

Gaya Hidup Millennial dan Perilaku Keuangan

Hotniati Simamora

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Widya Dharma Pontianak
Email: hotniati_s@widyadharm.ac.id

Abstract

The millennial generation was born in an era with easy access to financial institutions. It will be easier for millennials to quickly learn the financial sector and apply it to life. To invest, millennials simply access everything they need via the internet on their gadgets. A dynamic lifestyle coupled with a lack of financial management knowledge makes it difficult for millennials to manage their finances. Some millennials are also still difficult to manage their finances according to a priority scale. To deal with personal finance problems systematically and successfully, individuals need a knowledge of money. Financial knowledge not only helps individuals use money wisely, individuals are often faced with trade-off situations where individuals are forced to sacrifice one's interests for the sake of others. The trade-off problem occurs because individuals are limited by their financial ability to obtain every desired item. The stigma of millennials who tend to be extravagant, can't save, prefer to travel, buy gadgets, hang out in cafes, buy branded goods at exorbitant prices, buy expensive coffee to post on Instagram and much more, which in turn makes millennials make many financial mistakes. As a result, millennial consumptive behavior tends to fail in managing their finances. Need to be alert if someone starts to show disturbing flexing characteristics, especially symptoms: always showing a lot of things, though; Force yourself to show what you have even if it's beyond your ability. Then from that, financial intelligence becomes something that must be considered in modern life like today.

Keywords: *lifestyle, financial behavior, financial knowledge, financial intelligence, flexing*

Abstraksi

Generasi millennial lahir di zaman dengan akses yang mudah ke lembaga keuangan. Akan lebih mudah bagi millennial untuk mempelajari sektor keuangan dengan cepat dan menerapkannya ke dalam kehidupan. Untuk berinvestasi, millennial cukup mengakses segala hal yang dibutuhkannya melalui internet di gadget mereka. Gaya hidup yang dinamis ditambah minimnya pengetahuan pengelolaan keuangan membuat mereka millennial merasa sulit untuk mengatur keuangan. Sebagian millennial juga masih sulit mengatur keuangannya sesuai skala prioritas. Untuk menangani permasalahan keuangan pribadi yang sistematis dan dapat berhasil, individu membutuhkan sebuah pengetahuan terhadap uang. Pengetahuan keuangan tidak hanya membantu individu menggunakan uang secara bijak, individu yang sering dihadapkan dengan situasi trade-off dimana individu dipaksa keadaan untuk mengorbankan kepentingan seseorang demi kepentingan orang lain. Masalah trade-off terjadi karena individu dibatasi oleh kemampuan keuangannya untuk mendapatkan setiap barang yang diinginkan. Stigma millennial yang cenderung boros, tidak bisa menabung, lebih suka jalan-jalan, beli gadget,

nongkrong di cafe, beli barang branded dengan harga selangit, beli kopi mahal untuk posting nstagram dan masih banyak lagi, yang kemudian turut membuat milenial banyak melakukan kesalahan keuangan. Akibatnya dari perilaku konsumtif milenial mengakibatkan cenderung gagal dalam mengelola keuangan mereka. Perlu waspada apabila seseorang mulai menunjukkan ciri-ciri *flexing* yang mengganggu, terutama tampak gejala: selalu memamerkan banyak hal, meskipun; memaksakan diri untuk menunjukkan apa yang dimiliki walau itu di luar kemampuan diri sendiri. Lantas dari itu, kecerdasan finansial menjadi hal yang mesti diperhatikan di kehidupan yang serba modern seperti sekarang ini.

Kata kunci: gaya hidup, perilaku keuangan, pengetahuan keuangan, kecerdasan finansial, *flexing*

A. Pendahuluan

Gaya hidup merupakan pola seseorang untuk mengekspresikan dalam bentuk aktivitas, minat, dan pendapat, yang dapat diartikan bahwa gaya hidup seseorang bisa dilihat dari aktivitas yang ia lakukan setiap harinya, apa yang mereka pikirkan terhadap lingkungan di sekitarnya dan seberapa *aware* seseorang terhadap dirinya sendiri. Ketika masyarakat memiliki pola gaya hidup yang tidak tepat maka kemungkinan untuk mendapatkan masalah-masalah dalam pengelolaan keuangan akan sangat rentan. Pola gaya hidup merupakan pola seseorang dalam mengelola waktu dan uangnya. Gaya hidup berpengaruh terhadap perilaku seseorang yang nantinya akan mempengaruhi pola konsumsi seseorang (Sugiono, 2006). Menurut Kanserina (2015), gaya hidup (*lifestyle*) didefinisikan sebagai bagaimana seseorang hidup, termasuk bagaimana seseorang menggunakan uangnya, bagaimana ia mengalokasikan waktunya dan sebagainya. Wardani dan Lutfi (2019) menyatakan bahwa toleransi risiko (*risk tolerance*) adalah tingkat kemampuan yang dapat diterima dalam mengambil suatu risiko investasi. Menurut tingkat toleransi risiko, seseorang dapat dikelompokkan menjadi pencari risiko, netral terhadap risiko, dan pengalih risiko (Aini dan Lutfi, 2019). Toleransi risiko dapat membantu seseorang dari investasi dan membantu seseorang untuk dapat mentolerir dan menyalurkan risiko yang ada agar sesuai dengan tujuan investasi sehingga risiko yang telah bersedia diterima seseorang akan sesuai dengan tingkat pengembalian yang akan diterima di masa mendatang (Aini dan Lutfi, 2019)

