

## **SELF-CONTROL DALAM PERSPEKTIF KAJIAN PERILAKU KEUANGAN (STUDI LITERATUR)**

**WILMAN SAN MARINO**

**POLITEKNIK TRIGUNA TASIKMALAYA**

[wilmansanmarino@gmail.com](mailto:wilmansanmarino@gmail.com)

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji self control dilihat dari perspektif perilaku keuangan. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi literatur. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa orang dengan sifat *Self-Control* tinggi cenderung memiliki kesejahteraan psikologis yang lebih besar, keberhasilan akademis, hubungan interpersonal dan pengambilan keputusan yang lebih baik.

Kata Kunci: *Self-Control, Behavioral Finance*

### **Latar Belakang Penelitian**

Gagasan *self-control* merupakan paradoks yang diasumsikan bahwa jiwa mengandung lebih dari satu sistem energi yang memiliki tingkat kemandirian satu sama lain, sehingga dapat dikatakan bahwa terdapat minimal dua kepribadian dalam manusia sebagai pelaku ekonomi (McIntosh, 1969). Manusia memiliki dua set preferensi yang bertentangan di satu titik waktu, sudah diperkenalkan oleh Adam Smith dengan istilah *two-self model* dalam *Theory of Moral Sentiments* pada tahun 1759 (Göçmen, 2007).

*Theory of Self-Control* mulai populer ketika terdapat penelitian dengan hasil dimana individu pada suatu titik waktu diasumsikan sebagai perencana yang berpandangan jauh ke depan dan seorang rabun jauh (Thaler & Shefrin, 1981). Selanjutnya, The Behavioral Life-Cycle (BLC) hypothesis mengungkapkan bahwa *self-control, mental accounting, dan framing* dimasukkan dalam pengayaan perilaku dari teori siklus hidup tabungan, model ini dilandasi keputusan menabung mencerminkan preferensi relatif individu atas konsumsi saat ini dibandingkan masa depan (Shefrin & Thaler, 1988).

Penelitian mengenai *Self-Control* selanjutnya masih mengenai perilaku tabungan rumah tangga dan perilaku kepemilikan aset untuk menilai perbedaan perencanaan dan tabungan antar rumah tangga yang dijelaskan oleh berbagai factor.

Ditemukan bahwa *lack of planning* (diartikan *Self-Control*) memainkan peran kunci dalam menjelaskan perbedaan dalam perilaku menabung (Lusardi, 1999, 2000).

Penekanan *Self-Control* dalam tabungan rumah tangga dilanjutkan dengan upaya mendorong untuk menabung lebih banyak, dengan nama *Save More Tomorrow Program<sup>TM</sup>*. Pelajaran utama di sini adalah bahwa orang umumnya *lack of planning* dalam menabung untuk masa pensiun. Mereka perlu memiliki disiplin diri yang dipaksakan pada mereka secara konsisten untuk mencapai penghematan (Thaler & Benartzi, 2004).

Tema lain dari *Self-Control* dihubungkan dengan impulsive buying (Baumeister, 2002; Sultan, Joireman, & Sprott, 2012), dikatakan gejala yang dialami kelompok secara umum: mereka secara rutin berbelanja untuk menghindari atau memperbaiki perasaan buruk; perjalanan belanja mereka dimulai dengan "Tertinggi jantung berdebar, tapi diakhiri dengan penyesalan, saling menyalahkan diri sendiri dan depresi" (Wesson, 1991). Selanjutnya, faktor psikologis terutama *Self-Control* dipandang lebih bagus dalam menjelaskan hutang daripada faktor ekonomi (Kamleitner, Hoelzl, & Kirchler, 2012).

## KAJIAN LITERATUR

### Konsep Self-Control

Kemampuan untuk mengesampingkan atau mengubah respons batin seseorang, serta untuk mengganggu kecenderungan perilaku (seperti impuls) dan menahan diri untuk tidak menindaklanjutinya (Tangney, Baumeister, & Boone, 2004). Para ahli sepakat bahwa pengendalian diri adalah usaha keras untuk mengubah pikiran, perasaan, dan perilaku untuk mencapai tujuan jangka panjang (Baumeister et al. 2007).

