

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Teori

Penelitian ini didukung oleh beberapa teori yang berkaitan, seperti *Maslow Hierarchy of Needs Theory* yang akan menjelaskan mengenai manusia yang selalu berusaha memenuhi kebutuhannya, diikuti dengan teori *Buy Now, Pay Later (BNPL)*, *Risky Credit Behavior*, *Financial Literacy*, *Financial Self-efficacy*, dan *Financial Stress*. Berikut adalah penjabaran untuk teori-teori tersebut.

2.1.1 Maslow Hierarchy of Needs Theory

Kebutuhan adalah sesuatu yang harus dipenuhi atau diinginkan oleh seseorang, dimana orang tersebut diharuskan untuk dapat memenuhi hal tersebut untuk mencapai kepuasan rohani dan jasmani demi keberlangsungan hidupnya (Shaïd, 2022). Sederhananya, kebutuhan setiap individu dengan individu lainnya selalu berbeda, yang ditentukan oleh tingkat pendapatan dan kepuasan yang terdapat dalam diri setiap individu tersebut (Shaïd, 2022).

Dari berbagai macam kebutuhan tersebut, seorang psikolog asal New York berhasil memetakan kebutuhan dasar manusia menjadi 5 kelompok. Psikolog tersebut adalah Abraham H. Maslow. Ia berpendapat bahwa manusia selalu memiliki motivasi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, mulai dari yang paling dasar hingga paling tinggi (Insani, 2019). Kebutuhan tersebut terbagi menjadi 5 tingkatan, yaitu *physiological needs*, *safety needs*, *belonging needs*, *esteem needs* hingga *self-actualization needs* (Uysal et al., 2017).

Menurut Abraham Maslow, manusia adalah makhluk yang berkeinginan, yang berarti bahwa kebutuhan manusia akan terus bertambah setelah beberapa keinginannya terpenuhi (Trivedi & Mehta, 2019). Fokus Abraham Maslow dalam penelitiannya adalah pada bagaimana sikap seorang individu didorong oleh keinginannya untuk memenuhi kebutuhannya dalam masyarakat (Aruma & Hanachor,

2017). Kebutuhan mempunyai tingkatannya tersendiri, dimana begitu tingkatan dasar terpenuhi, kebutuhan yang berada pada tingkatan berikutnya akan muncul dan menuntut untuk dipenuhi (Trivedi & Mehta, 2019).

2.1.2 Buy Now, Pay Later (BNPL)

Buy now, pay later (BNPL) adalah sebuah metode pembayaran dimana pengguna dapat melakukan pembelian terlebih dahulu lalu kemudian melakukan pembayaran di kemudian hari (Lake, 2022). Sementara itu, menurut Gerrans et al. (2021), BNPL adalah sebuah pengaturan dimana seseorang dapat membeli dan menerima barang atau jasa dengan segera, namun pembayaran atas barang atau jasa tersebut akan dilakukan pada waktu yang telah disepakati. Hingga saat ini, metode pembayaran ini tengah populer dikalangan masyarakat, terutama mereka yang gemar berbelanja *online* (Lake, 2022).

Inti dari BNPL adalah untuk membuat konsumen dapat memiliki produk atau jasa yang dibutuhkan dengan sesegera mungkin, dan di sisi lain memberikan waktu lebih bagi konsumen tersebut untuk membayar di masa depan (Lake, 2022). Persyaratan yang harus dipenuhi untuk menggunakan metode pembayaran ini lebih ringkas dan cepat, sehingga dapat memudahkan konsumen untuk berbelanja (Syahputra, 2022). Menurut Gerrans et al. (2021), sebagian besar pengguna BNPL adalah generasi milenial, yang memanfaatkan BNPL untuk pendanaan jangka pendek.

Melakukan pembayaran dengan menggunakan metode BNPL tentunya berbeda dengan menggunakan *credit card*, walaupun kedua metode ini sama-sama memberikan kesempatan kepada konsumennya untuk menerima barang atau jasa yang diinginkan dan membayarnya di kemudian hari (Lake, 2022). Perbedaan paling mencolok yang dapat dilihat adalah, BNPL tidak memiliki biaya bunga, namun memiliki biaya keterlambatan pembayaran cicilan (Gerrans et al., 2021).

Biasanya, pembayaran cicilan setiap periodenya selalu memiliki nominal yang sama (Lake, 2022). Selain itu, BNPL tidak memerlukan *credit assessment* (Gerrans et al., 2021), yang mana hal ini juga yang membuat banyak masyarakat tertarik menggunakan metode pembayaran ini dibandingkan dengan menggunakan *credit card* (Syahputra, 2022).

Menurut Khan & Haque (2020), untuk dapat memperoleh keuntungan dari metode pembayaran BNPL ini, konsumen harus memiliki pengetahuan yang baik mengenai keuangan, dimana hal ini dilandaskan pada rumitnya sistem yang harus digunakan untuk menggunakan metode pembayaran ini, dan juga apabila seseorang memiliki pengetahuan yang lebih baik, akan dapat membuat keputusan yang lebih efisien. Keuntungan yang dapat diperoleh dari menggunakan BNPL adalah biaya bunga yang lebih rendah, tidak memerlukan *credit score*, dan dapat disetujui dengan cepat (Lake, 2022). Namun, BNPL juga tentunya memiliki kelemahan, yakni pembayaran akan sulit ditelusuri, pembayaran cicilan yang terlambat akan membuat konsumen harus membayar biaya tambahan, dan tidak ada *program reward* seperti yang ditawarkan oleh *credit card* (Lake, 2022).