Perilaku Pengelolaan Keuangan muncul karena tingginya hasrat seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sesuai dengan pendapatan yang telah diperoleh. *Financial Management Behavior* adalah kemampuan seseorang dalam mengatur (perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana keuangan sehari-hari (Kholilah dan Iramani, 2013)

Perilaku Pengelolaan Keuangan adalah kemampuan seseorang dalam mengatur yaitu perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana keuangan sehari-hari (Kholilah dan Iramani, 2013). Munculnya *Financial Management Behavior*, merupakan dampak dari besarnya hasrat seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sesuai dengan tingkat pendapatan yang diperoleh (Kholilah dan Iramani, 2013). Perilaku perencanaan keuangan berhubungan dengan tanggung jawab keuangan seseorang mengenai cara pengelolaan keuangan mereka. Menurut Hilgert dan Hogarth (2003), terdapat lima aspek dalam pengukuran pengelolaan

keuangan yakni manajemen kas, manajemen kredit, tabungan, investasi, dan pengalaman keuangan.

B. Kajian Teoritis

Pengalaman Keuangan dan Perilaku Pengelolaan Keuangan.

Menurut Yulianti dan Silvy (2013), pengalaman keuangan (*financial experience*) merupakan kejadian tentang hal yang berhubungan dengan keuangan yang pernah dialami (dijalani, dirasakan, ditanggung dan sebagainya) baik yang sudah lama atau baru saja terjadi. Pengalaman dapat dipelajari dari pengalaman pribadi, teman, keluarga atau orang lain yang lebih berpengalaman sehingga memperbaiki dalam pengelolaan, pengambilan keputusan maupun perencanaan investasi keluarga (Purwidiyanti dan Mudjiyanti, 2016). Pengalaman keuangan yang baik dapat diukur dengan lima komponen. Menurut Purwidiyanti and Mudjiyanti (2016), pengalaman keuangan memiliki beberapa aspek umum yaitu: (1) pengalaman dalam bertransaksi di perbankan (2) pengalaman dalam berinvestasi di pasar modal (3) pengalaman dalam menggunakan produk pegadaian (4) pengalaman dalam memiliki produk asuransi. Ameliawati and Setiyani (2018) menyatakan bahwa pengalaman keuangan perilaku belajar dari seseorang yang memiliki pengalaman keuangan yang baik dapat berperilaku lebih bijaksana dalam mengelola keuangan mereka daripada orang lain. Pengalaman keuangan dapat diperoleh seseorang pengelolaan keuangan dari transaksi-transaksi pengeluaran ataupun pengambilan keputusan keuangan keluarga. Pengalaman dalam mengelola keuangan sangat dibutuhkan untuk kelangsungan hidup di masa mendatang. Pengalaman individu merupakan pembejalaran dalam mengelola keuangan maupun perencanaan investasi sehingga dalam membuat keputusan keuangan setiap hari dapat terarah dan lebih bijak (Yulianti dan Silvy, 2013). Hal ini didukung beberapa penelitian terdahulu oleh Yulianti dan Silvy (2013) menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan pengalaman keuangan terhadap perilaku perencanaan investasi. Menurut Purwidiyanti dan Mudjiyanti (2016), terdapat pengaruh pengalaman keuangan terhadap perilaku keuangan yang bersifat positif dan signifikan.

Pola Gaya Hidup dan Perilaku Pengelolaan Keuangan

Beberapa bulan belakangan ini, tren *flexing* marak bersliweran di media sosial. Jika diperhatikan, fenomena tersebut marak sejak sejumlah orang-orang superkaya (*crazy rich*) semakin bertambah. Melalui outfit maupun habitnya yang identik dengan barang-barang mahal, para *crazy rich* ini mencoba terus eksis melalui medsosnya masing-masing. Mungkin hal tersebut sebagai pembuktian atas pencapaian yang telah mereka raih. Atau mungkin juga sebagai ajang promosi atas barang-barang branded tertentu.

Menurut Head of Research Knight Frank Asia Pacific Christine Li, ada persyaratan untuk masuk ke dalam kategori *crazy rich* atau Ultra High Net Worth Individuals (UHNWIs) . Syaratnya yaitu harus memiliki kekayaan lebih dari US\$ 30 juta atau ekuivalen dengan Rp 432 miliar. Jumlah uang yang fantastis, cukup untuk membeli minyak goreng seharga Rp 14 ribu sebanyak 30,8 juta liter.

Fenomena orang kaya sebenarnya bukan hal baru. Biasanya diketahui setelah pemerintah mengumumkan besaran pajaknya melalui pemberitaan nasional. Pernyataan resmi ini yang memberikan kategori orang tersebut termasuk golongan *crazy rich*, bukan mempublikasikan kekayaan dan gaya hidupnya. Pada dekade '80-'90-an kehidupan pribadi para konglomerat tidak terdengar di masyarakat. Sangat berbeda sekali kondisi publisitas

masa tersebut dengan era setelah 2000-an. Bergantinya era reformasi kesempatan untuk naik kelas terbuka

Wajar saja apabila pada dekade '80-'90-an kehidupan pribadi para konglomerat tidak terdengar di masyarakat. Sangat berbeda sekali kondisi publisitas masa tersebut dengan era setelah 2000-an. Ketika era reformasi muncul, kesempatan untuk naik kelas makin terbuka dengan lebarnya peluang serta didukung teknologi informasi seperti internet dan berbagai model usaha. Ketika masyarakat berkembang menjadi *dandy society*, bagaimana cara warga masyarakat memperlihatkan eksistensinya mulai mengalami pergeseran. Di tahun-tahun sebelumnya, seseorang dikenal dan disegani masyarakat lebih ditentukan oleh reputasi dan apa yang mereka lakukan, terutama jasa mereka bagi publik. Tetapi, saat ini semua telah berubah. Seseorang sering kali bisa menempuh cara instan untuk naik kelas dan dikenal publik. Keberadaan media sosial menjadi ruang yang memungkinkan siapa pun dapat dikenal lebih luas, bahkan dalam skala yang tidak bisa dibayangkan.