Bias *Self-Control* adalah kecenderungan perilaku manusia yang menyebabkan orang gagal bertindak untuk mengejar tujuan jangka panjang mereka yang menyeluruh karena kurangnya disiplin diri. Uang adalah bidang terkenal karena disana orang menunjukkan kurangnya kontrol diri. Bias kontrol diri juga dapat digambarkan sebagai konflik antara orang-orang dengan keinginan menyeluruh dan ketidakmampuan mereka, yang berasal dari kurangnya disiplin diri, dalam bertindak secara konkret untuk mengejar keinginan itu (Pompian, 2012)

Ketika orang berpikir tentang konsekuensi jangka panjang dari tindakan mereka, pengendalian diri mereka ditingkatkan (Fujita, Trope, Liberman, & Levin-Sagi, 2011). Kontrol diri yang tinggi orang dapat mengendalikan pikiran mereka, mengatur emosi mereka, dan membatasi perilaku mereka lebih baik daripada orang dengan kontrol diri rendah (Baumeister, Bratslavsky, Muraven, & Tice, 1998)

Orang dengan sifat *Self-Control* tinggi cenderung memiliki kesejahteraan psikologis yang lebih besar, keberhasilan akademis, hubungan interpersonal dan pengambilan keputusan yang lebih baik (Tangney et al., 2004). *Self-Control* ditemukan berhubungan secara signifikan dengan kontrol impuls, emosi moral, perilaku yang berhubungan dengan kesehatan, kesejahteraan, dan penyesuaiannya (de Ridder, Lensvelt-Mulders, Finkenauer, Stok, & Baumeister, 2012).

Mengatur emosi bisa penting berdampak pada hubungan interpersonal dan kesejahteraan pribadi (John & Gross, 2004), sedangkan kontrol kognisi meningkatkan pengambilan keputusan (Dewitte, Bruyneel, & Geyskens, 2009). Kurangnya kontrol diri dapat menyebabkan impulsif dan kompulsif perilaku, konsumsi yang berlebihan, pengambilan keputusan yang buruk. (Aydinoğlu & Krishna, 2011; Gal & Liu, 2011; Pyone & Isen, 2011) Masalah pengendalian diri adalah akar konsumerisme, diwakili oleh tabungan rendah dan tinggi pengeluaran (Starr 2007).

Preferensi waktu dan Self-Control adalah faktor psikologis penting yang mempengaruhi apakah konsumen terlibat dalam hutang atau tidak mis., “Saya siap untuk membelanjakan sekarang dan membiarkan masa depan diurus itu sendiri”, (Gathergood, 2012; Webley & Nyhus, 2001) . Terutama konsumen dengan orientasi saat ini dan kurangnya Self-Control mungkin lebih mungkin untuk mendapatkan dan tetap berhutang (Kamleitner et al., 2012; Webley & Nyhus, 2001).

### **Indikator Self-Control**

Studi tentang Self-Control sering fokus pada komponen perilaku (Grasmick, Tittle, Bursik, & Arneklev, 1993; Tangney et al., 2004), dimana komponen ini diukur oleh berbagai skala. Inventarisasi Perilaku Self-Control, pada dasarnya adalah daftar periksa untuk penilaian perilaku observasi (Fagen, Long, & Stevens, 1975). The Self-Control Questionnaire sebagai skala sifat pengendalian diri (Brandon, Oescher, & Loftin, 1990). The Self-Control Schedule dimaksudkan khusus untuk digunakan dengan sampel klinis dan berfokus pada penggunaan strategi seperti gangguan diri dan reframing kognitif memecahkan masalah perilaku tertentu (Rosenbaum, 1980). Self-Control Scale modifikasi Versi 13-item tampil hampir sama seperti versi full-length merupakan salah satu ukuran dari Self-Control yang memberikan untuk keandalan dan validitas yang kuat dalam mengukur Skala Self-Control dengan ukuran yang relatif singkat, mudah diberikan (Tangney et al., 2004).

Namun, berdasarkan literatur masih ada mengungkapkan kontrol emosi dan kognitif sebagai yang lain komponen kontrol diri (Botvinick, T. S. Braver, Barch, Carter, & Cohen, 2011; Gross & John, 2003; Nguyen, Dadzie, Chaudhuri, & Tanner, 2019). Berdasarkan literatur Self-Control, tiga komponen utama yang terdiri dari: kognisi, emosi, dan perilaku merupakan komponen yang paling komprehensif .