Hingga saat ini, tidak ada mekanisme yang tetap bagi perusahaan yang penyedia BNPL (Lake, 2022). Walaupun begitu, menurut Lake (2022), secara sederhana mekanisme BNPL dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Konsumen melakukan pembelian secara *online* dan kemudian memilih opsi *buy now, pay later* pada saat melakukan *check out*.
- 2) Ketika pengajuan diterima, maka konsumen akan diminta untuk memberikan pembayaran dimuka, sekitar 25% dari total pembelanjaan. Pengajuan yang dilakukan oleh konsumen akan *di-review* secara cepat oleh perusahaan penyedia BNPL, biasanya dalam kurun waktu beberapa detik.

- 3) Terakhir, konsumen akan diminta untuk membayar cicilan setiap kurun waktu tertentu, yang mana cicilan ini bebas dari biaya bunga.

2.1.3 Risky Credit Behavior

Risky credit behavior adalah perilaku kredit seseorang yang memiliki potensi untuk merusak kesejahteraan finansial di masa depan (Xiao et al., 2011). Penggunaan *credit* yang tidak sehat dapat meningkatkan tingkat konsumsi seseorang, hingga dapat menyebabkan orang tersebut mengalami permasalahan ekonomi dan sosial (Liu & Zhang, 2021). Seseorang yang memiliki perilaku ini cenderung tidak merasa bersalah ketika membeli sesuatu secara impulsif (Adams & Moor, 2007). *Risky credit behavior* seperti contohnya memiliki saldo kredit yang tinggi, tidak melakukan pembayaran cicilan, dan memakai *credit* hingga jumlah maksimum, (Lynos, 2008), seringkali diasosiasikan dengan *financial stress*, *compulsive buying*, buruknya tingkat pendidikan, hingga bunuh diri (Xiao et al., 2011).

Terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi perilaku kredit yang berisiko ini, seperti contohnya adalah tingkat signifikansi, kekuatan dan pengaruh dari uang (Adams & Moor, 2007). Seseorang yang mengasosiasikan uang dengan kekuasaan dan status sosial lebih besar kemungkinannya untuk berbelanja lebih impulsif (Adams & Moor, 2007). Selain itu, seseorang yang *materialistic* lebih memilih untuk menambah jumlah hutang mereka hanya supaya dapat memamerkan kepada orang lain bahwa mereka memiliki banyak hal (Adams & Moor, 2007).

Menurut (Xiao et al., 2011), seseorang yang tidak memiliki penghasilan dan tabungan yang stabil, biasanya lebih berisiko untuk mengalami penipuan, gagal bayar cicilan, dan permasalahan lainnya. Risiko ini mengalami peningkatan yang signifikan, yang disebabkan oleh kemudahan untuk mengajukan kredit (Xiao et al., 2011). Maka dari

itu, diperlukan pengetahuan yang memadai untuk dapat menggunakan *credit* dengan baik, sehingga kredit digunakan dengan bijak dan efisien (Liu & Zhang, 2021).

2.1.4 Financial Literacy

Financial literacy adalah kemampuan seseorang untuk mengerti dan memanfaatkan secara efektif berbagai skill mengenai keuangan, termasuk di dalamnya *personal financial management*, *budgeting*, dan investasi (Fernando, 2022). Menurut Andyni & Kurniasari (2021), *financial literacy* adalah kemampuan seseorang dimana ia tidak hanya mampu memahami, namun juga mampu menerapkan konsep pengetahuan keuangan, dapat mengelola keuangannya sendiri, mampu membuat keputusan keuangan, hingga memiliki kepercayaan diri yang baik dalam hal merencanakan kebutuhan masa depan secara efektif. Tingkat *financial literacy* seseorang berpengaruh terhadap kecenderungan untuk terlibat dalam aktivitas keuangan, dimana seseorang dengan tingkat *financial literacy* yang tinggi cenderung lebih sering terlibat dalam aktivitas keuangan (Andyni, 2021).

Berdasarkan Bongomin et al. (2017), *financial literacy* memiliki empat dimensi, yang dikelompokkan menjadi aspek fungsional dan non-fungsional:

1) *Knowledge*

Knowledge atau pengetahuan termasuk dalam aspek non-fungsional (Bongomin et al., 2017). Menurut Andyni (2021), pengetahuan keuangan merupakan pemahaman seseorang tentang konsep keuangan, contohnya kemampuan untuk memahami risiko dan manfaat dari produk keuangan, hingga mampu menggunakan produk dan layanan keuangan yang tersedia. Untuk menggunakan layanan keuangan dengan maksimal, seseorang harus memiliki pengetahuan yang cukup agar dapat mengevaluasi produk maupun layanan keuangan

dengan baik dan benar (Bongomin et al., 2017). Ketika seseorang memiliki pengetahuan yang cukup, orang tersebut dapat menjadi lebih berpengetahuan hingga mampu untuk menggunakan produk dan layanan keuangan dengan lebih maksimal (Bongomin et al., 2017).

2) *Skills*

Skills atau keterampilan termasuk dalam aspek non-fungsional (Bongomin et al., 2017). Memiliki keterampilan yang memadai sangat penting dalam hal membuat keputusan keuangan yang tepat (Andyni, 2021). Keputusan keuangan yang dimaksud disini adalah mengenai keputusan untuk menggunakan produk dan layanan yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan. Menurut Carpena et al. (2011), keterampilan yang dibutuhkan dapat dikelompokkan menjadi tiga dimensi, yakni (1) *numeric skills*, seperti contohnya menghitung suku bunga, (2) *basic financial awareness*, seperti contohnya memahami persyaratan untuk membuka rekening tabungan di bank, dan (3) *attitudes towards financial decisions*, contohnya adalah seseorang mempercayai produk asuransi. Mengutip Andyni (2021), apabila seseorang memiliki keterampilan dan pemahaman tentang prinsip dasar keuangan seperti yang telah disebutkan sebelumnya, orang tersebut diyakini dapat membuat keputusan yang tepat mengenai pemilihan produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan kebutuhannya sehingga mampu memanfaatkannya dengan efektif.