C. Metode

Istilah gaya hidup atau lifestyle sendiri dalam dunia psikologi diungkapkan kali pertama oleh Alfred Adler pada 1929. Tokoh tersebut memaknai gaya hidup sebagai sekumpulan perilaku yang mempunyai arti bagi individu maupun orang lain pada suatu saat di suatu tempat. Termasuk di dalam hubungan sosial, konsumsi barang, *entertainment*, dan berbusana. Dari pengertian tersebut, ada tiga unsur yang penting, yaitu perilaku bermakna, setting interaksi sosial, dan penggunaan atau kepemilikan/penggunaan barang.

Adler memiliki sumbangan pemikiran yang besar yaitu pertama, penekanan determinan sosial dari tingkah laku, kedua, konsep tentang mengkreatifkan diri, dan ketiga, penekanan pada ciri khas dari masing masing kepribadian.

Adler mengembangkan pokok pokok pikirannya sehingga menjadi ciri khusus dari pemikiran Adlerian yaitu:

- *Fictional finalism* (Tujuan Hidup)
- Dorongan keakuan
- Perasaan rendah diri
- Dorongan kemasyarakatan
- Gaya hidup
- Daya kreatif

Ada tujuh prinsip dalam teori kepribadian Alfred Adler. Ketujuh Prinsip Teori Kepribadian Alfred Adler tersebut yang menjelaskan bagaimana pandangan Adler terhadap kondisi psikis individu. Prinsip Teori Kepribadian Alfred Adler

1. Prinsip teori kepribadian rasa rendah diri.

Adler meyakini bahwa manusia dilahirkan dengan perasaan rendah diri. Perasaan rendah diri ini bermula dari anak-anak yang tidak bisa melakukan tindakan orang dewasa. Pada prinsipnya, individu ingin menyaingi kekuatan dan kemampuan orang lain. Apabila di tahapan ini, individu merasa lemah dan kurang dalam meraih kemampuan di atasnya, maka akan muncul rasa rendah diri di tahapan perkembangan berikutnya. Setiap individu berusaha untuk melakukan kompensasi terhadap kelemahannya dalam segala hal. Kompensasi ditentukan oleh gaya hidup dan usaha mencapai kesempurnaan (*superior*).

2. Prinsip teori kepribadian superior

Superior diartikan sebagai usaha untuk mencapai kekuatan diri. Adler beranggapan bahwa manusia adalah makhluk yang agresif dan harus selalu agresif bila

ingin mencapai kesuksesan. Manusia menginginkan kekuatan dan mengharapkan kesempurnaan.

Dorongan untuk menjadi superior ini bersifat universal dan tidak mengenal batas waktu. Meskipun demikian, menjadi superior tidak harus selalu berkompetisi dengan orang lain namun usaha untuk meninggalkan rasa rendah diri.

3. Prinsip teori kepribadian gaya hidup

Usaha individu untuk mencapai superioritas memerlukan cara-cara tertentu yang disebut sebagai gaya hidup. Gaya hidup terdiri dari dorongan dari dalam diri yang mengatur arah perilaku dan dorongan dari lingkungan. Dorongan dari lingkungan mungkin dapat menambah atau menghambat arah dorongan dari dalam diri.

Manusia memiliki kekuatan yang cukup walaupun tidak sepenuhnya bebas untuk mengatur kehidupannya sendiri secara wajar. Gaya hidup manusia tidak ada yang identik sama dan seringkali menentukan kualitas interpretasi dari terhadap semua pengalaman yang dijumpai.

4. Prinsip teori kepribadian diri kreatif

Diri yang kreatif adalah penggerak utama tingkah laku. Yakni membuat sesuatu yang baru yang berbeda dari sebelumnya. Diri kreatif adalah sarana yang mengolah fakta-fakta dunia dan mentransformasikannya menjadi kepribadian yang bersifat subjektif, dinamis, menyatu, personal, dan unik karena individu mencipta dirinya sendiri.

5. Prinsip teori kepribadian diri yang sadar

Kesadaran adalah inti kepribadian individu. Manusia menyadari segala hal yang dilakukannya. Ia dapat merencanakan dan mengarahkan perilaku ke arah tujuan yang dipilihnya secara sadar. Pikiran sadar adalah apa saja yang dipahami dan diterima individu dalam membantu perjuangan menjadi sukses dan superior.

6. Prinsip teori kepribadian tujuan semu

Masa lalu penting namun yang lebih penting adalah masa depan, yaitu rencana yang akan dilakukan individu. Tujuan akhir manusia tidak menunjukkan hasil yang nyata akan terwujud, melainkan hanya perangkat semu.

Tujuan tersebut adalah semu karena dibuat amat ideal untuk diperjuangkan sehingga mungkin saja tidak dapat direalisasikan. Tujuan semua ini dipisahkan dari gaya hidup. Tujuan semu berisi harapan yang menggerakkan kekuatan-kekuatan tingkah laku manusia.

7. Prinsip teori kepribadian minat sosial

Manusia dilahirkan dengan karunia minat sosial yang bersifat universal. Kebutuhan ini terwujud dalam komunikasi dengan orang lain. Proses ini membutuhkan waktu banyak dan usaha yang berkelanjutan. Individu diarahkan untuk memelihara dan memperkuat perasaan minat sosial dengan meningkatkan kepedulian pada orang lain melalui empati dan komunikasi.