### **Metode Penelitian**

Metodologi penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi literatur. Strategi pengumpulan data penelitian kualitatif, yaitu dengan observasi partisipatif, wawancara mendalam, studi literatur dan artefak, serta teknik pelengkap (Bungin, 2008). Metode literatur adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial untuk menelusuri data histories (Bungin, 2008). Literatur merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2005)

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### *Self Control dan Tabungan*

Fase awal penelitian mengenai Self Control dimulai dalam ranah Behavioral Finance dipopulerkan oleh penelitian berjudul *An Economic Theory of Self-Control* (Thaler & Shefrin, 1981) yang kemudian memunculkan *The Behavioral Life-Cycle* (BLC) oleh penulis yang sama. Hypothesis ini mengungkapkan bahwa self-control, mental accounting, dan framing dimasukkan dalam pengayaan perilaku dari teori siklus hidup tabungan, model ini dilandasi keputusan menabung mencerminkan preferensi relatif individu atas konsumsi saat ini dibandingkan masa depan (Shefrin & Thaler, 1988). Model BLC menggunakan pendekatan khas khas dari pendekatan umum dalam ekonomi mikro, yaitu menggunakan model maksimalisasi berbasis normatif untuk tujuan deskriptif, tetapi dengan perspektif sangat berbeda. Pertama-tama, agen penelitian sangat memiliki keterbatasan manusia, dan mereka menggunakan aturan praktis sederhana.

Self Control paling dilihat dari konteks BLC, menggambarkan hubungan antara kecenderungan kecenderungan tabungan dan konsumsi individu dan tahapan kemajuan individu tersebut dari masa kanak-kanak, melalui tahun partisipasi kerja, dan akhirnya menjadi pensiun. Landasan model adalah keputusan menabung, yang mengarahkan pembagian pendapatan antara konsumsi dan tabungan. Keputusan menabung mencerminkan preferensi relatif individu atas konsumsi saat ini dan yang akan datang. BLC ini banyak mendasari peneliti-penelitian berikutnya berkaitan dengan tabungan pension.

Salah satu penelitian dan program dalam rangka mendorong orang untuk menabung lebih banyak adalah *The "Save More Tomorrow Program™"* (Thaler & Benartzi, 2004). Sebelum adopsi SMTP, perusahaan menderita tingkat partisipasi dan tingkat tabungan yang rendah. Dalam upaya meningkatkan tingkat tabungan karyawan, perusahaan menyewa konsultan investasi dan menawarkan layanan ini kepada setiap karyawan berhak atas program tabungan pensiunnya. Pelajaran utama di sini adalah bahwa orang umumnya lack of planning dan menabung untuk pension, mereka perlu memiliki disiplin diri yang dipaksakan secara konsisten untuk mencapai penghematan.

Pemaksaan perilaku untuk menabung ini dicoba dilakukan diberlakukan Perusahaan besar Amerika serikat sejak 1985. Intervensi 401(k) perilaku tabungan karyawan sebelum dan sesudah perubahan menarik dalam rencana perusahaan 401 (k) selama periode dua tahun dari Juni 1997 hingga Juni 1999. Secara keseluruhan, hasil ini konsisten dengan anggapan bahwa perubahan dalam perilaku menabung dapat dimotivasi hanya dengan "kekuatan sugesti" (Madrian & Shea, 2001) dan dikuatkan dengan penelitian bahwa menabung untuk pensiun adalah masalah yang sulit, dan sebagian besar karyawan hanya memiliki sedikit pelatihan untuk mengambil keputusan yang relevan. Untungnya, banyak cara efektif untuk membantu peserta dengan intervensi yang paling murah: yaitu, perubahan kecil dalam desain rencana, opsi default

yang masuk akal, dan peluang untuk meningkatkan tingkat tabungan dan menyeimbangkan kembali portofolio secara otomatis (Benartzi & Thaler, 2007).

Akan tetapi, sebagian besar rumah tangga AS yang mendekati usia pensiun tidak cukup merencanakan pensiun, bahkan cenderung memiliki tabungan jauh lebih rendah daripada rumah tangga yang telah memikirkan pensiun. Orang sering tidak berpikir tentang pensiun atau tidak ingin berkorban hari ini untuk mendapatkan manfaat di masa depan. Intinya, kurangnya self control memainkan peran kunci dalam menjelaskan perbedaan dalam perilaku menabung (Lusardi, 1999, 2000).