3) *Attitude*

Sikap atau *attitude* termasuk dalam aspek fungsional (Bongomin et al., 2017). Menurut Andyni (2021), *attitude towards financial literacy* membahas mengenai cara seseorang bersikap dan memandang sebuah produk atau layanan keuangan yang ada. Sikap yang buruk terhadap pemanfaatan produk dan

layanan keuangan dapat timbul diakibatkan oleh minimnya literasi tentang konsep keuangan dan penggunaan sebuah produk atau layanan keuangan (Andyni, 2021). Seseorang akan menunjukkan ketertarikan terhadap produk dan layanan keuangan apabila ia memiliki sikap terhadap keuangan yang baik (Andyni, 2021).

4) **Behavior**

Perilaku atau *behavior* termasuk dalam aspek fungsional (Bongomin et al., 2017). Aspek ini secara garis besar membahas mengenai tentang bagaimana seseorang memilih produk dan layanan keuangan yang akan digunakan serta cara orang tersebut untuk mengatur keuangannya (Andyni, 2021). Menurut Andyni (2021), semakin tinggi tingkat *financial literacy* seseorang, maka semakin besar pula kemungkinannya untuk orang tersebut memilih produk dan layanan keuangan yang tepat untuk kehidupannya dan mampu memanfaatkannya secara maksimal.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2017), *financial literacy* memberikan manfaat yang besar untuk masyarakat, yaitu:

- 1) Masyarakat menjadi mampu untuk memilih dan menggunakan produk dan layanan jasa keuangan sesuai dengan kebutuhan masing-masing,
- 2) Masyarakat memiliki kemampuan untuk merencanakan keuangannya dengan lebih baik,
- 3) Masyarakat dapat terhindar dari aktivitas investasi pada instrumen keuangan yang tidak jelas.

Otoritas Jasa Keuangan (2017) mengelompokkan tingkat *financial literacy* masyarakat Indonesia menjadi 4 kelompok besar, yaitu:

1) Well Literate

Masyarakat yang dikelompokkan dalam kelompok ini berarti dianggap memiliki pengetahuan dan keyakinan mengenai lembaga, produk dan jasa keuangan, dimana ia memiliki pemahaman yang baik mengenai fitur, manfaat, dan risiko produk dan layanan keuangan, memahami hak dan kewajiban yang berkaitan dengan produk dan jasa keuangan, hingga memiliki keterampilan dalam memanfaatkan produk dan jasa keuangan dalam kehidupan sehari-harinya (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

2) Sufficient Literate

Masyarakat yang dikelompokkan dalam kelompok ini dianggap memiliki pengetahuan dan keyakinan mengenai lembaga, produk dan jasa keuangan, termasuk didalamnya orang tersebut memiliki pengetahuan mengenai fitur, manfaat, dan risiko produk dan layanan keuangan, dan memahami hak dan kewajiban yang berkaitan dengan produk dan jasa keuangan tanpa disertai oleh keterampilan untuk memanfaatkan produk dan jasa keuangan yang ada (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

3) Less Literate

Masyarakat yang dikelompokkan dalam kelompok ini dianggap hanya memiliki pengetahuan mengenai lembaga, produk dan jasa keuangan, tanpa disertai dengan pengetahuan mengenai fitur, manfaat, risiko, hak dan kewajiban, serta keterampilan mengenai produk dan jasa keuangan (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

4) Not Literate

Masyarakat yang dikelompokkan dalam kelompok ini dianggap tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan mengenai lembaga, produk, dan jasa keuangan, dan juga diikuti dengan tidak memiliki keterampilan untuk memanfaatkan produk dan

jasa keuangan untuk kehidupan sehari-hari (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

2.1.5 Financial Self-efficacy

Self-efficacy dapat diartikan sebagai kepercayaan seseorang dalam kapasitasnya untuk melakukan sebuah tindakan dengan tujuan untuk mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya (Carey & Forsyth, 2009). *Self-efficacy* mencerminkan kepercayaan seseorang terhadap kemampuannya untuk mengontrol motivasi, tindakan, hingga lingkungan sosialnya (Carey & Forsyth, 2009). Menurut Lianto (2019), apabila dengan *self-efficacy* yang tinggi akan cenderung lebih optimis dan berusaha untuk aktif dalam organisasi dibandingkan seseorang yang memiliki *self-efficacy* yang lebih rendah. Terdapat empat hal yang dapat memicu peningkatan *self-efficacy* yaitu pemenuhan kinerja, keberhasilan orang lain, persuasi verbal, dan umpan balik psikologis (Lianto, 2019).

1) Pemenuhan Kinerja

Ketika seseorang mampu memenuhi tanggung jawabnya dalam sebuah pekerjaan atau tugas, tingkat *self-efficacy* orang tersebut akan ikut meningkat dikarenakan rasa percaya dirinya akan ikut bertambah dan ia merasa mampu melakukan hal yang sama di waktu yang akan datang untuk mengukir keberhasilan lainnya, dan begitu pula sebaliknya (Lianto, 2019).

2) Keberhasilan Orang Lain

Seseorang cenderung akan membandingkan dirinya dengan orang lain. Keberhasilan orang lain dapat menjadi pemicu tumbuhnya rasa percaya diri seseorang terhadap sesuatu (Lianto, 2019). Tingkat *self-efficacy* seseorang akan meningkat apabila melihat seseorang berhasil melakukan sebuah pekerjaan atau tugas, dan begitu pula sebaliknya (Lianto, 2019).

