri, A. (2009). The assets and liabilities held by low-income families. In R. Blank & Barr (Eds.), *Insufficient funds: Savings, assets, credit, and banking amongst low-income households* (pp. 25–65). New York, NY: Russell Sage Foundation
- Scholz, J., Seshadri, A., & Khitatrakun, S. (2006). Are Americans saving “optimally” for retirement? *Journal of Political Economy*, 114(4), 607–643.
- Schootman, M., Jeffe, D. B., Lian, M., Gillanders, W. E., & Aft, R. (2009). The role of poverty rate and racial distribution in the geographic clustering of breast cancer survival among older women: A geographic and multilevel analysis. *American Journal of Epidemiology*, 169(5), 554–561.
- Schor, J. B. (1998). *The overspent American: Why we want what we don't need*. New York: Basic Books.
- Schreiner, M., & Sherraden, M. (2007). *Can the poor save? Saving and asset building in Individual Development Accounts*. New York, NY: Transaction.
- Schuchardt, J., Bagwell, D., Bailey, W., DeVaney, S., Grable, J., Leech, I., & Xiao, J. (2007). Personal finance: An interdisciplinary profession. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 18(1), 61–69.
- Schuchardt, J., Hanna, S. D., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, J. J. (2009). Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 84–95.
- Schwappach, D. L. B. (2014). Risk factors for patient-reported medical errors in eleven countries. *Health Expectations*, 17(3), 321–331.
- Schwartz, B. (2012). *Rippling: How social entrepreneurs spread innovation throughout the world*. San Francisco, CA: Jossey Bass.
- Schwenk, N. E. (1991). Trends in housing. *Family Economics Review*, 4(1), 14–19.
- Scodellaro, C., Khat, M., & Jusot, F. (2012). Intergenerational financial transfers and health in a national sample from France. *Social Science & Medicine*, 75(7), 1296–1302. doi:10.1016/j.socscimed.2012.04.042.
- Seghieri, C., Desantis, G., & Tanturri, M. L. (2006). The richer, the happier? An empirical investigation in selected European countries. *Social Indicators Research*, 79, 455–476.
- Segrest Purkiss, S. L., Perrew'e, P. L., Gillespie, T. L., Mayes, B. T., & Ferris, G. R. (2006). Implicit sources of bias in employment interview judgments and decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 101(2), 152–167.
- Seiler, M.J., Walden, E., & Lane, M. (2012). Strategic mortgage default and the decision to follow the herd: A neurological explanation. Working paper. Retrieved from [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2194254](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2194254).

- Selenko, E., & Batinic, B. (2011). Beyond debt. A moderator analysis of the relationship between perceived financial strain and mental health. *Social Science & Medicine*, 73, 1725–1732.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. New York: Oxford University Press.
- Senecal, S., Kalczyński, P. J., & Nantel, J. (2005). Consumers' decision-making process and their online shopping behavior: A clickstream analysis. *Journal of Business Research*, 58(11), 1599–1608.
- Senior Medicare Patrol. Retrieved [http:// www.smpre- source.org](http://www.smpre-source.org)
- Serido, J., & Deenanath, V. (2016). Chapter 24: Financial parenting: Promoting financial self-reliance of young consumers. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (2nd ed.). New York: Springer.
- Serido, J., Shim, S., & Tang, C. (2013). A developmental model of financial capability: A framework for promoting a successful transition to adulthood. *International Journal of Behavioral Development*, 37(4), 287–297. doi:10.1177/0165025413479476.
- Serido, J., Shim, S., Mishra, A., & Tang, C. (2010). Family environment and its impact on college students' well-being. *Family Relations*, 59, 453–464. doi:10.1111/j.1741-3729.2010.00615.x.
- Sermons, M. W. (2012). America's household balance sheet. In *The state of lending in America and its impact on U.S. households* (pp. 5–20). Center for Responsible Lending. Retrieved from <http://www.responsiblelending.org/state-of-lending>
- Sullivan, T. A., Warren, E., & Westbrook, J. L. (2000). *The fragile middle class: Americans in debt*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Settersten, R. A., Jr. (2012). The contemporary context of young adulthood in the USA: From demography to development, from private troubles to public issues. In A. Booth, S. L. Brown, N. S. Lansdale, W. D. Manning, & S. M. McHale (Eds.), *Early adulthood in a family context* (pp. 3–26). New York, NY: Springer.
- Sevak, P., Weir, D. R., & Willis, R. J. (2004). The economic consequences of husband's death: Evidence from HRS and AHEAD. *Social Security Bulletin*, 65(3), 31–44.
- Syedean, M., & Yi, T. D. (2011). Improving financial literacy of college students: A cross-sectional analysis. *College Student Journal*, 45(1), 177–189.
- Shahrabani, S. (2013). Financial literacy among Israeli college students. *Journal of College Student Development*, 54(4), 439–446.
- Shanahan, M. J., Mortimer, J. T., & Krüger, H. (2002). Adolescence and adult work in the twenty-first century. *Journal of Research on Adolescence*, 12(1), 99–120. doi:10.1111/1532-7795.00026.
- Shanks, T. R. W., Johnson, T., & Nicoll, K. (2008). *Helping people act on their hopes rather on their fears: Lessons from non-enrollees in the SEED initiative* (SEED Research Report). Lawrence, KS: University of Kansas School of Social Welfare.

- Shapiro, G. K., & Burchell, B. J. (2012). Measuring financial anxiety. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 5(2), 92–103. doi:10.1037/a0027647.
- Shapiro, M. (2007). Money: A therapeutic tool for couples' therapy. *Family Process*, 46, 279–291. doi:10.1111/j.1545-5300.2007.00211x.
- Shapiro, T. M., Meschede, T., & Osoro, S. (2013). *Widening roots of the racial wealth gap: Explaining the Black-White economic divide*. Boston, MA: Institute on Assets and Social Policy.
- Shapiro, T., Meschede, T., & Osoro, S. (2013). *The roots of the widening racial wealth gap: Explaining the black-white economic divide*. Brandeis University, Waltham, Massachusetts: Institute on Assets and Social Policy.
- Sharma, N., & Patterson, P. G. (1999). The impact of communication effectiveness and service quality on relationship commitment in consumer, professional services. *Journal of Services Marketing*, 13(2), 151–171.
- Sharma, P., Chrisman, J. J., & Chua, J. H. (1997). Strategic management of the family business: Past research and future challenges. *Family Business Review*, 10(1), 1–33.
- Sharpe, D. L., & Abdel-Ghany, M. (2006). Determinants of income differentials: Comparing Asians with whites and blacks. *Journal of Family and Economic Issues*, 27(4), 588–600.
- Sharpe, D. L., & Baker, D. L. (2007). Financial issues associated with having a child with autism. *Journal of Family and Economic Issues*, 28, 247–264.
- Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early and ride loser too long: Theory and evidence. *The Journal of Finance*, 40(4), 777–792.
- Shefrin, H., & Statman, M. (1993). Behavioral aspects of the design and marketing of financial products. *Financial Management*, 22(2), 123–134.
- Shen, S., Abdoul, G., Sam, A. G., & Jones, E. (2014). Credit card indebtedness and psychological well-being over time: Empirical evidence from a household survey. *Journal of Consumer Affairs*, 48(3), 431–456. (<http://www.FT.com>).
- Sherraden, M. (1991). *Assets and the poor: A new American welfare policy*. Armonk, NY: ME Sharpe.
- Sherraden, M. (2000). From research to policy: Lessons from individual development accounts. *Journal of Consumer Affairs*, 34, 159–181.
- Sherraden, M. (2011). Asset-based policies and financial services: Toward fairness and inclusion. In R. D. Plotnick, M. K. Meyers, J. Romich, & S. R. Smith (Eds.), *Old assumptions, new realities: Economic security for working families in the 21st century* (pp. 125–149). New York: Russell Sage.
- Sherraden, M. (2013). Building blocks of financial capability. In J. Birkenmaier, M. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development* (pp. 3–43). New York, NY: Oxford University Press.

- Sherraden, M. (2013). Building blocks of financial capability. In J. Birkenmaier, M. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development*. New York, NY: Oxford University Press.
- Sherraden, M. (2014). Asset building research and policy: Pathways, progress, and potential of a social innovation. In R. Cramer & T. Williams Shanks (Eds.), *The assets perspective: The rise of asset-building and its impact on social policy* (pp. 263–284). London & New York: Palgrave MacMillan.
- Sherraden, M. E. (2005). *Inclusion in the American dream: Assets, poverty, and public policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S. (2013). Building blocks of financial capability. In J. M. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. C. Curley (Eds.), *Financial capability and asset building: Research, education, policy, and practice* (pp. 3–43). New York & Oxford: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S. (2013). Building blocks of financial capability. In J. Birkenmaier, M. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development: Research, education, policy, and practice* (pp. 3–43). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S. (2013). Building blocks of financial capability. In J. Birkenmaier, M. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial capability and asset development: Research, education* (pp. 1–73). New York/ Oxford: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S. (2013). Building blocks of financial capability. In J. M. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. C. Curley (Eds.), *Financial education and capability: Research, education, policy, and practice* (pp. 3–43). New York/Oxford: Oxford University Press.
- Sherraden, M. S., & Ansong, D. (in press). Financial literacy to financial capability: Building financial stability and security. In C. Aprea, K. Breuer, P. Davies, B. Fuhrmann, N. K. Koh, J. S. Lopus, & E. Wuttke (Eds.), *International handbook of financial literacy*. New York: Springer.
- Sherraden, M. S., & McBride, A. M. (2010). *Striving to save: Creating policies for financial security of low-income families*. Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press.
- Sherraden, M. S., Birkenmaier, J. M., Rochelle, M., & McClendon, G. G. (2015). *Financial capability and asset building in social work education: “The big piece missing?” Proceedings from Financial Capability and Asset Building (FCAB) Convening: Innovations in Social Work Education and Research*. St. Louis, MO: Washington University in St. Louis.
- Sherraden, M. S., Huang, J., Frey, J. J., Birkenmaier, J., Callahan, C., Clancy, M. M., et al. (2015). *Financial capability and asset building for all (Grand Challenges for Social Work Initiative Working Paper)*. Cleveland, OH: American Academy of Social Work and Social Welfare.
- Sherraden, M. S., Laux, S., & Kaufman, C. (2007). Financial education for social workers. *Journal of Community Practice*, 15(3), 9–36.
- Sherraden, M. W. (1991). *Assets and the poor: A new American welfare policy*. Armonk, NY: ME Sharpe.