Pemerintah semakin menganggap tingkat tabungan rumah tangga, portofolio aset, dan tingkat kekayaan sebagai target utama dalam kebijakan intervensi publik. Amerika Serikat, misalnya, telah secara eksplisit menjadikan akumulasi aset sebagai komponen kunci dari strategi anti kemiskinannya (Beverly & Sherraden, 1999), sementara banyak negara sedang berupaya meningkatkan insentif untuk tabungan pribadi dalam upaya memastikan bahwa lansia memiliki sumber daya yang memadai dalam masa pensiun (Hubbard, Skinner, & Zeldes, 1994). Rentang opsi kebijakan yang dipertimbangkan dan diadopsi telah berkembang seiring pemahaman para ekonom tentang perilaku tabungan telah berevolusi, salah satunya melalui perkembangan Self Control.

### **Self Control dan Impulsive Buying**

Impulsive buying dikatakan gejala yang dialami kelompok secara umum: mereka secara rutin berbelanja untuk menghindari atau memperbaiki perasaan buruk; perjalanan belanja mereka dimulai dengan "Tertinggi jantung berdebar, tapi diakhiri dengan penyesalan, saling menyalahkan diri sendiri dan depresi" (Wesson, 1991).

Pembelian impulsif sebagai "pembelian mendadak dan langsung tanpa niat untuk berbelanja baik untuk membeli kategori produk tertentu atau untuk memenuhi tugas pembelian tertentu." Perilaku ini terjadi setelah mengalami dorongan untuk membeli dan cenderung spontan (Elizabeth Ferrell & Beatty, 1998).

Kurangnya kontrol diri dapat menyebabkan impulsif dan kompulsif perilaku, konsumsi yang berlebihan, pengambilan keputusan yang buruk. (Aydinoğlu & Krishna, 2011; Gal & Liu, 2011; Pyone & Isen, 2011).

Peserta dengan Self Control yang habis, bersedia untuk menghabiskan lebih banyak, dan benar-benar menghabiskan lebih banyak uang dalam situasi pembelian yang tidak diantisipasi. Singkatnya, penelitian saat ini menunjukkan bahwa disiplin diri merupakan penentu yang signifikan dari pengeluaran impulsive, sebagai hasil dari menipisnya Self Control (Vohs & Faber, 2007) .

Individu dengan Self Control yang tinggi dapat mengelola uang mereka lebih baik daripada orang lain, menabung lebih banyak dan menghabiskan lebih sedikit (Romal & Kaplan, 1995). Fakta bahwa pengendalian diri terkait dengan mengelola uang seseorang lebih baik mendukung spekulasi memprediksi perilaku konsumen, setidaknya berkenaan dengan barang-barang mahal dan harga sedang yang dapat memiliki dampak nyata pada anggaran rumah tangga (Baumeister, 2002).

Dilihat dari sisi konsumen, self control mewakili kapasitas untuk menahan godaan, terutama yang mengarah pada pembelian impulsif dan pengeluaran lain yang secara teliti dan disesali nanti. Efektivitas pengendalian diri tergantung pada banyak faktor, termasuk sifat kronis dan kelemahan, kejelasan tujuan (dan tidak adanya standar yang saling bertentangan), pemantauan yang cermat terhadap perilaku seseorang, dan menipisnya kekuatan self control yang disebabkan oleh pengerahan tenaga sebelumnya (kesabaran/ balas dendam) dalam pengambilan keputusan. Dalam waktu lama impulsive buying dapat menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi bagi produsen dan pengecer, tetapi bagi konsumen berupa ketidakpuasan dan ketidak bahagiaan (Baumeister, 2002).

Berdasarkan hasil dari penelitian, perilaku pembelian impulsif sebenarnya dapat dikurangi ketika orang berusaha untuk meningkatkan self control dari waktu ke waktu melalui latihan. Jika individu belajar memperkuat kapasitas mereka untuk mengendalikan diri melalui latihan fisik atau kognitif, mereka mungkin dapat mengurangi pembelian impulsif berikutnya dengan melakukan self control dalam kehidupan sehari-hari mereka (Sultan et al., 2012).