3) **Persuasi Verbal**

Tingkat *self-efficacy* seseorang dapat meningkat ketika mendengar seseorang yang ia percaya atau ia hormati mengatakan bahwa ia dapat menyelesaikan pekerjaan atau tugasnya dengan baik dan benar (Lianto, 2019).

4) **Umpaan Balik Psikologis**

Sensasi emosional dan persepsi seseorang akan emosinya memiliki pengaruh terhadap tingkat *self-efficacy*-nya (Lianto, 2019). Setiap kali seseorang mampu mengatasi kepanikan, kecemasan, hingga ketakutannya, maka tingkat *self-efficacy*-nya juga akan ikut meningkat (Lianto, 2019).

Konsep *self-efficacy* termasuk dalam bagian teori kognitif sosial (Lianto, 2019), dimana hal ini berarti bahwa *self-efficacy* memiliki pengaruh terhadap seluruh aspek kehidupan seseorang yang berhubungan dengan tujuan, pilihan, dan keinginannya untuk mencapai suatu hal, dan dalam menghadapi suatu permasalahan (Noor et al., 2020,). *Self-efficacy* memiliki peranan yang penting bagi kehidupan sehari-hari, dimana menurut Lianto (2019), *self-efficacy* menjadi penentu bagaimana seseorang akan berperilaku. Berikut adalah beberapa peranan dari terciptanya *self-efficacy*, yaitu:

- 1) Menentukan pemilihan perilaku, dimana seseorang akan lebih memilih melaksanakan pekerjaan atau tugas yang menurutnya paling ia kuasai dibandingkan dengan pekerjaan atau tugas yang tidak ia kuasai (Lianto, 2019).
- 2) Menentukan besarnya upaya dan daya juang terhadap hambatan, dimana seseorang dengan *self-efficacy* yang tinggi akan lebih tenang ketika menghadapi hambatan dan cenderung mengeluarkan usaha dengan maksimal dengan keyakinan usahanya tidak akan sia-sia, dibandingkan dengan seseorang dengan *self-efficacy* yang lebih rendah (Lianto, 2019).

- 3) Menentukan cara pikir dan reaksi emosional, dimana seseorang dengan *self-efficacy* yang rendah akan selalu merasa pesimis, cenderung membesar-besarkan masalah, mudah tertekan dan putus asa (Lianto, 2019).
- 4) Prediksi perilaku yang akan muncul, dimana seseorang dengan *self-efficacy* yang tinggi cenderung ingin lebih terlibat dalam kegiatan berorganisasi, aktif dalam mencari solusi untuk memecahkan sebuah permasalahan, hingga rela bekerja lebih keras karena ia merasa yakin dengan kemampuan yang dimilikinya (Lianto, 2019).

Financial self-efficacy adalah tingkat kepercayaan seseorang dalam kemampuannya untuk mengakses dan menggunakan produk dan layanan keuangan, mengambil keputusan yang berhubungan dengan keuangan, dan dalam menghadapi permasalahan keuangan yang rumit (Noor et al., 2020,). Menurut Bari et al. (2020), seseorang dengan tingkat *financial self-efficacy* yang tinggi akan lebih memilih produk keuangan yang berhubungan dengan investasi dan tabungan, sementara seseorang dengan tingkat *financial self-efficacy* yang rendah akan lebih memilih produk keuangan yang berkaitan dengan utang.

2.1.6 Financial Stress

Financial stress dapat diartikan sebagai ketidakmampuan seseorang untuk memenuhi kewajibannya yang berhubungan dengan keuangan yang melibatkan efek psikologis atau emosional (Heckman et al., 2014). Menurut Hicks (2021), *financial stress* adalah kondisi seseorang merasakan kecemasan yang disebabkan oleh situasi keuangan pribadinya. Sedangkan menurut Tesfaw & Yitayih (2018), *financial stress* dapat diartikan sebagai sebuah kondisi yang timbul dikarenakan pendapatan seseorang lebih rendah dibandingkan dengan pengeluarannya.

Kehidupan sehari-hari sangat erat kaitannya dengan keuangan, maka dari itu *financial stress* dianggap sebagai salah satu sumber stres psikososial yang paling penting (Tefaw & Yitayih, 2018). Masalah-masalah yang dihadapi seseorang yang timbul dikarenakan keuangan seringkali mempengaruhi tingkat produktivitasnya, bahkan turut mempengaruhi hubungannya dengan orang sekitarnya (Tefaw & Yitayih, 2018). *Financial stress* seringkali diasosiasikan dengan rendahnya tingkat kesejahteraan (Alvarado, 2021). Permasalahan keuangan seperti memiliki hutang yang tinggi, pendapatan yang terdapat, dan lain-lain, dapat membuat seseorang menjadi cemas, khawatir, dan stres memikirkan keadaan keuangannya untuk masa kini dan masa depan (Alvarado, 2021).

Menurut *HelpGuide* (2022), *financial stress* membawa dampak buruk bagi seseorang, seperti diantaranya:

1) Insomnia

Seseorang yang memiliki masalah keuangan cenderung terjaga semalaman dikarenakan kekhawatiran yang muncul akibat tagihan yang belum terbayarkan atau bahkan kehilangan pendapatan (*HelpGuide*, 2022).

2) Permasalahan pada berat badan

Stres yang muncul karena permasalahan keuangan ini dapat menyebabkan seseorang kehilangan nafsu makannya, sehingga memutuskan untuk mengurangi makan hingga tidak makan sama sekali demi mengurangi pengeluarannya (*HelpGuide*, 2022).

3) Depresi

Seseorang yang memiliki masalah keuangan seringkali merasa sedih, putus asa, sulit berkonsentrasi, hingga sulit membuat keputusan (*HelpGuide*, 2022). Mengutip dari *HelpGuide* (2022), sebuah studi di Inggris berhasil menemukan

bahwa orang yang memiliki hutang, dua kali lebih mungkin untuk menderita depresi.