- Sherraden, M. W., & Zhan, M. (2011). Assets and liabilities, education expectations, and children's college degree attainment. *Children and Youth Services Review, 33*(6), 846–854.
- Sherraden, M., & Barr, M. S. (2005). Institutions and inclusion in saving policy. In N. Retsinas & E. Belsky (Eds.), *Building assets, building credit: Bridges and barriers to financial services in low-income communities* (pp. 286–315). Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Sherraden, M.S. (2010). Financial capability: What is it, and how can it be created? CSD Working Papers No. 10-17. St. Louis, MO.
- Shih, C., & Venkatesh, A. (2004). Beyond adoption: Development and application of a use-diffusion model. *Journal of Marketing, 68*(1), 59–72.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence, 39*(12), 1457–1470. doi:10.1007/s10964-009-9432-x.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of young adults: The role of family, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence, 39*(12), 1457–1470. doi:10.1007/s10964-009-9432-x.
- Shim, S., Eastlick, M. A., Lotz, S. L., & Warrington, P. (2001). An online prepurchase model: The role of intention to search. *Journal of Retailing, 77*, 397–416.
- Shim, S., Eastlick, M. A., Lotz, S. L., & Warrington, P. (2001). An online prepurchase intentions model: The role of intention to search. *Journal of Retailing, 77*(3), 397–416.
- Shim, S., Serido, J., Tang, C., & Card, N. (2015). Socialization processes and pathways to healthy financial development for emerging young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology, 38*, 29–38. doi:10.1016/j.appdev.2015.01.002.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology, 30*(6), 708–723. doi:10.1016/j.appdev.2009.02.003.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology, 30*, 708–723.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B., & Lyons, A. (2009). Pathway to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology, 30*, 708–723.
- Shinnar, R. S., & Young, C. A. (2008). Hispanic immigrant entrepreneurs in the Las Vegas metropolitan area: Motivations for entry into and outcomes of self-employment. *Journal of Small Business Management, 46*(2), 242–262.
- Shippee, T. P., Wilkinson, L. R., & Ferraro, K. F. (2012). Accumulated financial strain and women's health over three decades. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 67*(5), 585–594.

- Shiv, B., Loewenstein, G., Bechara, A., Damasio, H., & Damasio, A. (2005). Investment behavior and the negative side of emotion. *Psychological Science*, 16(6), 435–439.
- Shockey, S. S., & Seiling, S. B. (2004). Moving into action: Application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Financial Counseling and Planning*, 15(1), 41–52.
- Shockey, S. S., & Seiling, S. B. (2004). Moving into action: Application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Financial Counseling and Planning*, 15(1), 41–52.
- SHRM survey. (2014). Financial wellness in the work-place. Retrieved from <https://www.shrm.org/Research/SurveyFindings/Articles/Documents/Financial-Wellness-2014-Executive-Summary.pdf>
- Siegel, F. W., & Hoban, J. P. (1982). Relative risk aversion revisited. *The Review of Economics and Statistics*, 64(3), 481–487.
- Simon, D., & Hitt, M. (2003). Managing resources: Linking unique resources, management, and wealth creation in family firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27(4), 339–358.
- Simon, H. A. (1977). *The new science of management decision*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Sisko, A. M., Keehan, S. P., Cuckler, G. A., Madison, A. J., Smith, S. D., Wolfe, C. J., et al. (2014). National health expenditure projections, 2013–2023: Faster growth expected with expanded coverage and improving economy. *Health Affairs*, 33(10), 1841–1850.
- Skiba, P. M. (2012). Regulation of payday loans: Misguided? *Washington and Lee Law Review*, 69(2), 1023–1049.
- Skimmyhorn, W. (2014). The financial welfare of military households: Evidence from recent surveys. FINRA Investor Education Foundation Issue Brief. Retrieved from <http://www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p601668.pdf>.
- Skimmyhorn, W. (2016). Assessing financial education: Evidence from boot camp. *American Economic Journal: Economic Policy*. Forthcoming.
- Skogrand, L., Johnson, A. C., Horrocks, A. M., & DeFrain, J. (2011). Financial management practices of couples with great marriages. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 27–35. doi:10.1007/s10834-010-9195-2.
- Slep, A. M. S., Foran, H. M., Heyman, R. E., & Snarr, J. D. (2010). Unique risk and protective factors for partner aggression in a large scale Air Force survey. *Journal of Community Health*, 35(4), 375–383.
- Slovic, P. (2004). *The perception of risk*. London: Earthscan.
- Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1978). Accident probabilities and seat belt usage: A psychological perspective. *Accident Analysis and Prevention*, 10(4), 281–285.

- Smetana, J. G., Robinson, J., & Rote, W. M. (2015). Socialization in adolescence. In J. E. Grusec & P. D. Hastings (Eds.), *Handbook of socialization: Theory and research* (pp. 60–84). New York: Guilford Press.
- Smith, A. (2013). *Smartphone ownership—2013 update*. Washington DC: Pew Research Center.
- Smith, A. D., & Rupp, W. T. (2003). Strategic online customer decision making: Leveraging the transformational power of the Internet. *Online Information Review*, 27(6), 418–432.
- Smith, B., & Stewart, F. (2008). Learning from the experience of OECD countries: Lessons for policy, programs and evaluations. In A. Lusardi (Ed.), *Overcoming the Saving slump: How to increase the effectiveness of financial education and saving programs* (pp. 345–367). Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, C., & Barboza, G. (2014). The role of trans-generational financial knowledge and self-reported financial literacy on borrowing practices and debt accumulation of college students. *Journal of Personal Finance*, 13(2), 28–50.
- Smith, J. C., & Medalia, C. (2014). Health insurance coverage in the United States: 2013. U.S. Census Bureau, *Current Population Reports*, P60–250.
- Smith, J. P. (1995). Racial and ethnic differences in wealth in the Health and Retirement Study. *Journal of Human Resources*, 30, 158–183.
- Smith, J. P. (1999). Healthy bodies and thick wallets: the dual relation between health and economic status. *Journal of Economic Perspectives*, 13(2), 145–166.
- Smith, R. D., Beaglehole, R., Woodward, D., & Drager, N. (Eds.). (2003). *Global public goods for health: A health economic and public health perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, R., Deitz, G., Royne, M. B., Hansen, J. D., Grünhagen, M., & Witte, C. (2013). Cross-cultural examination of online shopping behavior: A comparison of Norway, Germany, and the United States. *Journal of Business Research*, 66(3), 328–335.
- Smock, P. J., Manning, W. D., & Porter, M. (2005). “Everything’s there except money”: How money shapes decisions to marry among cohabitators. *Journal of Marriage and Family*, 67, 680–696. doi:10.1111/j. 1741-3737.2005.00162.
- Snelbecker, G. E., Roszkowski, M. J., & Cutler, N. E. (1990). Investors’ risk tolerance and return aspirations, and financial advisors’ interpretations: A conceptual model and exploratory data. *The Journal of Behavioral Economics*, 19(4), 377–393.
- Social Security Administration (2014). *The 2014 annual report of the board of trustees of the Federal Old-Age and Survivors Insurance and Federal Disability Insurance Trust Funds*. Retrieved from <http://www.ssa.gov/oact/TR/2014/tr2014.pdf>
- Social Security Administration. (2013). *Fast facts and figures about Social Security*. SSA Publication No. 13–11785.
- Society of Actuaries. (2014). *2013 Risks and Process of Retirement Survey Report*. Retrieved from <http://www.soa.org> <http://sss.soa.org>

- Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35(4), 969–980. doi:10.1016/j.adolescence.2012.02.002.
- Soifer, S. D., McNeely, J. B., Costa, C. L., & Pickering-Bernheim, N. (2014). *Community economic development in social work*. New York: Columbia University Press.
- Sokol-Hessner, P., Camerer, C. F., & Phelps, E. A. (2013). Emotion regulation reduces loss aversion and decreases amygdala responses to losses. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 8(3), 341–350.
- Sokol-Hessner, P., Hsu, M., Curley, N. G., Delgado, M. R., Camerer, C. F., & Phelps, E. A. (2009). Thinking like a trader selectively reduces individuals' loss aversion.
- Solheim, S. A., Zuiker, V. S., & Levchenko, P. (2011). Financial socialization family pathways: Reflections from college students' narratives. *Family Science Review*, 16(2), 97–112. Retrieved from [http://www.cgsnet.org/ckfinder/userfiles/files/Financial\\_Socialization\\_Reflections\\_from\\_College\\_Students.pdf](http://www.cgsnet.org/ckfinder/userfiles/files/Financial_Socialization_Reflections_from_College_Students.pdf).
- Sommers, B. D., Musco, T., Finegold, K., Gunja, M. Z., Burke, A., & McDowell, A. M. (2014). Health reform and changes in health insurance coverage in 2014. *New England Journal of Medicine*, 371(9), 867–874.
- Song, H., & Elliott, W. (2012). The effects of parents' college savings on college expectations and Hispanic youth's four-year college attendance. *Children and Youth Services Review*, 34(9), 1845–1852.
- Song, H., & Elliott, W., III. (2011). The role of assets in improving college attainment among Hispanic immigrant youth in the US. *Children and Youth Services Review*, 33(11), 2160-2167.
- Songini, L. (2006). The professionalization of family firms. Theory and practice. In P. Z. Poutziouris, K. X. Smyrniotis, & S. B. Klein (Eds.), *Handbook of research on family business* (pp. 269–297). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Sonuga-Barke, E. J. S., & Webley, P. (1993). *Children's saving: A study in development of economic behavior*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Sovern, J. (2010). Preventing future economic crises through consumer protection law or how the truth in lending act failed the subprime borrowers. *Ohio State Law Journal*, 71(4), 761–844.
- Specht, H., & Courtney, M. (1995). *Unfaithful angels: How social work has abandoned its mission*. New York, NY: The Free Press.
- Sprague, A., & Black, R. (2012). *State asset limit reforms and implications for federal policy*. Washington, DC: New America Foundation. Retrieved from: <http://assets.newamerica.net/sites/newamerica.net/files/policydocs/SpragueBlackFinal10.31.12.pdf>.

- Springstead, G. R., & Wilson, T. M. (2000). Participation in voluntary individual savings accounts: An analysis of IRAs, 401(k)s, and TSP. *Social Security Bulletin*, 63(1), 34–39.
- Squires, D. A. (2012, May 3). Explaining high health care spending in the United States: An international comparison of supply, utilization, prices, and quality. *The Commonwealth Fund Issue Brief*. Retrieved from <http://www.commonwealthfund.org/publications/issue-briefs/2012/may/high-health-care-spending>
- Timmermans, St. John, E. P., Paulsen, M. B., & Carter, D. E. (2005). Diversity, college costs, and postsecondary opportunity: An examination of the financial nexus between college choice and persistence for African Americans and whites. *The Journal of Higher Education*, 76(5), 545–569.
- Stacey, B. G. (1987). Economic socialization. *Annual Review of Political Science*, 2, 1–33.
- Stafford, E. F., Kasulis, J. J., & Lusch, R. F. (1982). Consumer behavior in accumulating household financial assets. *Journal of Business Research*, 10(4), 397–417. doi:10.1016/0148-2963(82)90001-7.
- Stafford, K., Duncan, K. A., Danes, S. M., & Winter, M. (1999). A research model of sustainable family business. *Family Business Review*, 12(3), 197–208.
- Stafford, M. (2012). Retaining and engaging women clients. *Journal of Financial Planning*, Jan/Feb, 8–9.
- Stango, V., & Zinman, J. (2009). Exponential growth bias and household finance. *The Journal of Finance*, 64(6), 2807–2849.
- Stanley, S. M., & Einhorn, L. A. (2007). Hitting pay dirt: Comment on “Money: A therapeutic tool for couples therapy”. *Family Process*, 46, 293–299. doi:10.1111/j.1545-5300.2007.00212.x.
- Stanley, T. J., & Danko, W. D. (1996). *The millionaire next door: Surprising Secrets of America’s Wealthy*. New York: Pocket Book.
- Statman, M. (1995). A behavioral framework for dollar-cost averaging. *The Journal of Portfolio Management*, 22(1), 70–78.
- Steffes, E. M., & Burgee, L. E. (2009). Social ties and online word of mouth. *Internet Research*, 19(1), 42–59.
- Stets, J. E. (2006). Identity theory. In P. J. Burke (Ed.), *Contemporary social psychological theories* (pp. 88–110). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Steuerle, C., Harris, B., McKernan, S., Quakenbush, C., & Ratcliffe, C. (2014). Who benefits from asset-building tax subsidies? Opportunity and ownership initiative fact sheet. Washington, DC: Urban Institute. Retrieved from <http://www.urban.org/UploadedPDF/413241-Who-Benefits-from-Asset-Building-Tax-Subsidies.pdf>.
- Stevenson, T. H., & Plath, D. A. (2006). Marketing financial services to Hispanic American consumers: A portfolio-centric analysis. *Journal of Services Marketing*, 20(1), 37–50.

- Stewart, C. C., & Danes, S. M. (2001). The relationship between inclusion and control in resort family businesses: A developmental approach to conflict. *Journal of Family and Economic Issues*, 22(3), 293–320.
- Stiakakis, E., Kariotellis, P., & Vlachopoulou, M. (2010). From the digital divide to digital inequality: A secondary research in the European Union. *Next Generation Society. Technological and Legal Issues Lecture Notes of the Institute for Computer Sciences, Social Informatics and Telecommunications Engineering*, 26, 4354.
- Stigler, G. J. (1961). The economics of information. *Journal of Political Economics*, 29(3), 213–225.
- Stinchcombe, A. L. (1965). Organizations and social structure. In J. G. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 153–193). Chicago: Rand-McNally.
- Stith, S. M., Miller, M. S., Boyle, J., Swinton, J., Ratcliffe, G., & McCollum, E. (2012). Making a difference in making miracles: Common roadblocks to miracle question effectiveness. *Journal of Marital and Family Therapy*, 38(2), 380–393.
- Stober, D. R. (2006). Coaching from the humanistic perspective. In D. R. Stober & A. M. Grant (Eds.), *Evidence based coaching handbook: Putting best practices to work for your clients* (pp. 17–50). Hoboken, NJ: Wiley.
- Strong, N., & Xu, X. (2003). Understanding the equity home bias: Evidence from survey data. *Review of Economics and Statistics*, 85(2), 307–312.
- Stuart, P. H. (2013). Social workers and financial capability in the profession's first half century. In J. M. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. C. Curley (Eds.), *Financial capability and asset building: Research, education, policy, and practice* (pp. 44–61). New York & Oxford: Oxford University Press.
- Stuart, P. H. (2015). Financial capability practice in the Progressive Era: Lessons for today. *Proceedings from Financial Capability and Asset Building (FCAB) Convening: Innovations in Social Work Education and Research*. St. Louis, MO: Washington University in St. Louis.
- Student Lending Analytics, LLC. (2008). Student lending analytics flash survey: Financial literacy programs. Retrieved from <http://www.studentlendinganalytics.com/images/survey090908.pdf>
- Sullivan, D. M. (2007). Minority entrepreneurs: More likely to try, but less likely to succeed? *The Academy of Management Perspectives*, 21(1), 78–79.
- Sullivan, J. (2006). Welfare reform, saving, and vehicle ownership: Do asset limits and vehicle exemptions matter? *Journal of Human Resources*, 41(1), 72–105.
- Sullivan, T. A., Warren, E., & Westbrook, J. L. (2000). *The fragile middle class: Americans in debt*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Sullivan, T. A., Warren, E., & Westbrook, J. L. (2006). Less stigma or more financial distress: An empirical analysis of the extraordinary increase in bankruptcy filings. *Stanford Law Review*, 59, 213–256.

- Sultan, A. J., Joireman, J., & Sprott, D. E. (2011). Building consumer self-control: The effect of self-control exercises on impulse buying urges. *Marketing Letters: A Journal of Research in Marketing*, 23(1), 61–72. doi:10.1007/s11002-011-9135-4.
- Sumarwan, U., & Hira, T. (1993). The effects of perceived locus of control and perceived income adequacy on satisfaction with financial status among rural households. *Journal of Family and Economic Issues*, 14(4), 343–364.
- Supiano, B. (2008). For students, the new kind of literacy is financial: Colleges offer programs in managing money. *Chronicle of Higher Education*, 55(2), A1–A38.
- Sutton, J. P., & Dunstan, D. A. (2012). Financial strain and loss of psychosocial benefits of work mediate the relationship between sickness absence and depression among people with work disability. *The Australian Journal of Rehabilitation Counseling*, 18(2), 71–88. doi:10.1017/jrc.2012.11.
- Suurvali, H., Hodgins, D. C., & Cunningham, J. A. (2010). Motivators for resolving or seeking help for gambling problems: A review of the empirical literature. *Journal of Gambling Studies*, 26(1), 1–33.
- Svensden, G. B., Johnsen, J. K., Almås-Sørensen, L., & Vitters, J. (2013). Personality and technology acceptance: The influence of personality factors on the core constructs of the technology acceptance model. *Behaviour & Information Technology*, 32(4), 323–334.
- Szanton, S. L., Thorpe, R. J., & Whitfield, K. (2010). Life-course financial strain and health in African Americans. *Social Science & Medicine*, 71(2), 259–265.
- Tabb, C. J. (2007). Consumer filings: Trends and indicators, Part II. *American Bankruptcy Institute Journal*, 25(10), 42–43, 100–105.
- Tabor, J. L., McCormick, R. A., & Ramirez, L. F. (1987). The prevalence and impact of major stressors among pathological gamblers. *The International Journal of the Addictions*, 22(1), 71–79.
- Takei, I., & Sakamoto, A. (2011). Poverty among Asian Americans in the 21st century. *Sociological Perspectives*, 54(2), 251–276.
- Tam, L., & Dholakia, U. (2014). Saving in cycles: How to get people to save more money. *Psychological Science*, 25(2), 531–537. doi:10.1177/0956797613512129.
- Tang, N., Baker, A., & Peter, P. C. (2015). Investigating the disconnect between financial knowledge and behavior: The role of parental influence and psychological characteristics in responsible financial behaviors among young adults. *Journal of Consumer Affairs*, 49(2), 376–406. doi:10.1111/joca.12069.
- Tanielian, T., & Jaycox, L. H. (2008). *Invisible wounds of War*. Santa Monica, CA.: RAND. Retrieved from [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2008/RAND\\_MG720.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2008/RAND_MG720.pdf).
- Taylor, M. (2011). Measuring financial capability and its determinants using survey data. *Social Indicators Research*, 102(2), 297–314.