### **Self Control dan Hutang**

Pembeli kompulsive sering membeli barang-barang yang tidak pernah mereka gunakan; ketika mereka tidak berbelanja, mereka berpikir tentang belanja; dan pengeluaran mereka menyebabkan kesulitan keuangan, bahkan akumulasi hutang yang besar, yang disebabkan oleh kurangnya literasi keuangan, nilai-nilai materialistis dan sering terjadi di antara mereka orang yang memiliki masalah Self-Control (Gathergood, 2012; Starr, 2007). Selanjutnya, faktor psikologis terutama Self-Control dipandang lebih bagus dalam menjelaskan hutang daripada faktor ekonomi secara luas (Kamleitner et al., 2012).

Kurangnya Self-Control dan literasi keuangan secara positif terkait dengan tidak terbayarkannya kredit konsumen dan beban hutang secara berlebihan. Hal ini terkait juga dengan konsumsi berlebih dan kekayaan yang rendah (Ameriks, Caplin, Leahy, Tyler, & Tyler, 2010; Starr, 2007).

Present bias (Lack of Planning) dikemukakan untuk meningkatkan keinginan individu dalam mendapatkan kepuasan instan dengan meningkatkan pinjaman (Meier & Sprenger, 2010). Penggunaan tingkat diskonto untuk memprediksi perilaku yang biasanya diklaim mengindikasikan kurangnya kontrol diri, dihubungkan dengan diskon maupun biaya transaksi kartu kredit (Chabris, Laibson, Morris, Schuldt, & Taubinsky, 2008). Selain itu, juga ditunjukkan bahwa sistem pembayaran berbasis kartu dapat menghambat proses kontrol diri selama situasi pembelian dan cenderung mengarah pada ilusi kontrol selama pengeluaran (Raab, 2019).

Dalam sebuah studi menggunakan data the National Longitudinal Survey of Youth (NLSY) dianalisis untuk mengeksplorasi bagaimanapun peranan kemampuan non-kognitif dalam pinjaman rumah tangga. Berdasarkan penelitian tersebut, ditemukan bahwa self-efficacy selama masa kanak-kanak dapat meramalkan perbedaan dalam kenakalan masa depan pada pembayaran utang dan tagihan. Self-efficacy menyangkut

harapan keberhasilan masa depan dan dapat diartikan sebagai prasyarat penting dari pencapaian tujuan yang pada gilirannya membutuhkan Self-Control (Kuhnen & Melzer, 2018).

Penelitian dengan data survey 3000 Rumah Tangga di Inggris pada tahun 2012, Konsumen yang menunjukkan masalah Self-Control ditunjukkan dengan penggunaan akses kredit cepat dengan biaya yang mahal seperti kartu toko dan pinjaman gaji. Dalam sebagian besar spesifikasi, ditemukan peran yang lebih kuat karena kurangnya Self-Control daripada kurangnya literasi keuangan dalam menjelaskan hutang berlebih dari konsumen (Gathergood, 2012).

Kapasitas Self-Control dapat dikembangkan dengan latihan dan sedikit usaha salah satunya melalui program latihan mental, seperti pemantauan keuangan (Nguyen et al., 2019; Oaten & Cheng, 2007) dikarenakan perubahan dalam perilaku membutuhkan perubahan dalam kebiasaan (Grankvist & Biel, 2001). Meningkatkan literasi keuangan masyarakat (yaitu memahami konsep ekonomi dan keuangan, pengetahuan tentang instrumen keuangan) juga telah diselidiki sebagai intervensi yang mungkin untuk mencegah hutang berlebih dalam jangka panjang (Hoelzl & Kapteyn, 2011).