4) Anxiety

Tanpa uang, seseorang akan merasa cemas dan khawatir (*HelpGuide, 2022*). Kecemasan dan kekhawatiran yang timbul dikarenakan masalah keuangan ini mampu memicu gejala *anxiety*, seperti detak jantung yang berdebar kencang, berkeringat, gemetar, bahkan hingga serangan panik (*HelpGuide, 2022*).

5) Menarik diri dari pergaulan

Seseorang yang memiliki permasalahan dengan keuangan cenderung menarik dirinya dari kehidupan sosialnya, membatasi diri dari orang sekitar, dikarenakan merasa rendah diri, yang justru hanya akan memperburuk stres yang ada (*HelpGuide, 2022*).

2.2 Hipotesis

Berdasarkan teori dan permasalahan yang ingin diselesaikan melalui penelitian ini, maka peneliti mengembangkan beberapa hipotesis dibawah ini, yaitu:

2.2.1 Hubungan antara Financial Literacy dengan Financial Self-efficacy

Financial literacy dapat diartikan sebagai sebuah keadaan dimana seseorang mampu memahami dan mempraktekkan pengetahuannya mengenai keuangan, dimana hal ini tercermin ketika orang tersebut dapat mengatur keuangannya dan mampu dalam mengambil keputusan mengenai keuangan yang tepat untuk kondisinya (Andyni, 2021). Sementara itu, *financial self-efficacy* berkaitan dengan kepercayaan diri seseorang dalam mencapai tujuan keuangannya (Liu & Zhang, 2021).

Berdasarkan penelitian yang dikembangkan oleh Atlas et al. (2019), ditemukan bahwa peningkatan kepercayaan diri seseorang

terhadap keuangannya juga akan membuat orang tersebut memiliki perilaku yang baik terhadap penggunaan kredit. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Montford & Goldsmith (2016), dimana dalam penelitian ini dijelaskan bahwa *financial self-efficacy* mempengaruhi keputusan seseorang dalam berinvestasi. Seseorang dengan tingkat *financial self-efficacy* yang rendah akan cenderung memilih investasi yang memiliki risiko yang lebih kecil (Montford & Goldsmith, 2016).

Sejalan dengan kedua penelitian diatas, Farrell et al. (2016) menemukan bahwa *financial self-efficacy* memiliki pengaruh terhadap *financial behavior*, dimana dengan lebih terperinci Farrell et al. (2016) menjelaskan bahwa tingkat *financial self-efficacy* seseorang berpengaruh terhadap jumlah investasi dan jumlah produk keuangan lainnya yang digunakan oleh orang tersebut. Mengutip Liu & Zhang (2021), beberapa peneliti menyetujui bahwa *self-efficacy* diperoleh melalui pengetahuan, pengalaman, dan kondisi emosi seseorang, dimana *financial literacy* dapat mengurangi emosi negatif seseorang yang dapat mempengaruhi keputusan finansial yang akan diambil, serta mampu meningkatkan kepercayaan finansial seseorang.

Selain itu, menurut Noor et al. (2020) apabila seseorang memiliki pengetahuan dan informasi keuangan yang memadai, maka orang tersebut memiliki kepercayaan diri yang lebih tinggi dalam membuat keputusan untuk melakukan sebuah transaksi. *Financial self-efficacy* juga ditemukan memiliki peran untuk membantu proses berpikir seseorang untuk mencapai tujuan keuangannya.

H1: *Financial Literacy* Gen Z berhubungan positif dengan *Financial Self-efficacy*

2.2.2 Hubungan antara Financial Self-efficacy dengan Risky Credit Behavior

Financial self-efficacy akan membuat seseorang memiliki harapan yang positif mengenai kemampuannya dalam mengatur keuangan, dan dapat dengan aktif menghadapi berbagai tantangan keuangan dengan percaya diri dan disertai dengan pengendalian diri (Liu & Zhang, 2021). Terdapat sebuah teori yang disebut sebagai *social cognitive theory*, yang mana teori ini dianggap menjadi dasar dari pengaruh *financial self-efficacy* terhadap *risky credit behavior*. Teori ini menjelaskan bahwa manusia adalah *human agency*, dimana faktor yang mendasari perilaku dari *human agency* ini adalah *self-efficacy* (Ulumudiniati & Asandimitra, 2022).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ulumudiniati & Asandimitra (2022), ditemukan bahwa *financial self-efficacy* memiliki pengaruh terhadap cara seseorang mengelola keuangannya. Penelitian ini mengungkapkan bahwa seseorang yang memiliki *financial self-efficacy* yang tinggi akan memiliki motivasi yang semakin tinggi pula untuk mencapai tujuan keuangannya dan akan lebih bijak serta bertanggung jawab dalam mengatur keuangannya.

Menurut Noor et al. (2020), ditemukan bahwa *financial self-efficacy* tidak memiliki peran yang signifikan dalam *financial account ownership*. Penelitian ini mengungkapkan bahwa orang-orang memiliki akun finansial, seperti bank, hanya untuk menerima gaji, melakukan pembayaran, dan menerima pinjaman. Sejalan dengan penelitian tersebut, Heriyanto & Leon (2022) juga menemukan bahwa *financial self-efficacy* tidak memiliki pengaruh terhadap *risky credit behavior*.

Mendukung kedua penemuan diatas, Robb (2017) juga menemukan bahwa *financial self-efficacy* dapat membantu meningkatkan *subjective well-being* dan mampu membatasi perilaku kredit beresiko seseorang. Menurut Radianto et al. (2022), seseorang

akan berhasil mengatur keuangannya apabila memiliki kepercayaan diri dalam mengatur dan merencanakan keuangannya.