- Taylor, M. (2011). Measuring financial capability and its determinants using survey data. *Social Indicators Research*, 102(2), 297–314.
- Taylor, P., Kochhar, R., Fry, R., Velasco, G., & Motel, S. (2011). Wealth gaps rise to record highs between Whites, Blacks and Hispanics. *Social and demographic trends*. Washington, DC: Pew Research Center.
- Tennyson, S., & Nguyen, C. (2001). State curriculum mandates and student knowledge of personal finance. *Journal of Consumer Affairs*, 35(Winter), 241–262.
- Teo, T. S. H., & Liu, J. (2007). Consumer trust in e-commerce in the United States, Singapore, and China. *Omega*, 35(1), 22–38.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164–S187.
- Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, 36(6), 643–660.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *The Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven, CT, and London: Yale University Press.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New York: Penguin.
- Thamer, M., Richard, C., Casebeer, A. W., & Ray, N. F. (1997). Health insurance coverage among foreign-born US residents: The impact of race, ethnicity, and length of residence. *American Journal of Public Health*, 87(1), 96–102.
- The Dutch state pension: Facts and figures. (2008). Amstelveen: Sociale Verzekeringsbank.
- The Economist. (2014). Germany's public pensions: In the wrong direction. London: The Economist Newspaper Limited.
- The Society for Human Resource Management. (2012). Financial education initiatives in the workplace. Retrieved from <http://www.shrm.org/research/survey-findings/articles/pages/financialeducationinitiatives.aspx#sthash.8lIR9dE.dpuf>
- The Society for Human Resource Management. (2014). 2014 employee benefits: An overview of employee benefits offerings in the U.S. Alexandria, VA: SHRM.
- The World Values Survey Association. (2014). The World values Survey Wave 6. Stockholm, Sweden: Author. Retrieved from <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>
- Theeboom, T., Beersma, B., & van Vianen, A. E. (2014). Does coaching work? A meta-analysis on the effects of coaching on individual level outcomes in an organizational context. *The Journal of Positive Psychology*, 9(1), 1–18. doi:10.1080/17439760.2013.837499.
- Thomas, F. N., & Nelson, T. S. (2007). Assumptions and practices within the solution focused brief therapy tradition. In T. S. Nelson & F. N. Thomas (Eds.), *Handbook of solution-focused brief therapy: Clinical applications*. Binghamton, NY: The Haworth Press.



- Thomson, M. D., & Hoffman-Goetz, L. (2009). Defining and measuring acculturation: A systematic review of public health studies with Hispanic populations in the United States. *Social Science & Medicine*, 69(7), 983–991.
- Thorne, D. (2010). Extreme financial strain: Emergent chores, gender inequality and emotional distress. *Journal of Family and Economic Issues*, 31, 185–197. doi:10.1007/s10834-010-9189-0.
- Thorne, D., & Porter, K. (2007). Financial education for bankrupt families: Attitudes and needs. *Journal of Consumer Education*, 24, 15–27.
- Tiemeyer, P., Wardynski, C., & Buddin, R. (1999). Financial management problems among enlisted personnel (Contract No. DASW01-95-C-0059). Santa Monica, CA: RAND. Retrieved from <http://handle.dtic.mil/100.2/ADA364009>.
- Tisdell, E. J. (2014). The role of emotions and assumptions in culturally responsive financial education practice in a capitalist economy. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 2014(141), 89–98.
- Titus, P., Fanslow, A., & Hira, T. (1989a). Effect of financial management knowledge of household money managers on behaviors and outputs. *Journal of Vocational Home Economics Education*, 7(1), 58–70.
- Titus, P., Fanslow, A., & Hira, T. (1989b). Net worth and financial satisfaction as a function of household money managers' competence. *Home Economics Research Journal*, 17(4), 309–318.
- Todd, R. M. (2002). Financial literacy education: A potential tool for reducing predatory lending? Retrieved from <https://www.minneapolisfed.org/publications/community-dividend/financial-literacy-education-a-potential-tool-for-reducing-predatory-lending>
- Tokar Asaad, C. (2015). Financial literacy and financial behavior: Assessing knowledge and confidence. *Financial Services Review*, 24(2), 101–117.
- Tolin, D. F., Meunier, S. A., Frost, R. O., & Steketee, G. (2010). Course of compulsive hoarding and its relationship to life events. *Depression and Anxiety*, 27(9), 829–838.
- Toussaint-Comeau, M., & Rhine, S. L. W. (2000). Access to financial credit and services among black households [Consumer Issues Research Series]. Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago.
- Townsend, N. W. (2002). *The package deal: Marriage, work, and fatherhood in men's lives*. Philadelphia, PA: Temple University Press.
- Trattner, W. I. (2007). *From poor law to welfare state: A history of social welfare in America* (6th ed.). New York: Free Press.
- Trepel, C., Fox, C. R., & Poldrack, R. A. (2005). Prospect theory on the brain? Toward a cognitive neuroscience of decision under risk. *Cognitive Brain Research*, 23(1), 43–50.
- Truitt, J. D. (2007). The state of bankruptcy 18 months after BAPCPA. *American Bankruptcy Institute Journal*, 25(10), 52–53.

- Tucker, J. N., Key, C. C., & Grinstein-Weiss, M. (2014). The benefits of saving at tax time: Evidence from the \$aveNYC evaluation. *The Journal of Socio-Economics*, 48, 50–61. doi:10.1016/j.socec.2013.08.011.
- Turnham, J., & Jefferson, A. (2012). Pre-purchase counseling outcome study: Research brief housing counseling outcome evaluation. Retrieved from [http://www.huduser.org/portal/publications/hsgfin/pre\\_purchase\\_counseling.html](http://www.huduser.org/portal/publications/hsgfin/pre_purchase_counseling.html)
- Tversky, A. (1969). Intransitivity of preferences. *Psychological Review*, 76(1), 31–48.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. In D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Choices, values, and frames* (pp. 209–223). New York: Cambridge University Press and Russell Sage Foundation.
- U. S. Census Bureau (2013). American Community Survey, 2009–2013 and decennial census 1980, 1990, 2000. Available from [http://www.census.gov/content/dam/Census/newsroom/c-span/2015/20150130\\_cspan\\_youngadults.pdf](http://www.census.gov/content/dam/Census/newsroom/c-span/2015/20150130_cspan_youngadults.pdf)
- U. S. Department of Defense. (2014b). Report: Enhancement of protections on consumer credit for members of the armed forces and their dependents. Retrieved from [http://www.consumerfed.org/pdfs/140429\\_DOD\\_report.pdf](http://www.consumerfed.org/pdfs/140429_DOD_report.pdf).
- U. S. Department of Treasury and U. S. Department of Defense. (2012). Supporting our military families: Best practices for streamlining occupational licensing across state lines. Retrieved from [http://www.defense.gov/home/pdf/Occupational\\_Licensing\\_and\\_Military\\_Spouses\\_Report\\_vFINAL.PDF](http://www.defense.gov/home/pdf/Occupational_Licensing_and_Military_Spouses_Report_vFINAL.PDF).
- U. S. Government Accountability Office (2005). More DOD actions needed to address service members' personal financial management issues [GAO-05-348]. Washington, D.C. Retrieved from <http://www.gao.gov/assets/250/246138.pdf>.
- U. S. Government Accountability Office. (2012). Financial literacy: Overlap of programs suggests there may be opportunities for consolidation [GAO Report No. GAO-12-588]. Retrieved from <http://www.gao.gov/assets/600/592849.pdf>.
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2014). Employment status of the civilian noninstitutional population by age, sex, and race. Table 3, Labor Force Statistics from the Current Population Survey. Retrieved December 11, 2014 from <http://www.bls.gov/cps/cpsaat03.htm>
- U.S. Bureau of Labor Statistics. (2013). Consumer expenditures - 2012. News release. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://www.bls.gov/news.release/pdf/cesan.pdf>
- U.S. Bureau of Labor. (2014). Employee benefits in the United States – March 2014. [News Release]. Retrieved from <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ebs2.pdf>
- U.S. Census Bureau (2010). American fact finder. <http://factfinder2.census.gov>.

- U.S. Census Bureau. (2007). 2007 Survey of business owners summaries of findings. Washington, DC: Author.
- U.S. Census Bureau. (2011, April 28). Census bureau reports the number of Asian-owned businesses increased at more than twice the national rate (News release). Washington, DC: Author.
- U.S. Census Bureau. (2012). Health insurance coverage status and type of coverage – all persons by age and sex: 1999 to 2012, health insurance historical tables, table HIB-2. Retrieved from <http://www.census.gov/hhes/www/hlthins/data/historical/files/hihist2B.xls>
- U.S. Census Bureau. (2013, September 19). 2012 American Community Survey: 2012 ACS 1-year estimates. Retrieved October 2, 2014 from [http://www.census.gov/acs/www/data\\_documentation/2012\\_release/](http://www.census.gov/acs/www/data_documentation/2012_release/).
- U.S. Census Bureau. (2014, April 23). Facts for features: Asian/Pacific American heritage month: May 2014 (News release). Washington, DC: Author.
- U.S. Census Bureau. (2014a). B19013B Median household income in the past 12 months in 2013 inflation-adjusted dollars Black or African American alone householder. Retrieved from [http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS\\_13\\_1YR\\_B19013B&prodType=table](http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_13_1YR_B19013B&prodType=table)
- U.S. Census Bureau. (2014b). DP05 ACS demographic and housing estimates 2013 American Community Survey 1-Year Estimates. Retrieved from [http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS\\_13\\_1YR\\_DP05&prodType=table](http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_13_1YR_DP05&prodType=table)
- U.S. Census Bureau. (2014c). B19013H median household income in the past 12 months in 2013 inflation-adjusted dollars White alone, not Hispanic or Latino householder. Retrieved December 2, 2014 from [http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS\\_13\\_1YR\\_B19013H&prodType=table](http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ACS_13_1YR_B19013H&prodType=table)
- U.S. Census Bureau. (2014d). Poverty status in the past 12 months 2009–2013 American community survey 5-Year estimates. Retrieved December 2, 2014, from <http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?src=CF>
- U.S. Census Bureau. (2015). Families and living arrangements. Retrieved from <https://www.census.gov/hhes/families/data/households.html>
- U.S. Centers for Medicaid and Medicare Services. (2015). How to choose marketplace insurance: Out-of-pocket costs. Retrieved from <http://www.healthcare.gov/choose-a-plan/out-of-pocket-costs/>
- U.S. Department of Defense (2012). Report of the eleventh quadrennial review of military compensation. Retrieved from [http://militarypay.defense.gov/reports/qrmc/11th\\_QRMC\\_Main\\_Report\\_\(290pp\)\\_Linked.pdf](http://militarypay.defense.gov/reports/qrmc/11th_QRMC_Main_Report_(290pp)_Linked.pdf).

- U.S. Department of Defense (2014a). 2013 Demographics: Profile of the military. Washington, DC: Author. Retrieved from [http://www.militaryonesource.mil/footer?content\\_id=279104](http://www.militaryonesource.mil/footer?content_id=279104).
- U.S. Department of Health and Human Services. (2014). National health expenditures 2013: Highlights with special feature on prescription drugs. Center for Disease Control, DHHS Publication 2014-1232. Retrieved from: <http://www.cdc.gov/nchs/data/abus/abus13.pdf>
- U.S. Department of Justice. (2014). Chapter 7 Trustee Final Reports. Retrieved from [http://www.justice.gov/ust/eo/public\\_affairs/data\\_files/ch7\\_asset/index.htm](http://www.justice.gov/ust/eo/public_affairs/data_files/ch7_asset/index.htm)
- U.S. Department of Labor (2014a). Retirement plans, benefits & savings. Retrieved December 11, 2014 from <http://www.dol.gov/dol/topic/retirement/index.htm>
- U.S. Department of Labor (2014b). National compensation survey: Employee benefits in private industry in the United States. Retrieved December 11, 2014 <http://www.bls.gov/ncs/ebs/benefits/2014/ebl0055.pdf>
- UCLA Center for Communication Policy (2003). The UCLA internet report: Surveying the digital future: Year three. Retrieved from <http://www.ccp.ucla.edu>.
- United States Department of Labor. (2010). Disparities for women and minorities in retirement savings. Advisory Council Report. Retrieved from <http://www.dol.gov/ebsa/publications/2010ACreport3.html>
- Uppal, R. (1992). The economic determinants of the home country bias in investors' portfolios: A survey. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 4(3), 171–189.
- US Department of Treasury. (2006). Taking ownership of the future: The national strategy for financial literacy. Washington, DC: Financial Literacy and Education Commission.
- V. Riccardi (Eds.), *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Vallas, R., & Valenti, J. (2014). Asset limits are a barrier to economic security and mobility: Counterproductive policy deters hardworking Americans from savings and ownership. Washington, DC: Center for American Progress. Retrieved from [http://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2014/09/Asset\\_Limits\\_Brief.pdf](http://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2014/09/Asset_Limits_Brief.pdf).
- Van Auken, H. (2003). An empirical investigation of bootstrap financing among small firms. *Journal of Small Business Strategy*, 14(3), 22–36.
- Van Auken, J., & Werbel, J. (2006). Family dynamic and family business financial performance: Spousal commitment. *Family Business Review*, 19(1), 49–63.
- Van Campenhout, G. (2015). Revaluing the role of parents as financial socialization agents in youth financial literacy programs. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 186–222.
- Van Campenhout, G. (2015). Revaluing the role of parents as financial socialization agents in youth financial literacy programs. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 186–222. doi:10.1111/joca.12064.

- Van de Venter, G., Michayluk, D., & Davey, G. (2012). A longitudinal study of financial risk tolerance. *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 794–800.
- Van Den Bos, J., Rustagi, K., Gray, T., Halford, M., Ziekiewicz, E., & Shreve, J. (2011). The \$17.1 billion problem: The annual cost of measurable medical errors. *Health Affairs*, 30(4), 596–603.
- Van Deursen, A. J., & Van Dijk, J. (2014). The digital divide shifts to differences in usage. *New Media Society*, 16(3), 507–523.
- Van Dijk, J. (2006). Digital divide research, achievements and shortcomings. *Poetics*, 34(4), 221–235.
- Van Nieuwerburgh, C. (2014). *An introduction to coaching skills: A practical guide*. London: Sage Publications.
- van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449–472.
- van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449–472.
- Vanlear, C. A. (1990). Communication and marital satisfaction: Social desirability and nonlinearity. *Communication Research Reports*, 7(1), 38–44.
- Varcoe, K. P., Lees, N. B., Wright, J., & Emper, N. (2003). Financial issues faced by Marine Corps families. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 14(1), 43–50.
- Varcoe, K., Martin, A., Devitto, Z., & Go, C. (2005). Using a financial education curriculum for teens. *Financial Counseling and Planning*, 16(1), 63–71. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=2255109>.
- Venkatesh, V., & Bala, H. (2008). Technology Acceptance Model 3 and a research agenda on interventions. *Decision Sciences*, 39(2), 273–315.
- Venkatesh, V., & Davis, F. D. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186–204.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
- Verhoef, P. C., & Langerak, F. (2001). Possible determinants of consumers' adoption of electronic grocery shopping in the Netherlands. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 8(5), 275–285.
- Vera-Toscano, E., Ateca-Amestoy, V., & Serrano-del-Rosal, R. (2006). Building financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 77, 211–243.
- Viard, V. B., & Economides, N. (2014). The effect of content on global Internet adoption and the global digital divide. *Management Science, Articles in Advance*, 1–22.
- Vijayarathay, L. R. (2004). Predicting consumer intentions to use on-line shopping: The case for an augmented technology acceptance model. *Information Management*, 41(6), 747–762.

- Violato, M., Petrou, S., Gray, R., & Redshaw, M. (2011). Family income and child cognitive and behavioural development in the United Kingdom: does money matter? *Health economics*, 20(10), 1201–1225. doi:10.1002/hec.1665.
- Vitt, L. A. (2014). Raising employee engagement through workplace financial education. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 141, 67–77. doi:10.1002/ace.20086.
- Vitt, L. A., Anderson, C., Kent, J., Lyter, D. M., Siegenthaler, J. K., & Ward, J. (2000). Personal finance and the rush to competence: Financial literacy education in the U.S. Middleburg, VA: Fannie Mae Foundation. Retrieved from <http://www.isfs.org/documents-pdfs/rep-finliteracy.pdf>
- Vitt, L. A., Reichbach, G. M., Kent, J. L., & Siegenthaler, J. K. (2010). Goodbye to complacency: Financial literacy education in the US 2000-2005. Middleburg, VA: Institute for Socio Financial Studies. Retrieved from <http://www.isfs.org/documents-pdfs/GoodbyetoComplacency-nocover.pdf>
- Vitt, L.A., Anderson, C., Kent, J., Lyter, D.M., Siegenthaler, J.K., & Ward, J. (2000). Personal finance and the rush to competence: Personal financial literacy in the U.S. Middleburg, VA: Institute for Socio Financial Studies. Retrieved from <http://www.isfs.org/documents-pdfs/rep-finliteracy.pdf>
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314, 1154–1156. doi:10.1126/science.1132491.
- Volpe, R. P., Chen, H., & Pavlicko, J. J. (1996). Personal investment literacy among college students: A survey. *Financial Practice and Education*, 6(2), 86–94.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Vornovitsky, M., Gottschalck, A., & Smith, A. (2014a). Distribution of household wealth in the U.S.: 2000 to 2011. U.S. Census Bureau. Retrieved from <http://www.census.gov/people/wealth/files/Wealth%20Distribution%202000to%202011.pdf>
- Vornovitsky, M., Gottschalck, A., & Smith, A. (2014b). Household debt in the U.S.: 2000 to 2011. U.S. Census Bureau. Retrieved from <http://www.census.gov/people/wealth/files/Debt%20Highlights%202011.pdf>
- Vornovitsky, M., Gottschalck, A., & Smith, A. (n.d.). Distribution of household wealth in the U.S.: 2000 to 2011. Washington, DC: U.S. Census Bureau. Available from <http://www.census.gov/people/wealth/files/Wealth%20distribution%202000%20to%202011.pdf>
- Votava, K. (2014). Understanding Medicare enrollment periods. *Journal of Financial Planning*, 27(8), 20–22.

- Wachter, S. M. (1980). The 1968 congressional FHA amendments to the national housing act: Their impact on urban areas. In N. J. Glickman (Ed.), *The Urban impacts of federal policies* (pp. 426–48). Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Wagland, S. P., & Taylor, S. T. (2009). When it comes to financial literacy, is gender really an issue? *The Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 3(1), 13–25.
- Wagner, D. (2012, April 11). BET, NetSpend join to market prepaid payment card. *Chicago Weekend*, 4.
- Waite, L. J., & Gallagher, M. (2000). *The case for marriage: Why married people are happier, healthier, and better off financially*. New York, NY: Doubleday.
- Wilcox, W. B., & Marquard, E. (2010). *When marriage disappears: The new middle America. The State of Our Unions Marriage in America 2010*. Retrieved 12/26/2014 from <http://stateofourunions.org/2010/when-marriage-disappears.php>
- Wakabayashi, C., & Donato, K. M. (2006). Does caregiving increase poverty among women in later life? Evidence from the health and retirement survey. *Journal of Health and Social Behavior*, 47(3), 258–274.
- Walker, R. B., & Luszcz, M. A. (2009). The health and relationship dynamics of late-life couples: A systematic review of the literature. *Ageing & Society*, 29, 455–480.
- Wallace, G. (1976). The uses of low rate ceilings reexamined. *Boston University Law Review*, 56(3), 451–497.
- Warren, E., & Tyagi, A. (2003). The two-income trap.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. (1959). Sex differences and judgment processes. *Journal of Personality*, 27(4), 555–564.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. (1961). Aspects of judgment and decision making: Interrelationships and changes with age. *Behavioral Science*, 6(1), 23–26.
- Walsh, G. (2014a). Don't rush into a reverse mortgage. *Better Investing*, September, 13–14.
- Walsh, G. (2014b). Reverse mortgages: Questions to ask. *Better Investing*, October, 11–12.
- Walstad, W. B., & Buckles, S. (2008). The national assessment of educational progress in economics: Findings for general economics. *American Economic Review*, 98(2), 541–546.
- Walstad, W. B., & Rebeck, K. (2005). *Financial fitness for life: High school test examiner's manual (grades 9–12)*. New York: Council for Economic Education.
- Walstad, W. B., & Rebeck, K. (2012). Economics course enrollments in U.S. high schools. *Journal of Economic Education*, 43(3), 339–347.
- Walstad, W. B., Rebeck, K., & MacDonald, R. A. (2010). The effects of financial education on the financial knowledge of high school students. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 336–357.
- Walstad, W. B., Rebeck, K., & MacDonald, R. A. (2010). The effects of financial education on the financial knowledge of high school students. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 336–357.
- Wang, J., & Xiao, J. J. (2009). Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 33(1), 2–10.

- Wang, Y. J., Minor, M. S., & Wei, J. (2011). Aesthetics and the online shopping environment: Understanding consumer responses. *Journal of Retailing*, 87(1), 46–58.
- Ward, J. L. (1997). *Keeping the family business healthy: How to plan for continuing growth, profitability, and family leadership*. Marietta, GA: Business Owner Resources.
- Ward, S. (1974). Consumer socialization. *The Journal of Consumer Research*, 1(2), 1–14. doi:10.1086/208584.
- Warren, E., & Thorne, D. (2012). A vulnerable middle class. In K. Porter (Ed.), *Broke: How debt bankrupts the middle class* (pp. 25–39). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Warwick, J., & Mansfield, P. (2000). Credit card consumers: College students' knowledge and attitude. *The Journal of Consumer Marketing*, 17(7), 617–626.
- Washington, T. A. (2002). The homeless need more than just a pillow, they need a pillar: An evaluation of a transitional housing program. *Families in Society: The Journal of Contemporary Social Services*, 83(2), 183–188.
- Watson Grote, M., & Duh, N. (2011). *Cash value: How The Financial Clinic puts money into the pockets of working-poor families*. New York: The Financial Clinic.
- Way, W. L. (2014). Contextual influences on financial behavior: A proposed model for adult financial literacy education. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 2014(141), 25–35.
- Way, W. L. (2014). Contextual influences on financial behavior: A proposed model for adult financial literacy education. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 2014(141), 25–35.
- Way, W. L., & Holden, K. C. (2009). Teachers' background and capacity to teach personal finance: Results of a national study. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2), 64–78.
- Webb, E., Blane, D., & De Vries, R. (2013). Housing and respiratory health at older ages. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 67(3), 280–285.
- Weber, E. U., & Hsee, C. (1998). Cross-cultural differences in risk perception, but cross-cultural similarities in attitudes towards perceived risk. *Management Science*, 44(9), 1205–1217.
- Weber, E. U., & Milliman, R. A. (1997). Perceived risk attitudes: Relating risk perceptions to risky choice. *Management Science*, 43(2), 123–144.
- Weber, E. U., Blais, A.-R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263–290.
- Weber, E. U., Hsee, C. K., & Sokolowska, J. (1998). What folklore tells us about risk and risk taking: Cross-cultural comparisons of American, German, and Chinese proverbs. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(2), 170–186.
- Webley, P. (1995). Accounts of accounts: En route to an economic psychology of personal finance. *Journal of Economic Psychology*, 16(3), 469–475.



- Webley, P. (1996). Playing the market: The autonomous economic world of children. In P. Lunt & A. Furnham (Eds.), *Economic socialization: The economic beliefs and behaviors of young people* (pp. 149–161). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Webley, P. (2005). Children's understanding of economics. In M. Barrett & E. Buchanan-Barrow (Eds.), *Children's understanding of society* (pp. 43–67). New York: Psychology Press.
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 140–164. doi:10.1016/j.joep.2005.06.016.
- Weierich, M. R., Kensinger, E. A., Munzel, A. H., Sass, S. A., Dickerson, B. C., Wright, C. I., et al. (2011). Older and wiser? An affective science perspective on age-related challenges in financial decision making. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6(2), 195–206. doi:10.1093/scan/nsq056.
- Weisberg, C. J. (2010). What caused the great recession? *Newsweek*, 155(3), 19.
- Weiss, H. B. (1988). Family support and education programs: Working through ecological theories of human development. In H. B. Weiss & F. H. Jacobs (Eds.), *Evaluating Family Programs* (pp. 3–36). New York: Aldine de Gruyter.
- Weissman, R. (2002). Personal financial stress, depression, and workplace performance. In E. T. Garman, F. Williams, R. Weisman, H. Fried, W. A. Kelly, & W. W. Sayles (Eds.), *Financial stress and workplace performance: developing employer-credit union partnerships*. Madison, WI: Center for Credit Union Innovation and Filene Research Institute.
- Weller, C. E. (2009). Credit access, the costs of credit and credit market discrimination. *The Review of Black Political Economy*, 36(1), 7–28.
- Wells Fargo (2013, June 4). Chinese American Investors Comfortable with Current Financial Situation, Confident About Financial Future, According to Wells Fargo Survey (News release). San Francisco. Retrieved October 2, 2014 from [https://www.wellsfargo.com/about/press/2013/20130604\\_ChineseAmericanInvestors/](https://www.wellsfargo.com/about/press/2013/20130604_ChineseAmericanInvestors/).
- West, L. A., Cole, S., Goodkind, D., & He, W. (2014). *65+ in the United States: 2010*. Washington, DC: U.S. Census Bureau.
- West, L. A., Cole, S., Goodkind, D., & He, W. (2014). *65+ in the United States: 2010*. U.S. Census Bureau. Retrieved from <http://www.census.gov>
- Wheeler-Brooks, J., & Scanlon, E. (2009). Perceived facilitators and barriers to saving among low-income youth. *The Journal of Socioeconomics*, 38(5), 757–763. doi:10.1016/j.socec.2009.03.015.
- White House Conference on Aging. (2015). Retrieved from <http://whitehouseconferenceonaging.gov/blog/policy/file.axd?files/HealthyAging>
- White, M. (2007). Abuse or protection? Economics of bankruptcy reform under BAPCPA. *University of Illinois Law Review*, 2007(1), 275–304.
- White, M. (2007). Bankruptcy reform and credit cards (NBER Working Series Paper 13265). Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w13265>

- Whitmore, J. (1999). *Coaching for performance: The new edition of the practical guide*. London: Nicholas Brealey Publishing.
- Whittington, L. A., & Peters, E. H. (1996). Economic incentives for financial and residential independence. *Demography*, 33, 82–97.
- Why middle class mothers and fathers are going broke. New York: Basic Books.
- Wightman, P. D., Patrick, M. E., Schoeni, R. F., & Schulenberg, J. E. (2013, September). Historical trends in parental financial support of young adults. (Population Studies Center Research Report No. 13–801). Retrieved from <http://www.psc.isr.umich.edu/pubs/pdf/rr13-801.pdf>
- Wike, R., & Oates, R. (2014). *Emerging nations embrace Internet, mobile technology: Cell phones nearly ubiquitous in many countries*. Washington, DC: Pew Research Center. Retrieved from <http://www.pew-global.org/files/2014/02/Pew-Research-Center-Global-Attitudes-Project-Technology-Report-FINAL-February-13-20146.pdf>.
- Wildflower, L. (2011). Cognitive behavioral therapy and related theories. In L. Wildflower & D. Brennan (Eds.), *The handbook of knowledge-based coaching: From theory to practice* (pp. 11–20). San Francisco, CA: Wiley.
- Williams, D. T., Cheadle, J. E., & Goosby, B. J. (2013). Hard times and heart break: Linking economic hardship and relationship distress. *Journal of Family Issues*, 36(7), 924–950. doi:10.1177/0192513X13501666.
- Williams, D., Grizzell, B., & Burrell, D. N. (2011). An applied case study analysis of potential societal importance of financial literacy education for African American and Latino American adolescents. *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 6(3), 245–260.
- Williams, F. L. (1991). *Theories and techniques in financial counseling and planning: A premier text and handbook for assisting middle and low income clients*. West Lafayette, IN: Purdue Research Foundation.
- Willis, L. (2011). The financial education fallacy. *American Economic Review*, 101(3), 429–434.
- Willis, L. (2008). Against financial literacy. *Iowa Law Review*, 94(08–10), 197–285.
- Willis, L. (2009). Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego Law Review*, Spring, 46(2), 415
- Willis, L. (2009). Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego Law Review*, 46, 415–458.
- Willis, L. (2009). Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education. *San Diego Law Review*, 46, 415–458.
- Willis, L. E. (2011). The financial education fallacy. *The American Economic Review*, 101(3), 429–434.

- Wilson, C. (2011). Solution-focused coaching and the GROW model. In L. Wildflower & D. Brennan (Eds.), *The handbook of knowledge-based coaching: From theory to practice* (pp. 279–285). San Francisco, CA: Wiley.
- Wilson, V. (2014, October 15). Home values have seen starkly disparate recoveries by race. *Economic Snapshot/Economic Growth*. Washington, DC: Economic Policy Institute. Retrieved from <http://www.epi.org/publication/home-values-starkly-disparate-recoveries/>.
- Winborg, J., & Landstrom, H. (2001). Financial boot- strapping in small businesses: Examining small busi- ness managers' resource acquisition behaviors. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 235–254.
- Winter, M., Fitzgerald, M. A., Heck, R. K. Z., Haynes, G. W., & Danes, S. M. (1998). Revisiting the study of family businesses: Methodological challenges, dilem- mas and alternative approaches. *Family Business Review*, 11(3), 239–252.
- Wiranowski, M. (2003). Sustaining home ownership through education and counseling. Working paper W03-7. Cambridge, MA: Joint Center of Housing Studies of Harvard University.
- Witte, J. C., & Mannon, S. E. (2010). *The Internet and social inequalities*. New York: Routledge.
- Wolever, R. Q., Caldwell, K. L., Wakefield, J. P., Little, K. J., Gresko, J., Shaw, A., et al. (2011). Integrative health coaching: an organizational case study. *Explore: The Journal of Science and Healing*, 7(1), 30–36. doi:10.1016/j.explore.2010.10.003.
- Wolfsohn, R., & Michaeli, D. (2014). Financial social work. In C. Franklin (Ed.), *Encyclopedia of social work*. Washington, DC & New York: National Association of Social Work and Oxford University Press.
- Wong, M. G. (1982). The cost of being Chinese, Japanese, and Filipino in the United States: 1960, 1970, 1976. *Pacific Sociological Review*, 25(1), 59–78.
- Wong, P., Lai, C. F., Nagasawa, R., & Lin, T. (1998). Asian Americans as a model minority: Self-perceptions and perceptions by other racial groups. *Sociological Perspectives*, 41(1), 95–118.
- Wong-Rieger, D., & Rieger, F. P. (2013). Health coaching in diabetes: Empowering patients to self-manage. *Canadian Journal of Diabetes*, 37(1), 41–44. doi:10.1016/j.jcjd.2013.01.001.
- Woolhandler, S., & Himmerstein, D. U. (2002). Paying for national health care and not getting it. *Health Affairs*, 21(4), 88–98.
- Woolsey, A. (2011). An analysis of first-year freshmen financial literacy and the effectiveness of an online financial education program at small four-year pri- vate universities. Retrieved from <http://gradworks.umi.com/34/92/3492666.html>.
- World Bank (2000). *The networking revolution: Opportunities and challenges for developing countries*. Washington, D.C.: Author.

- World Bank. (2013). Making sense of financial capability surveys around the world. Washington, DC: Author. Retrieved from <http://responsiblefinance.worldbank.org/~media/GIAWB/FL/Documents/Misc/Financial-Capability-Review.pdf>
- World Economic Forum (2014). Global information technology report 2014. Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2014/#=>
- Wright, J. P., Cullen, F. T., & Miller, J. T. (2001). Family social capital and delinquent involvement. *Journal of Criminal Justice*, 29(1), 1–9.
- Wu, C. S., Cheng, F. F., & Yen, D. C. (2008). The atmospheric factors of online storefront environment design: An empirical experiment in Taiwan. *Information & Management*, 45(7), 493–498.
- Wu, K., Huang, S. Y., Yen, D. C., & Popova, I. (2012). The effect of online privacy policy on consumer privacy concern and trust. *Computers in Human Behavior*, 28(3), 889–897.
- Wu, L., Cai, Y., & Liu, D. (2011). Online shopping among Chinese consumers: An exploratory investigation of demographics and value orientation. *International Journal of Consumer Studies*, 35(4), 458–469.
- Xiao, J. J. (2015). *Consumer economic wellbeing*. New York: Springer.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 69–81). New York: Springer.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 69–81). New York: Springer.
- Xiao, J. J. (2013). Chapter 8: Money and happiness: Implications for investor behavior. In H. K. Baker &
- Xiao, J. J. (2014). Money and happiness: Implications for investor behavior. In H. Kent Baker & V. Ricciardi (Eds.), *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing* (pp. 153–170). Hoboken, NJ: Wiley.
- Xiao, J. J. (2015). *Consumer financial capability and economic wellbeing*. New York: Springer.
- Xiao, J. J., & Anderson, J. G. (1997). Hierarchical financial needs reflected by household financial asset shares. *Journal of Family and Economic Issues*, 18(4), 333–356.
- Xiao, J. J., & Noring, F. E. (1994). Perceived saving motives and hierarchical financial needs. *Financial Counseling and Planning*, 5, 25–44.
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2014). Financial education and financial capability. In V. J. Mason (ed.), *Proceedings of the Association for Financial Counseling and Planning Education* (pp. 58–68).
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2014). Financial education and financial capability. In V. J. Mason (Ed.), *Proceedings of the Association for Financial Counseling and Planning Education* (pp. 58–68).

- Xiao, J. J., & Wu, J. (2008). Completing debt management program in credit counseling: An application of the theory of planned behavior. *Financial Counseling and Planning*, 19(2), 29–45.
- Xiao, J. J., & Yao, R. (2014). Consumer debt delinquency by family lifecycle categories. *International Journal of Bank Marketing*, 32(1), 43–59.
- Xiao, J. J., & Yao, R. (2014). Consumer debt delinquency by family lifecycle categories. *International Journal of Bank Marketing*, 32(1), 43–59.
- Xiao, J. J., Ahn, S. Y., Serido, J., & Shim, S. (2014). Earlier financial literacy and later financial behaviors of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 38(6), 593–601.
- Xiao, J. J., Ahn, S., Serido, J., & Shim, S. (2014). Earlier financial literacy and later financial behavior of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 38(6), 593–601.
- Xiao, J. J., Ahn, S., Serido, J., & Shim, S. (2014). Earlier financial literacy and later financial behavior of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 38(6), 593–601. doi:10.1111/ijcs.12122.
- Xiao, J. J., Chatterjee, S., & Kim, J. (2014). Factors associated with financial independence of young adults. *International Journal of Consumer Studies*, 38, 394–403. doi:10.1111/ijcs.12106.
- Xiao, J. J., Chatterjee, S., & Kim, J. (2014). Factors associated with financial independence of young adults. *International Journal of Consumer Studies*, 38(4), 394–403. doi:10.1111/ijcs.12106.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415–432.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118, 415–432.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415–432.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415–432. doi:10.1007/s11205-013-0414-8.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415–432.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415–432.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Sun, L. (2015). Age differences in consumer financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 39(4), 387–395.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Sun, L. (2015). Age differences in consumer financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 39, 387–395.
- Xiao, J. J., Chen, C., & Sun, L. (2015). Age differences in consumer financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 39(4), 387–395.

- Xiao, J. J., Chen, C., & Sun, L. (2015). Age differences in consumer financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 39(4), 387–395.
- Xiao, J. J., Ford, M. W., & Kim, J. (2011). Consumer financial behavior: An interdisciplinary review of selected theories and research. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 39(4), 399–414. doi:10.1111/j.1552-3934.2011.02078.x.
- Xiao, J. J., Newman, B. M., Prochaska, J. M., Leon, B., & Bassett, R. (2004a). Voice of consumers in credit card debts: A qualitative approach. *Journal of Personal Finance*, 3(2), 56–74.
- Xiao, J. J., Newman, B. M., Prochaska, J. M., Leon, B., & Bassett, R. (2004b). Voice of consumers in credit card debts: A qualitative approach. *Journal of Personal Finance*, 3(2), 56–74.
- Xiao, J. J., Newman, B. M., Prochaska, J. M., Leon, B., Bassett, R., & Johnson, J. L. (2004). Applying the trans-theoretical model of change to debt reducing behavior. *Financial Counseling and Planning*, 15(2), 89–100.
- Xiao, J. J., Newman, B. M., Prochaska, J. M., Leon, B., Bassett, R., & Johnson, J. L. (2004b). Applying the transtheoretical model of change to debt reducing behavior. *Financial Counseling and Planning*, 15(2), 89–100.
- Xiao, J. J., Newman, B. M., Prochaska, J. M., Leon, B., Bassett, R., & Johnson, J. L. (2004a). Applying the transtheoretical model of change to debt reducing behavior. *Financial Counseling and Planning*, 15(2), 89–100.
- Xiao, J. J., O'Neill, B., Prochaska, J. M., Kerbal, C. M., Brennan, P., & Bristow, B. J. (2004). A consumer education program based on the transtheoretical model of change. *International Journal of Consumer Studies*, 28(1), 55–65.
- Xiao, J. J., O'Neill, B., Prochaska, J., Kerbel, C., Brennan, P., & Bristow, B. (2004). A consumer education programme based on the TTM of change. *International Journal of Consumer Studies*, 28(1), 55–65.
- Xiao, J. J., Serido, J., & Shim, S. (2012). Financial education, financial knowledge, and risky credit behaviour of college students. In D. Lamdin (Ed.), *Financial decisions across the lifespan: Problems, programs, and prospects* (pp. 113–128). New York: Springer.
- Xiao, J. J., Sorhaindo, B., & Garman, E. T. (2006). Financial behavior of consumers in credit counseling. *International Journal of Consumer Studies*, 30(2), 108–121.
- Xiao, J. J., Tang, C., & Shim, C. (2009). Acting for happiness: Financial behavior and life satisfaction of college students. *Social Indicators Research*, 92, 53–68.
- Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: Application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 239–245.
- Xie, Y., & Goyette, K. (2004). *Asian Americans: A demographic portrait*. New York: Russell Sage Foundation.
- Yao, R. (2010). Financial well-being of Chinese American households. *East Asian Economic Research*, 69(1), 291–305.

- Yamamoto, D. H. (2013). Health care costs – from birth to death. Society of Actuaries. Health Care Cost Institute's Independent Report Series (Report 2013-1), [http://www.healthcostinstitute.org/files/Age-Curve-Study\\_0.pdf](http://www.healthcostinstitute.org/files/Age-Curve-Study_0.pdf)
- Yang, H. E., Wu, C. C., & Wang, K. C. (2009). An empirical analysis of online game service satisfaction and loyalty. *Expert Systems with Applications*, 36(2), 1816–1825.
- Yao, G., & Li, Q. (2009). The effects of online shopping familiarity and Internet self-efficacy on the formation of trust toward online shopping. In *E-Business and Information System Security, 2009. EBISS '09*, (pp. 1–5).
- Yao, R., & Curl, A. L. (2011). Do market returns influence risk tolerance? Evidence from panel data. *Journal of Family Economic Issues*, 32(3), 532–544.
- Yao, R., Gutter, M. S., & Hanna, S. D. (2005). The financial risk tolerance of Blacks, Hispanics and Whites. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1), 51–62.
- Yao, R., Sharpe, D. L., & Gorham, E. E. (2011). An exploratory study of Chinese Americans' debt ownership. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 600–611.
- Yilmazer, T., & Lyons, A. C. (2010). Marriage and the allocation of assets in women's defined contribution plans. *Journal of Family and Economic Issues*, 31(2), 121–137.
- Yilmazer, T., & Schrank, H. (2006). Financial intermingling in small family businesses. *Journal of Business Venturing*, 21(5), 726–751.
- Youn, S., & Lee, M. (2009). The determinants of online security concerns and their influence on e-transactions. *International Journal of Internet Marketing and Advertising*, 5(3), 194–222.
- Yu, B., & Roh, S. (2002). The effects of menu design on information-seeking performance and user's attitude on the World Wide Web. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 53(11), 923–933.
- Yu, Z. (2006). A different path to homeownership: The case of Taiwanese immigrants in Los Angeles. *Housing Studies*, 21(4), 555–579.
- Yuh, Y., & Hanna, S. (2010). Which households think they save? *Journal of Consumer Affairs*, 44(1), 70–97.
- Yuh, Y., Montalto, C. P., & Hanna, S. D. (1998). Are Americans prepared for retirement? *Financial Counseling and Planning*, 9(1), 1–12.
- Zagorsky, J. L. (2003). Husbands' and wives' view of the family finances. *Journal of Socio-Economics*, 32, 127–146.
- Zelizer, V. A. (1994). *The social meaning of money*. New York: Basic Books.
- Zhan, M., & Sherraden, M. (2011). Assets and liabilities, race/ethnicity, and children's college education. *Children and Youth Services Review*, 33(11), 2168–2175.
- Zhan, M., Anderson, S. G., & Scott, J. (2006). Financial knowledge of the low-income population: Effects of a financial education program. *Journal of Sociology and Social Welfare*, 33(1), 53–74.

- Zhan, M., Anderson, S. G., & Scott, J. (2006). Financial knowledge of the low-income population: Effects of a financial education program. *Journal of Sociology and Social Welfare*, 33(1), 53–74.
- Zhang, H., & Salverdry, G. (2001). The implications of visualization ability and structure preview design for Web information search tasks. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 13(1), 75–95.
- Zhou, M., & Kamo, Y. (1994). An analysis of earnings patterns for Chinese, Japanese, and non-Hispanic white males in the United States. *The Sociological Quarterly*, 35(4), 581–602.
- Zhou, Y., Li, S., Dunn, J., Li, H., Qin, W., Zhu, M., Rao, L., Song, M., Yu, C., & Jiang, T. (2014). The neural correlates of risk propensity in males and females using resting-state fMRI. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 8(2). doi:10.3389/fnbeh. 2014.00002.
- Zimmerman, K. J., & Roberts, C. W. (2012). The influence of a financial management course on couples' relationship quality. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 23, 46–54.
- Zivin, K., Paczkowski, M., & Galea, S. (2011). Economic downturns and population mental health: Research findings, gaps, challenges and priorities. *Psychological Medicine*, 41(07), 1343–1348.
- Zuiker, V. S., Katras, M. J., Montalto, C. P., & Olson, P. D. (2003). Hispanic self-employment: Does gender matter? *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 25(1), 73–94.
- Zuiker, V. S., Lee, Y. G., Olson, P. D., Danes, S. M., VanGuilder-Dik, A. N., & Katras, M. J. (2003). The influence of business, family, and resource intermingling characteristics in predicting cash flow problems in family-owned businesses. *Financial Counseling and Planning*, 13(2), 1–17.
- Zywicki, T. J. (2007). Consumer bankruptcy. In D. S. Clark (Ed.), *Encyclopedia of Law and Society: American and Global Perspectives* (pp. 275–279). Washington, DC: Sage Publications.



# TEORI KEUANGAN KONSUMEN

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM

## BIO DATA PENULIS



Penulis memiliki berbagai disiplin ilmu yang diperoleh dari Universitas Diponegoro (UNDIP) Semarang. dan dari Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW) Salatiga. Disiplin ilmu itu antara lain teknik elektro, komputer, manajemen dan ilmu sosiologi. Penulis memiliki pengalaman kerja pada industri elektronik dan sertifikasi keahlian dalam bidang Jaringan Internet, Telekomunikasi, Artificial Intelligence, Internet Of Things (IoT), Augmented Reality (AR), Technopreneurship, Internet Marketing dan bidang pengolahan dan analisa data (komputer statistik).

Penulis adalah pendiri dari Universitas Sains dan Teknologi Komputer (Universitas STEKOM ) dan juga seorang dosen yang memiliki Jabatan Fungsional Akademik Lektor Kepala (Associate Professor) yang telah menghasilkan puluhan Buku Ajar ber ISBN, HAKI dari beberapa karya cipta dan Hak Paten pada produk IPTEK. Penulis juga terlibat dalam berbagai organisasi profesi dan industri yang terkait dengan dunia usaha dan industri, khususnya dalam pengembangan sumber daya manusia yang unggul untuk memenuhi kebutuhan dunia kerja secara nyata.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

## PENERBIT :

**YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK**

JL. Majapahit No. 605 Semarang  
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144  
Email : penerbit\_ypat@stekom.ac.id

ISBN 978-623-8120-68-0 (PDF)