## Kesimpulan

Berdasarkan paparan sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut,

1. Orang dengan sifat *Self-Control* tinggi cenderung memiliki kesejahteraan psikologis yang lebih besar, keberhasilan akademis, hubungan interpersonal dan pengambilan keputusan yang lebih baik
2. *Self-Control* mempromosikan tujuan jangka panjang yang lebih tinggi dengan meminimalkan kepuasan segera demi keinginan jangka pendek. *Self-Control* berhubungan dengan konsumsi berkelanjutan dimana mengacu pada pemenuhan konsumsi untuk kebutuhan saat ini dengan tujuan bertahan hidup dalam priode jangka panjang.
3. Individu dengan Self Control yang tinggi dapat mengelola uang mereka lebih baik daripada orang lain, menabung lebih banyak dan menghabiskan lebih sedikit.
4. Keputusan menabung mencerminkan preferensi relatif individu atas konsumsi saat ini dan yang akan datang, dimana orang secara umum *lack of planning* terutama dalam menabung untuk pension, sehingga mereka perlu memiliki disiplin diri yang dipaksakan secara konsisten untuk mencapai penghematan.
5. Kurangnya kontrol diri dapat menyebabkan perilaku impulsif dan kompulsif, konsumsi yang berlebihan, pengambilan keputusan yang buruk sehingga menyebabkan tingkat kesejahteraan hidup/ kekayaan yang rendah.
6. Kurangnya *Self-Control* dapat menyebabkan kesulitan keuangan, bahkan akumulasi hutang yang besar, sehingga *Self-Control* dipandang lebih bagus dalam menjelaskan hutang daripada faktor ekonomi secara luas.

7. Kapasitas *Self-Control* dapat dikembangkan dengan latihan dan sedikit usaha salah satunya melalui program latihan mental, seperti pemantauan keuangan dikarenakan perubahan dalam perilaku membutuhkan perubahan dalam kebiasaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ameriks, J., Caplin, A., Leahy, J., Tyler, T., & Tyler, T. O. M. (2010). Measuring self-control problems. *American Economic Review*, 97(3), 966–972.
- Aydinoğlu, Ni. Z., & Krishna, A. (2011). Guiltless Gluttony: The Asymmetric Effect of Size Labels on Size Perceptions and Consumption. *Journal of Consumer Research*, 37(6), 1095–1112. <https://doi.org/10.1086/657557>
- Baumeister, R. F. (2002). Yielding to Temptation: Self-Control Failure, Impulsive Purchasing, and Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*, 4(1), 670–676. <https://doi.org/10.1080/00987913.1978.10763048>
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion Is the active self a limited resource. *Lornal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252–1265. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.74.5.1252>
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81–104. <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81>
- Beverly, S. G., & Sherraden, M. (1999). Institutional determinants of saving: Implications for low-income households and public policy. *Journal of Socio-Economics*, 28(4), 457–473. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(99\)00046-3](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(99)00046-3)
- Botvinick, M. M., T. S. Braver, Barch, D. M., Carter, C. S., & Cohen, J. D. (2011). Conflict monitoring and cognitive control. *Psychological Review*, 108(3), 624. <https://doi.org/10.11646/zootaxa.4127.2.2>
- Bungin, B. (2008). *Penelitian Kualitatif; Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Chabris, C. F., Laibson, D., Morris, C. L., Schuldt, J. P., & Taubinsky, D. (2008). Individual laboratory-measured discount rates predict field behavior. *Journal of Risk Uncertainty*, 37, 237–269. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Dewitte, S., Bruyneel, S., & Geyskens, K. (2009). Self-Regulating Enhances Self-Regulation in Subsequent Consumer Decisions Involving Similar Response Conflicts. *Journal of Consumer Research*, 36(3), 394–405. <https://doi.org/10.1086/598615>
- Elizabeth Ferrell, M., & Beatty, S. E. (1998). Impulse buying: Modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 169–191.
- Fagen, S. A., Long, N. J., & Stevens, D. J. (1975). *Teaching children self-control: Preventing emotional and learning problems in the elementary school*. Columbus, OH: Charles E. Merrill.

- Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N., & Levin-Sagi, M. (2011). Construal Levels and Self-Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*(3), 351–367. <https://doi.org/10.1016/j.cortex.2009.08.003>. Predictive
- Gal, D., & Liu, W. (2011). Grapes of Wrath: The Angry Effects of Self-Control. *Journal of Consumer Research*, *38*(3), 445–458. <https://doi.org/10.1086/659377>
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, *33*(3), 590–602. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.11.006>
- Göçmen, D. (2007). *The Adam Smith Problem Human Nature and Society in The Theory of Moral Sentiments and The Wealth of Nations*. London and New York: Tauris Academic Studies.
- Grasmick, H. G., Tittle, C. R., Bursik, R. J., & Arneklev, B. J. (1993). Testing the core empirical implications of gottfredson and hirschi's general theory of crime. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, *30*(1), 5–29. <https://doi.org/10.1177/0022427893030001002>
- Gross, J. J., & John, O. P. (2003). Individual Differences in Two Emotion Regulation Processes: Implications for Affect, Relationships, and Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*, *85*(2), 348–362. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.2.348>
- Hoelzl, E., & Kapteyn, A. (2011). Financial capability. *Journal of Economic Psychology*, *32*(4), 543–545. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.04.005>
- Hubbard, R. G., Skinner, J., & Zeldes, S. (1994). Expanding the life-cycle model: Precautionary saving and public policy. *AEA Papers and Proceedings*, *84*(2), 174–179.
- John, O. P., & Gross, J. J. (2004). Healthy and Unhealthy Emotion Regulation: Personality Processes, Individual Differences, and Life Span Development. *Journal of Personality*, *72*(6), 1–34. <https://doi.org/15509284>
- Kamleitner, B., Hoelzl, E., & Kirchler, E. (2012). Credit use: Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon. *International Journal of Psychology*, *47*(1), 1–27. <https://doi.org/10.1080/00207594.2011.628674>
- Kuhnen, C. M., & Melzer, B. T. (2018). Noncognitive Abilities and Financial Delinquency: The Role of Self-Efficacy in Avoiding Financial Distress. *Journal of Finance*, *73*(6), 2837–2869. <https://doi.org/10.1111/jofi.12724>
- Lusardi, A. (1999). *Behavioral Dimensions of Retirement Economics* (Henry J. Aaron, ed.). Washington: DC: Brookings Institution and Russell Sage Foundation.
- Lusardi, A. (2000). *Explaining Why So Many Households Do Not Save* (paper, Irv). University of Chicago.
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics*, *116*(4), 1149–1187. <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>
- McIntosh, D. (1969). *The Foundations of Human Society*. Chicago: Univ. Chicago Press.

- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-biased preferences and credit card borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 193–210. <https://doi.org/10.1257/app.2.1.193>
- Nguyen, T. D., Dadzie, C. A., Chaudhuri, H. R., & Tanner, T. (2019). Self-control and sustainability consumption: Findings from a cross cultural study. *Journal of International Consumer Marketing*, 0(0), 1–15. <https://doi.org/10.1080/08961530.2019.1576152>
- Pompian, M. M. (2012). *Behavioral Finance and Wealth Management*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Pyone, J. I. N. S., & Isen, A. M. (2011). Positive affect, Intertemporal choice, and levels of thinking: Increasing consumers' willingness to wait. *Journal of Marketing Research*, 48(3), 532–543.
- Raab, G. (2019). *Illusion der Ausgabenkontrolle: Grenzen selbstkontrollierten Konsumverhaltens und verbraucherpolitische Implikationen* (M. Neuner). Berlin: Duncker & Humblot.
- Rosenbaum, M. (1980). A schedule for assessing self-control behaviors: Preliminary findings. *Behavior Therapy*, 11, 109–121.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). *THE BEHAVIORAL LIFE-CYCLE HYPOTHESIS*. XXVI(October), 609–643.
- Starr, M. A. A. . (2007). Saving , Spending , and Self-Control : Cognition versus Consumer Culture. *Radical Political Economics*, 39(2), 214–229. <https://doi.org/10.1177/0486613407302484>
- Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sultan, A. J., Joireman, J., & Sprott, D. E. (2012). Building consumer self-control: The effect of self-control exercises on impulse buying urges. *Marketing Letters*, 23(1), 61–72. <https://doi.org/10.1007/s11002-011-9135-4>
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success June. *Journal of Personality*, (April 2004), 1–9.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). *Save More Tomorrow ™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving Shlomo Benartzi*. 112(1), 164–186.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Vohs, K. D., & Faber, R. J. (2007). Spent Resources: Self-Regulatory Resource Availability Affects Impulse Buying. *Journal of Consumer Research*, 33(4), 537–547. <https://doi.org/10.1086/510228>
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423–446. <https://doi.org/10.1348/000712601162275>
- Wesson, C. (1991). *Women who shop too much: Overcoming the urge to splurge*. New York: St. Martin's Press.