H2: *Financial self-efficacy* Gen Z berhubungan negatif dengan *Risky Credit Behavior*

2.2.3 Hubungan antara Financial Literacy dengan Risky Credit Behavior

Financial literacy adalah pengetahuan yang dimiliki seseorang mengenai konsep keuangan dan kemampuannya untuk mempraktikkan pengetahuan tersebut dalam kehidupan sehari-hari, dimana orang tersebut juga menyadari konsekuensi dari seluruh perilaku keuangannya (Ulumudiniati & Asandimitra, 2022). Menurut Chen & Volpe (1998) yang dikutip melalui Ulumudiniati & Asandimitra (2022), terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur *financial literacy*, yaitu *general knowledge*, asuransi, investasi, tabungan, dan pinjaman. Menurut Andyni (2021), terdapat keterkaitan antara pengetahuan, keterampilan dan keyakinan seseorang terhadap sikap dan perilaku keuangan seseorang. Hal ini berarti apabila seseorang dengan *financial literacy* yang baik, cenderung akan memiliki tingkat kualitas pengambilan keputusan yang semakin baik (Ulumudiniati & Asandimitra, 2022). Hingga saat ini, banyak yang menyangkut pautkan *financial literacy* dengan berbagai bentuk *financial behavior*, seperti contohnya penggunaan kartu kredit (Atlas et al., 2019).

Melalui penelitian yang dilakukan oleh Xiao et al. (2011) yang menguji mengenai *risky credit behavior* diantara mahasiswa, ditemukan bahwa *financial knowledge* mempengaruhi *risky credit behavior*. Pengaruh ini dapat berupa pengaruh langsung dan tidak langsung, juga dapat berakibat positif maupun negatif (Xiao et al., 2011). Sampel yang diuji mengindikasikan bahwa perilaku mahasiswa lebih banyak dipengaruhi oleh sesuatu yang mereka yakini mereka ketahui dibandingkan sesuatu yang sebenarnya mereka ketahui.

Pada tahun 2013, Allgood & Walstad menemukan bahwa *perceived financial literacy* memiliki pengaruh terhadap praktik

penggunaan *credit card*. Dari hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, dapat dilihat apabila keuntungan yang dimiliki oleh *credit card* dapat dirasakan oleh orang-orang yang memiliki tingkat pengetahuan mengenai keuangan yang tinggi (Allgood & Walstad, 2013).

Sejalan dengan hasil diatas, Noor et al. (2020) menemukan bahwa *financial literacy* memiliki pengaruh yang positif terhadap *financial account ownership behavior*. Berdasarkan hasil penelitian yang menggunakan masyarakat Pakistan sebagai sampelnya ini, dijelaskan bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan seseorang, maka semakin tinggi juga kemungkinannya untuk memiliki akun bank.

Selain itu, menurut penelitian yang dilakukan oleh Ulumudiniati & Asandimitra (2022), *financial literacy* ditemukan memiliki pengaruh terhadap *financial management behavior*. Semakin tinggi tingkat literasi keuangan seseorang, maka akan semakin tinggi pula tingkat *financial management behavior* yang dimiliki. Hasil dari penelitian ini juga mengindikasikan bahwa pengetahuan seseorang dapat mendorong niat seseorang dalam berperilaku (Ulumudiniati & Asandimitra, 2022). Seseorang dengan pengetahuan keuangan yang baik akan membuat keputusan keuangan yang lebih baik, dan tahu kapan waktu yang tepat untuk menggunakan kredit.

Mendukung beberapa temuan diatas, penelitian yang dikembangkan oleh Cwynar et al. (2019), ditemukan bahwa pengetahuan mengenai utang dapat digunakan sebagai landasan untuk memprediksi sikap seseorang terhadap perilaku keuangan yang sehat. Secara spesifik, penelitian ini menemukan bahwa sikap seseorang akan menjadi semakin positif ketika pengetahuan mengenai hutang mengalami peningkatan (Cwynar et al., 2019).

H3: *Financial Literacy Gen Z* berhubungan negatif dengan *Risky Credit Behavior*

2.2.4 Hubungan antara Financial Self-efficacy, Financial Literacy, dan Risky Credit Behavior

Beberapa peneliti yang meneliti mengenai psikologis dan perilaku ekonomi mengungkapkan bahwa *financial self-efficacy* memiliki peran yang penting dalam hubungan antara pengetahuan dan perilaku seseorang (Liu & Zhang, 2021). Pernyataan ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Kartawinata et al. (2021), dimana dalam penelitiannya ditemukan bahwa *financial self-efficacy* disebut mampu untuk memediasi hubungan antara *financial literacy* dan *financial inclusion*. *Financial self-efficacy* adalah penghubung antara pengetahuan dan kemampuan seseorang dalam mencapai target keuangannya.

Menurut Atlas et al. (2019), penggunaan kredit yang sehat dipengaruhi oleh pengetahuan dan kepercayaan diri, dimana pengetahuan yang baik dan kepercayaan diri yang tinggi akan membuat seseorang menggunakan kartu kredit dengan sehat. Limbu (2017) juga menyebutkan bahwa *financial self-efficacy* seseorang memediasi dampak pengetahuan orang tersebut mengenai penyalahgunaan kartu kredit. Selain itu, mendukung beberapa penelitian diatas, Heriyanto & Leon (2022) menemukan bahwa *financial self-efficacy* memiliki peran mediasi negatif secara parsial dalam mempengaruhi *subjective financial literacy* terhadap *risky credit behavior*.