Dengan menggunakan ketujuh prinsip dalam teori kepribadian Alfred Adler dilakukan penelitian Skala Likert guna mengukur sikap, pendapat dan juga persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang kejadian atau gejala sosial sebagai subjek objek penelitian. Deskriptor dalam hal ini dapat dijadikan untuk membuat butir-instrumen berupa pernyataan atau pertanyaan yang perlu dijawab oleh 113 responden kuisioner. Setelah terkumpul hasil diolah lewat analisa validitasi SPSS.

D. Pembahasan

Tabel 1
Uji Pearson

Item	R Hitung	Hasil	Item	R Hitung	Hasil	Item	R Hitung	Hasil
A1	0,1994	Valid	C2	0,4431	Valid	E4	0,4863	Valid
A2	0,2673	Valid	C3	0,3506	Valid	F1	0,3655	Valid
A3	0,2853	Valid	C4	0,3459	Valid	F2	0,2333	Valid
A4	0,3540	Valid	D1	0,3966	Valid	F3	0,3895	Valid
B1	0,3452	Valid	D2	0,4726	Valid	F4	0,3096	Valid
B2	0,4552	Valid	D3	0,4465	Valid	G1	0,3186	Valid
B3	0,3818	Valid	E1	0,3707	Valid	G2	0,5370	Valid
B4	0,2365	Valid	E2	0,2841	Valid	G3	0,5021	Valid
C1	0,3246	Valid	E3	0,4465	Valid	G4	0,3943	Valid

Dari *output* di atas bisa dilihat pada r hitung dengan menggunakan uji Pearson, inilah nilai korelasi yang didapat. Nilai ini kemudian kita bandingkan dengan nilai r tabel, r tabel dicari pada signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi dan jumlah data (n) = 113 (n-2), maka didapat r tabel sebesar 0,184 (lihat pada lampiran tabel r). Dari hasil analisis dapat dilihat bahwa tidak ada item yang nilainya kurang dari 0,184, maka dapat disimpulkan bahwa butir instrumen tersebut valid. Apabila uji validitas sudah dilakukan dan didapatkan item-item pertanyaan yang valid, maka akan dilanjutkan dengan uji Reliabilitas.

Tabel 2
Uji Reliabilitas

Reliability Statistics		
Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
A	.310	4
B	.319	4
C	.453	4
D	.688	3
E	.619	4
F	.541	4
G	.531	4

Output "*Reliability Statistics*" menunjukkan bahwa nilai Cronbach Alpha untuk Variabel A=0,310, Variabel B=0,319, variabel C=0,453, variabel D=0,688, variabel E=0,619, variabel F=0,541 dan variabel G=0,531. Karena nilai Cronbach Alpha pada nilai r tabel tersebut lebih besar dari 0,184 maka instrumen kuesioner dinyatakan reliabel atau konsisten.

Tujuh Prinsip Adler (dalam Hall, Lindzey, 1995) sebagai berikut:

1. Finalisme Fiktif

Manusia hidup dengan banyak cita-cita yang semata-mata bersifat fiktif, yang tidak ada padanannya dalam kenyataan. Adler menemukan ide bahwa manusia lebih dimotivasi oleh harapan-harapannya tentang masa depan daripada pengalaman-pengalaman masa lampaunya. Adler tidak percaya pada nasib maupun takdir, bentuk perjuangan cita-cita yang memengaruhi tingkah laku sekarang.

2. Perjuangan Ke Arah Superioritas

Adler (dalam Hall, Lindzey, 1995) menggantikan “hasrat akan kekuasaan” dengan “perjuangan ke arah superioritas”. Ada 3 tahap dalam pemikiran Adler tentang tujuan final manusia, yakni: menjadi agresif, menjadi berkuasa, dan menjadi superior. Superior yang dimaksudkan Adler adalah sesuatu yang sangat mirip dengan konsep Jung tentang diri atau konsep aktualisasi diri dari Goldstein. Superior adalah perjuangan menuju ke arah kesempurnaan. Dari lahir sampai mati, perjuangan ke arah superioritas itu membawa sang pribadi ke satu tahap perkembangan ke perkembangan berikutnya yang lebih tinggi. Misalnya orang yang neurotik, memperjuangkan harga diri dan kekuasaan dengan kata lain menonjolkan egoistik, sedangkan orang normal memperjuangkan tujuan yang terutama bersifat sosial.

3. Perasaan Inferioritas dan Kompensasi

Perasaan inferior yakni perasaan yang muncul akibat kekurangan psikologis atau sosial yang dirasakan secara subjektif maupun perasaan yang muncul dari kelemahan atau cacat tubuh nyata. Selanjutnya Adler mengamati orang yang mempunyai organ cacat sering kali berusaha mengkompensasikan kelemahan itu dengan jalan memperkuatnya dengan latihan intensif. Adler menyatakan bahwa perasaan inferioritas bukan suatu pertanda abnormalitas, melainkan bentuk penyempurnaan dalam kehidupan manusia.

4. Minat Kemasyarakatan

Menurut arti yang terdalam, minat sosial berupa individu membantu masyarakat mencapai tujuan terciptanya masyarakat yang sempurna. Minat sosial merupakan kompensasi sejati dan tak dapat dielakkan bagi semua kelemahan alamiah manusia. Adler yakin bahwa minat sosial adalah bawaan, manusia adalah makhluk sosial menurut kodratnya, bukan karena kebiasaan belaka. Kecenderungan yang di bawa sejak lahir tidak bisa muncul secara spontan, tetapi harus ditumbuhkan lewat bimbingan dan latihan. Manusia dimotivasi oleh minat sosial bawaan yang menyebabkan dia menempatkan kepentingan umum di atas kepentingan pribadi.

5. Gaya Hidup

Inilah slogan dari kepribadian Adler. Gaya hidup adalah prinsip sistem dengan mana kepribadian individual berfungsi. Itulah prinsip yang menjelaskan keunikan seseorang. Gaya hidup terbentuk sangat dini pada masa anak-anak pada usia 4 atau 5 tahun, sejak itu pengalaman-pengalaman diasimilasikan dan digunakan sesuai gaya hidup yang unik. Gaya hidup sebagian besar ditentukan oleh inferioritas khusus, entah khayalan atau nyata yang dimiliki seseorang. Gaya hidup merupakan kompensasi dari suatu inferioritas khusus. Apabila anak memiliki kelemahan fisik maka gaya hidup akan berwujud melakukan hal agar fisik kuat.

6. Diri Kreatif

Konsep ini merupakan puncak prestasi Adler sebagai teroritikus kepribadian. Diri kreatif merupakan jembatan antara stimulus-stimulus yang menerpa seseorang dan respon-respon yang diberikan orang yang bersangkutan terhadap stimulus itu. Pada hakikatnya, doktrin tentang diri kreatif itu menyatakan bahwa manusia membentuk

kepribadiannya sendiri. Manusia membangun kepribadiannya dari bahan mentah hereditas dan pengalaman.

Generasi Millennial

Generasi Y dikenal dengan sebutan generasi millennial atau milenium. Ungkapan generasi Y mulai dipakai pada editorial koran besar Amerika Serikat pada Agustus 1993. Generasi ini banyak menggunakan teknologi komunikasi instan seperti e-mail, SMS, *instant messaging* dan media sosial seperti facebook dan twitter, dengan kata lain generasi Y adalah generasi yang tumbuh pada era internet *booming*. Ciri-ciri dari generasi Y masing-masing individu berbeda, tergantung lingkungan dibesarkan, strata ekonomi, dan sosial keluarga, pola komunikasi sangat terbuka dibanding generasi-generasi sebelumnya, pemakai media sosial yang fanatik dan kehidupannya sangat terpengaruh dengan perkembangan teknologi, lebih terbuka dengan pandangan politik dan ekonomi, sehingga terlihat sangat reaktif terhadap perubahan lingkungan yang terjadi di sekelilingnya.

Generasi millennial merupakan generasi yang lahir di antara tahun 1977-1994, dimana fase tersebut merupakan fase terjadinya perkembangan teknologi yang pesat dalam kehidupan sehari-hari (Panjaitan dan Prasetya, 2017). Sedangkan pendapat Smith dan Nichols (2015), menyatakan bahwa generasi millenium adalah individu yang lahir antara tahun 1980- 2000. Generasi tersebut disebut generasi millenium karena generasi tersebut tumbuh di zaman digital (Kaifi, et.al, 2012). Ciri-ciri lain dari generasi millennial adalah ditandai dengan tingkat pendidikan dan pengetahuan yang lebih baik dari generasi sebelumnya. Menurut Panjaitan dan Prasetya (2017), karakteristik lain dari generasi millennial adalah kecanduan internet, memiliki rasa percaya diri dan harga diri yang tinggi serta lebih terbuka dan memiliki toleransi terhadap perubahan yang terjadi dalam masyarakat.

Stigma millennial yang cenderung boros, tidak bisa menabung, lebih suka jalan-jalan, beli gadget, nongkrong di cafe, beli barang branded dengan harga selangit, beli kopi mahal untuk posting nstagram dan masih banyak lagi, yang kemudian turut membuat milenial banyak melakukan kesalahan keuangan. Akibatnya dari perilaku konsumtif milenial mengakibatkan cenderung gagal dalam mengelola keuangan mereka. Lantas dari itu, kecerdasan finansial menjadi hal yang mesti diperhatikan di kehidupan yang serba modern seperti sekarang ini. Kecerdasan finansial adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk mengatur sumber daya keuangan yang dimilikinya, dengan kesejahteraan finansial sebagai tujuan akhirnya (Fauzi, 2006).

Unsur Penggerak Motivasi

Sastrohadiwiryo (2002) Motivasi merupakan istilah yang lazim digunakan untuk mengetahui maksud seseorang atas suatu hal untuk mencapai tujuan tertentu, misalnya uang, keselamatan, prestise, dan sebagainya. Namun demikian, tujuan khusus yang tampaknya diperjuangkan banyak orang dalam analisis kerap kali berubah menjadi alat untuk mencapai tujuan lain, yang lebih dipandang fundamental. Dengan demikian, kekayaan, rasa aman (keselamatan), status, dan segala macam tujuan lain yang dipandang sebagai "kausalitas" perilaku hanya merupakan hiasan semata-mata untuk mencapai tujuan akhir setiap orang, yakni menjadi dirinya sendiri. Sastrohadiwiryo (2002), mengemukakan unsur-unsur penggerak motivasi, antara lain: Kinerja (*Achievement*), Penghargaan (*Recognition*), Tantangan (*Challenge*), Tanggung Jawab (*Responsibility*), Pengembangan (*Development*), Keterlibatan (*Involment*) dan Kesempatan (*Opportunity*).

Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disintesis bahwa tidak ada motivasi jika tidak dirasakan adanya kebutuhan dan kepuasan serta ketidakseimbangan. Rangsangan terhadap hal termaksud akan menumbuhkan tingkat motivasi, dan motivasi yang telah tumbuh akan merupakan dorongan untuk mencapai tujuan pemenuhan kebutuhan atau pencapaian keseimbangan.

E. Penutup

Perlu waspada apabila seseorang mulai menunjukkan ciri-ciri *flexing* yang mengganggu, terutama tampak gejala: selalu memamerkan banyak hal, meskipun; memaksakan diri untuk menunjukkan apa yang dimiliki walau itu di luar kemampuan diri sendiri; apa yang dipamerkan belum tentu benar-benar dimiliki; merasa terganggu jika tidak membagi atau memberi tahu orang-orang terkait apa yang dimiliki.

Melihat perilaku *flexing* alias pamer, secara psikologi tindakan yang perlu dilakukan terhadap diri sendiri:

1. Kelola ekspektasi.

Sebab mengelola ekspektasi adalah hal yang harus dibiasakan secara perlahan. Jika baru dimulai, mungkin sulit melakukannya. Namun, tak perlu khawatir ada beberapa yang mungkin bisa membantu mengelola ekspektasi. Cara mengelola ekspektasi:

a. Selipkan rasa humor

Sadar atau tak sadar, segala hal pasti disertai ekspektasi meskipun tanpa disengaja. Untuk itu, selipkan rasa humor sehingga ketika ekspektasi tidak berjalan seperti harapan, maka bisa dengan mudah menertawakan atau menganggapnya sebagai hal sepele. Ini penting agar tidak merasa kecewa berlebihan;

b. Memaafkan diri sendiri

Ketika ekspektasi tak berjalan seperti harapan terutama karena kesalahan diri sendiri, cobalah belajar memaafkan. Anggap bahwa wajar jika manusia melakukan kesalahan yang tidak disengaja. Dengan demikian, maka seseorang bisa lebih mudah menerima realita tanpa memaksakan terwujudnya ekspektasi;

c. Belajar bersabar

Menerima ekspektasi tak sesuai realita termasuk cara untuk belajar bersabar. Baik bersabar terhadap diri sendiri, situasi, maupun orang lain. Dengan belajar memahami dan bersabar terhadap situasi yang tak sesuai ekspektasi, maka hati akan merasa lebih lapang dada menerima kenyataan;

d. Cari sisi positif

Meskipun terasa sulit jika belum terbiasa, seburuk apapun realita yang berbanding terbalik dengan ekspektasi pasti masih memiliki sisi positif. Belajarlah jeli mencari hal ini. Bayangkan jika realita yang terjadi jauh lebih buruk maka tentu situasinya akan lebih runyam. Dengan demikian, Anda akan menjadi lebih mudah mensyukuri situasi yang terjadi;

e. Kegagalan jadi peluang baru

Apabila ekspektasi seperti diterima bekerja di perusahaan impian tak berjalan sesuai rencana, anggaplah itu sebagai pintu gerbang peluang baru. Bisa jadi, kegagalan itu adalah bagian dari skenario besar yang membawa Anda ke situasi jauh lebih baik. Tidak ada yang tahu apa yang akan terjadi di masa depan?;

f. Berpikir dengan fleksibel

Semakin fleksibel cara berpikir seseorang, maka mengelola ekspektasi adalah hal yang dengan mudah bisa diwujudkan. Jadi, pastikan Anda mengadaptasi pola pikir yang fleksibel. Artinya, ketika situasi berjalan tak sesuai rencana maka langsung alihkan pola pikir secara fleksibel pada plan atau situasi lain.

2. Kontrol diri

Aspek-aspek kontrol diri inilah yang kerap digunakan untuk mengukur kontrol diri seseorang. Averill (1973: 287) menjelaskan, terdapat tiga aspek kontrol diri yakni *behavioral control*, *cognitif control*, dan *decisional control*.

a. *Behavioral Control* (Kontrol Perilaku).

Behavioral control merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan diri pada suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku ini dirinci menjadi dua komponen yakni kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) dan kemampuan memodifikasi perilaku (*stimulus modifiability*). Kemampuan mengatur pelaksanaan merupakan kemampuan individu dalam menentukan siapa yang akan mengendalikan situasi atau keadaan, apakah dirinya sendiri atau aturan perilaku dengan menggunakan sumber eksternal. Sedangkan kemampuan memodifikasi perilaku merupakan kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak dikehendaki akan dihadapi oleh individu.

b. *Cognitif Control* (Kontrol Kognitif)

Cognitif control diartikan sebagai kemampuan individu dalam mengendalikan diri untuk mengolah informasi yang tidak diinginkan dengan cara menginterpretasi, menilai, atau menghubungkan suatu kejadian kedalam suatu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis untuk mengurangi tekanan yang dihadapi. Aspek ini terdiri dari dua komponen, yakni memperoleh informasi (*information gain*) dan melakukan penilaian (*appraisal*).

c. *Decisional Control* (Mengontrol Keputusan)

Decisional control merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan diri untuk memilih suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujui. Kontrol diri akan sangat berfungsi dalam menentukan pilihan, baik dengan adanya suatu kesempatan maupun kebebasan pada diri individu untuk memilih berbagai kemungkinan tindakan.

3. Ubah *mindset* atau pola pikir

Pola pikir adalah pandangan kita akan satu hal. Pola pikir menentukan cara kita melihat diri sendiri, keadaan diri saat ini dan keadaan dunia sekitar. Pola pikir juga akan menentukan cara kita bertindak saat menghadapi tantangan. Untuk meningkatkan pola pikir efektif dan lincah, antara lain:

a. Sadar dengan Pola Pikir yang Anda Miliki

Mulailah mengenali dan mempelajari pola pikir Anda, apakah sering berpikir positif atau cenderung negatif. Jika negatif, maka Anda perlu melakukan penyesuaian. Anda juga harus meningkatkan kesadaran akan keadaan emosional, sekaligus juga perlu tahu mengenai rantai pikiran, perasaan, dan perilaku. Karena tak bisa dipungkiri, ketiganya memiliki hubungan yang sangat erat, dari pikiran akan mempengaruhi perasaan, dan akhirnya ikut mempengaruhi perilaku Anda.

b. Analisis Cara Anda Berbicara dengan Diri Sendiri

Setiap orang sering berbicara dengan diri sendiri. Hal ini mau tidak mau akan mempengaruhi pola pikir. Jika Anda berpikir tidak bisa melakukan sesuatu, maka

Anda akan lemah dan yang terjadi memang Anda jadi tak bisa melakukannya. Sebaliknya, jika Anda memiliki mindset yang powerful, itu akan membantu Anda menyelesaikan tantangan hidup. Dengan kata lain, jika Anda ingin sukses, mulailah memberikan kata-kata positif kepada diri sendiri sehingga Anda benar-benar melihat hasil yang Anda inginkan.

- c. Kelilingi Diri dengan Orang-orang Positif
Cara efektif lainnya untuk membentuk pola pikir sukses adalah mengelilingi diri dengan orang-orang yang juga memandang hidup dengan positif. Mereka biasanya sudah mencapai kesuksesan yang mereka inginkan. Sumber perkataan dan perilaku positif mereka biasanya tergambar jelas pada karakter mereka.
 - d. Paksa Diri untuk Keluar dari Zona Nyaman
Kenyamanan memang kadang melenakan. Berada dalam kondisi yang stabil tanpa adanya tantangan kadang juga jauh lebih menenangkan, namun berhati-hatilah dengan pikiran yang mendorong Anda untuk tetap tinggal dalam kondisi nyaman ini. Anda akan *stuck* dan tidak bertumbuh menjadi pribadi yang lebih baik lagi.
 - e. Ubah Kebiasaan Anda
Kebiasaan atau rutinitas sangat kuat memengaruhi pola pikir manusia. Pikiran manusia menyukai alur berpikir yang berulang-ulang, baik atau buruk, yang disebut juga dengan habit. Dalam bukunya yang berjudul *Atomic Habits*, James Clear menjelaskan bahwa untuk menghentikan kebiasaan buruk menjadi rutinitas yang baik, membutuhkan proses yang jelas. Mengenai habits, Anda juga bisa mempelajari *7 Habits of the Most Highly Effective People*.
 - f. Berani Gagal
Pola pikir sukses adalah pola pikir yang tidak takut gagal. Satu hal yang perlu Anda ingat, tidak ada orang yang sukses dalam sehari. Ada kegagalan dan penolakan yang akan Anda hadapi untuk menjadi orang yang berhasil.
 - g. Belajar Menerima Kenyataan
Orang yang sukses adalah orang yang lapang dada menerima apa yang terjadi dan mampu melewatinya dengan baik. h. Belajar dan Aplikasikan. Orang yang memiliki pola pikir sukses akan berusaha untuk terus belajar dan menerapkan apa yang dipelajarinya. Anda bisa memulainya dengan membaca buku tentang pola pikir, cara mengubah mindset, atau buku-buku yang membuat otak Anda bekerja lainnya.
4. Memosisikan diri sebagai orang lain. Coba untuk memahami bagaimana tanggapan orang lain terkait apa yang kita lakukan. Coba pikirkan apakah orang lain akan terganggu atau tidak.
 5. Fokus pada aktivitas positif. Ketimbang fokus pada memamerkan segala sesuatu, lebih baik fokus untuk menikmati setiap momen dari berbagai kegiatan yang dilakukan baik bersama diri sendiri, teman, pasangan, maupun keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- A.Kaifi, e. a. B. (2012). A Multi-Generational Workforce: Managing and Understanding Millennials. *International Journal of Business and Management*, 7(24). doi: 10.5539/ijbm.v7n24p88

- Abdurrahman Fauzi Bachmid (2016). "Analisis Kualitas Produk, Promosi, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Kartu Telkomsel 4G LTE di Manado. *Jurnal Manajemen* vol 4 no. 4
- Adler, Alfred. (1930). *Individual Psychology*. Worcester Mass: Clark Univ Press.
- Aini, N. S., & Lutfi. (2019). The Influence of Risk Perception, Risk Tolerance, Overconfidence, and Loss Aversion Towards Investment Decision Making. *Journal of Business and Accountary Ventura*, 21(3), 401-413.
- Ameliawati, M., & Setiyani, R. (2018). The Influence of Financial Attitude, Financial Sozialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable. *International Conference on Economics, Business and Economic Education*, 811- 832.
- Averill, J.F. (1973). Personal Control Over Averssive Stimuli and It's Relationship to Stress. *Psychological Bulletin*, No. 80. P. 286-303.
- Hilgert, A., & Hogarth, J. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior Marianne. *Federal Reserve Bulletin*, 309-322.
- Kanserina, D. (2015). Pengaruh Literasi Ekonomi dan Gaya Hidup terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi UNDHKSA 2015. 5(1), 1-11.
- Kholilah, N. A., & Iramani, R. (2013). Studi Financial Management Behavior pada Masyarakat Surabaya. *Journal of Business and Banking*, 3(1), 69-80
- Poppy Panjaitan. Arik Prasetya (2017). Pengaruh Social Media terhadap Produktivitas Kerja Generasi Millennial Fakultas Ilmu Administrasi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Purwidiyanti, W., & Mudjiyanti, R. (2016). Analisis Pengaruh Pengalaman Keuangan dan Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Keuangan Keluarga di Kecamatan Purwokerto Timur. *Benefit Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 1(2), 141-148.
- Sastrohadiwiryo, Siswanto. (2002). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia*. Jakarta : Bumi Aksara
- Smith, Travis, J. dan Nichols, T. (2015). Understanding the Millennial Generation. *Journal of Business Diversity*. 15(1), 39-47.
- Sugiono. (2006). Analisis tentang faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen (Tinjauan Teori). *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 4(2).
- Wardani, K. A., & Lutfi. (2016, November). Pengaruh Literasi Keuangan, Experienced Regret, Risk Tolerance, dan Motivasi pada Keputusan Investasi Keluarga dalam Perspektif Masyarakat Bali. *Journal of Business and Banking*, 6(2), 195-214.

Yulianti, N., & Silvy, M. (2013). Sikap Pengelola Keuangan dan Perilaku Perencanaan Investasi Keluarga di Surabaya. *Journal of Business and Banking*, 3(1), 57-68.

<https://spada.uns.ac.id/mod/assign/view.php?id=158620> diakses tgl 12 Juli 2022

<https://www.businesstimes.com.sg/real-estate/knight-frank-hires-christine-li-as-asia-pacific-head-of-research> diakses tgl 12 Juli 2022

<https://www.jawapos.com/opini/24/03/2022/crazy-rich-antara-pamor-dan-pamer/> diakses tgl 12 Juli 2022

Lampiran:

Identitas						
Nama	:				
Alamat	:				
Usia	:				
Jenis Kelamin	:				
Pekerjaan	:				
KUISIONER Prinsip Teori Kepribadian Alfred Adler yang menjelaskan bagaimana pandangan Adler terhadap kondisi psikis individu						
Keterangan pilihan jawaban :						
SS = Sangat Setuju (5) S = Setuju (4) N = Netral (3) TS = Tidak Setuju(2) STS = Sangat Tidak Setuju (1)						
No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1	Prinsip teori kepribadian rasa rendah diri :					
	1. Perasaan rendah diri ini bermula dari anak-anak yang tidak bisa melakukan tindakan orang dewasa.					
	2. Pada prinsipnya, individu ingin menyaingi kekuatan dan kemampuan orang lain.					
	3. Setiap individu berusaha untuk melakukan kompensasi terhadap kelemahannya dalam segala hal.					
	4. Kompensasi ditentukan oleh gaya hidup dan usaha mencapai kesempurnaan (superior).					
2	Prinsip teori kepribadian superior					
	1. Manusia adalah makhluk yang agresif dan harus selalu agresif bila ingin mencapai kesuksesan.					
	2. Manusia menginginkan kekuatan dan mengharapkan kesempurnaan.					
	3. Dorongan dari lingkungan superior ini bersifat universal dan tidak mengenal batas waktu.					
	4. Untuk menjadi superior tidak harus selalu berkompetisi dengan orang lain.					
3	Prinsip teori kepribadian gaya hidup					
	1. Gaya hidup terdiri dari dorongan dari dalam diri yang mengatur arah perilaku					
	2. Dorongan dari lingkungan mungkin dapat menambah atau menghambat arah dorongan dari dalam diri.					
	3. Manusia memiliki kekuatan yang cukup walaupun tidak sepenuhnya bebas untuk mengatur kehidupannya sendiri secara wajar.					
	4. Gaya hidup manusia tidak ada yang identik sama dan seringkali menentukan kualitas interpretasi dari terhadap semua pengalaman yang dijumpai.					
4	Prinsip teori kepribadian diri kreatif					
	1. Diri yang kreatif adalah penggerak utama tingkah laku. Yakni membuat sesuatu yang baru yang berbeda dari sebelumnya.					
	2. Diri kreatif adalah sarana yang mengolah fakta-fakta dunia					
	3. Diri kreatif mentransformasikan fakta tersebut menjadi kepribadian yang bersifat subjektif, dinamis, menyatu, personal, dan unik karena individu mencipta dirinya sendiri.					
5	Prinsip teori kepribadian diri yang sadar					
	1. Kesadaran adalah inti kepribadian individu.					
	2. Manusia menyadari segala hal yang dilakukannya.					
	3. Ia dapat merencanakan dan mengarahkan perilaku ke arah tujuan yang dipilihnya secara sadar.					
	4. Pikiran sadar adalah apa saja yang dipahami dan diterima individu dalam membantu perjuangan menjadi sukses dan superior.					
6	Prinsip teori kepribadian tujuan semu					
	1. Masa lalu penting namun yang lebih penting adalah masa depan, yaitu rencana yang akan dilakukan individu.					
	2. Tujuan akhir manusia tidak menunjukkan hasil yang nyata akan terwujud, melainkan hanya perangkat semu.					
	3. Tujuan tersebut adalah semu karena dibuat amat ideal untuk diperjuangkan sehingga mungkin saja tidak dapat direalisasikan.					
	4. Tujuan semu berisi harapan yang menggerakkan kekuatan-kekuatan tingkah laku manusia.					
7	Prinsip teori kepribadian minat sosial					
	1. Manusia dilahirkan dengan karunia minat sosial yang bersifat universal.					
	2. Kebutuhan ini terwujud dalam komunikasi dengan orang lain.					
	3. Proses ini membutuhkan waktu banyak dan usaha yang berkelanjutan.					
	4. Individu diarahkan untuk memelihara dan memperkuat perasaan minat sosial dengan meningkatkan kepedulian pada orang lain melalui empati dan komunikasi.					