H4: *Financial self-efficacy* memediasi hubungan antara *Financial Literacy* dan *Risky Credit Behavior*

2.2.5 Hubungan antara Financial Stress, Financial Literacy, dan Risky Credit Behavior

Financial stress adalah sebuah kondisi dimana seseorang tidak mampu memenuhi kewajibannya, yang mengikutsertakan efek psikologis dan emosional (Heckman et al., 2014). Beberapa penelitian menyebutkan bahwa *financial stress* memiliki dampak yang signifikan

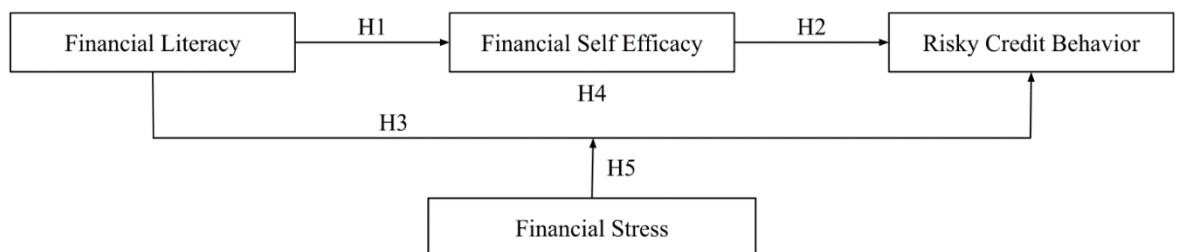
terhadap *credit behavior* seseorang (Baker & Montalto, 2019). Jika dihubungkan dengan *financial stress*, *financial literacy* dapat membuat seseorang lebih berhati-hati ketika menggunakan kredit atau sebaliknya, membuat seseorang menjadi lebih konsumtif dibandingkan biasanya (Liu & Zhang, 2021).

Ketika seseorang tidak memiliki *financial literacy* yang memadai, orang tersebut cenderung mengalami permasalahan dengan utang dibandingkan mereka yang memiliki *financial literacy* yang memadai (Heckman et al., 2014). Menurut penelitian yang dilakukan oleh *American Psychological Association* (APA), 72% orang dewasa di Amerika merasakan stres mengenai keuangan mereka, dimana orang-orang tersebut merasa khawatir tentang tidak mampu membayar sewa ataupun terlilit pada utang (Scott, 2022). Sementara itu, menurut Suknanan (2022), kurangnya edukasi mengenai keuangan dapat menyebabkan seseorang merasakan stress mengenai keuangannya dan membuatnya tidak mampu mengatur keuangannya.

H5: *Financial Stress* memoderasi hubungan antara *Financial Literacy* dengan *Risky Credit Behavior*

2.3 Model Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan hipotesis yang sebelumnya telah dijelaskan, maka dibangun model penelitian sebagai berikut:



Dalam penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Liu & Zhang (2021), variable *financial literacy* dibedakan menjadi dua macam, yaitu *subjective*

financial literacy dan *objective financial literacy*. *Subjective financial literacy* adalah tingkat dimana seseorang percaya bahwa dirinya memiliki pengetahuan yang memadai untuk mengambil keputusan mengenai keuangannya yang akan berdampak pada keputusan akhirnya (Putra, 2020). Sedangkan, *objective financial literacy* adalah tingkat pengetahuan keuangan yang sebenarnya dimiliki oleh seseorang yang berkaitan dengan pengambilan keputusan keuangan (Putra, 2020). Karena responden akan menjawab berdasarkan penilaian mereka masing-masing, maka penelitian ini melihat *financial literacy* dari sisi *subjective financial literacy*.

Menurut Nandy (2021), kuesioner yang dibuat untuk penelitian tidak boleh membuat responden nantinya kebingungan, agar jawaban yang dipilih dapat mencerminkan kondisi yang sebenar-benarnya dari responden tersebut. Apabila menggunakan istilah *subjective financial literacy*, responden akan merasa kebingungan karena tidak semua responden akan mengerti dengan istilah ini. Maka dari itu, peneliti memutuskan untuk tidak membagi *financial literacy* menjadi dua jenis agar dapat lebih memudahkan responden dalam memproses indikator pertanyaan yang diberikan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Dibawah ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai *financial literacy*, *financial self-efficacy*, dan *risky credit behavior*.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Jurnal	Temuan Inti
1	Liu & Zhang (2021)	<i>Financial literacy, self-efficacy and risky credit behavior among college students:</i>	<i>Journal of Behavioral and Experimental Finance</i>	<i>Financial literacy</i> berhubungan negatif dengan <i>risky credit behavior</i> . <i>Financial literacy</i> berhubungan positif

		<p><i>Evidence from online consumer credit</i></p>		<p>dengan <i>financial self-efficacy</i>.</p> <p><i>Financial self-efficacy</i> berhubungan negatif dengan <i>risky credit behavior</i>.</p> <p><i>Financial self-efficacy</i> memediasi hubungan antara <i>financial literacy</i> dan <i>risky credit behavior</i>.</p> <p><i>Financial stress</i> secara negatif memoderasi efek langsung <i>financial literacy</i> terhadap <i>risky credit behavior</i> dan efeknya akan meningkat ketika <i>financial stress</i> mengalami peningkatan.</p>
2	Atlas et al. (2019)	<p><i>Financial Knowledge, Confidence, Credit Use, and Financial Satisfaction</i></p>	<p><i>Journal of Financial Counseling and Planning</i></p>	<p>Tingkat pengetahuan keuangan dan kepercayaan diri seseorang terhadap keuangan yang tinggi akan membuat seseorang</p>

				<p>menggunakan kartu kredit dengan sehat. Penggunaan kredit yang sehat dipengaruhi oleh pengetahuan dan kepercayaan diri.</p>
3	<p>Montford & Goldsmith (2016)</p>	<p><i>How Gender and Financial self-efficacy Influence Investment Risk Taking</i></p>	<p><i>International Journal of Consumer Studies</i></p>	<p><i>Financial self-efficacy</i> mempengaruhi keputusan seseorang dalam berinvestasi, dimana seseorang dengan tingkat <i>financial self-efficacy</i> yang rendah cenderung memilih investasi yang memiliki risiko yang kecil.</p>
4	<p>Farrell et al. (2016)</p>	<p><i>The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behavior</i></p>	<p><i>Journal of Economic Psychology</i></p>	<p><i>Financial self-efficacy</i> memiliki pengaruh terhadap <i>financial behavior</i>.</p>

5	Noor et al. (2020)	<i>Financial Literacy, Financial Self-Efficacy and Financial Account Ownership Behavior in Pakistan</i>	<i>Cogent Economics and Finance</i>	<p>Seseorang yang memiliki pengetahuan dan informasi keuangan yang memadai cenderung memiliki tingkat kepercayaan diri yang lebih tinggi dalam melakukan sebuah transaksi.</p> <p><i>Financial self-efficacy</i> memiliki peran dalam proses berpikir seseorang untuk mencapai tujuan keuangannya.</p> <p><i>Financial self-efficacy</i> tidak memiliki peran yang signifikan dalam <i>financial account ownership</i>.</p> <p><i>Financial literacy</i> memiliki pengaruh positif terhadap <i>financial account ownership behavior</i>.</p>
6	Ulumudiniati &	Penagruh <i>Financial</i>	Jurnal Ilmu Manajemen	<i>Financial self-efficacy</i> memiliki

	Asandimitra (2022)	<i>Literacy, Financial self-efficacy, Locus of Control, Parental Income, dan Love of Money terhadap Financial Management Behavior: Lifestyle sebagai Mediasi</i>		pengaruh terhadap cara seseorang mengelola keuangan. Seseorang yang memiliki <i>financial self-efficacy</i> yang tinggi akan memiliki motivasi yang tinggi untuk mencapai tujuan keuangannya, dan akan lebih bijak serta bertanggung jawab dalam mengatur keuangan. <i>Financial literacy</i> memiliki pengaruh terhadap <i>financial management behavior</i> .
7	Heriyanto & Leon (2022)	Analisis Literasi Keuangan, Efikasi Diri, dan Perilaku Kredit Berisiko pada Mahasiswa di DKI Jakarta	Jurnal Pendidikan Tambusai	<i>Financial self-efficacy</i> tidak memiliki pengaruh terhadap <i>risky credit behavior</i> . <i>Financial self-efficacy</i> memiliki peran mediasi negatif secara parsial dalam mempengaruhi

				<i>subjective financial literacy terhadap risky credit behavior.</i>
8	Robb (2017)	<i>College Student Financial Stress: Are the Kids Alright?</i>	<i>J Fam Econ Iss</i>	<i>Financial self-efficacy membantu meningkatkan subjective well-being dan mampu membatasi risky credit behavior.</i>
9	Radianto et al. (2022)	<i>The Roles of Financial self-efficacy and Mental Accounting in Increasing Financial Motivation and Behavior</i>	<i>International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)</i>	Seseorang akan berhasil mengatur keuangannya apabila memiliki tingkat kepercayaan diri yang tinggi.
10	Andyni (2021)	Pengaruh <i>Financial Literacy</i> dan <i>Financial Self-Efficacy</i> terhadap <i>Financial Inclusion</i> pada Penggunaan	Bachelor Thesis thesis, Universitas Multimedia Nusantara	Pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan seseorang memiliki hubungan dengan sikap dan perilaku keuangan seseorang.

		Shopee Pay di Indonesia		
11	Xiao et al. (2011)	<i>Antecedents and Consequences of Risky Credit Behavior Among College Students: Application and Extension of the Theory of Planned Behavior</i>	<i>Journal of Public Policy & Marketing</i>	<i>Financial knowledge memiliki pengaruh terhadap risky credit behavior.</i>
12	Allgood & Walstad (2013)	<i>Financial Literacy and Credit Card Behaviors: A Cross-Sectional Analysis by Age</i>	<i>Numeracy</i>	<i>Perceived financial literacy memiliki pengaruh terhadap praktik penggunaan credit card.</i>
13	Cwynar et al. (2019)	<i>Sustainable Debt Behaviour and Well-Being of Young Adults: The Role of Parental Financial Socialisation Process</i>	<i>Sustainability</i>	Pengetahuan mengenai utang dapat digunakan sebagai landasan untuk memprediksi sikap seseorang terhadap perilaku keuangan yang sehat.

14	Kartawinata et al. (2021)	<i>The Role of Financial self-efficacy: Mediating Effects of Financial Literacy & Financial Inclusion of Students in West Java, Indonesia</i>	<i>Journal of Management Information and Decision Sciences</i>	<i>Financial self-efficacy memediasi hubungan antara financial literacy dan financial inclusion.</i>
15	Limbu (2017)	<i>Credit card knowledge, social motivation, and credit card misuse among college students: Examining the information-motivation-behavioral skills model</i>	<i>International Journal of Bank Marketing</i>	<i>Financial self-efficacy memediasi dampak pengetahuan seseorang mengenai penyalahgunaan kartu kredit.</i>
16	Baker & Montalto (2019)	<i>Student Loan Debt and Financial Stress: Implications for Academic Performance</i>	<i>Journal of College Student Development</i>	<i>Financial stress memiliki dampak yang signifikan terhadap credit behavior seseorang.</i>

17	Heckman et al. (2014)	<i>Factors Related to Financial Stress among College Student</i>	<i>Journal of Financial Therapy</i>	Seseorang dengan tingkat <i>financial literacy</i> yang memadai cenderung mengalami sedikit permasalahan dengan utang.
----	-----------------------	--	-------------------------------------	--

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA