

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Manajemen

Manajemen adalah proses koordinasi seluruh sumber daya manusia dengan pengarahan, perencanaan, pengendalian dan perorganisasian untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Marini, 2014:2; Zahriani& Latif, 2020). Manajemen adalah proses koordinasi seluruh sumber daya manusia dengan pengarahan, perencanaan, pengendalian dan perorganisasian untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Marini, 2014:2; Zahriani& Latif, 2020). Sementara pada Nanih (2019:17), Manajemen adalah sebuah proses yang pengaturan aktivitas seorang individu atau sebuah kelompok yang mempertimbangkan unsur, tujuan dan fungsi. Manajemen tidak hanya mengatur kegiatan untuk mencapai target organisasi, tetapi juga menjalankan sebuah proses kegiatan secara efektif dan efisien.

Dalam Hanafi (2008:7), menjelaskan bahwa terdapat 6 hal penting terhadap fungsi manajemen:

1. Sebuah proses kegiatan yang terencana
2. Kegiatan untuk merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, dan mengendalikan
3. Suatu kemampuan untuk mengkoordinasi kegiatan
4. Tujuan organisasi yang ingin dicapai melalui aktivitas tersebut
5. Sumber daya organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut
6. Pencapaian tujuan secara efektif dan efisien

2.1.2 Paylater

Paylater merupakan istilah pada transaksi pembiayaan terhadap barang atau jasa. Penyedia layanan akan memberikan dana talangan kepada peminjam yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran terhadap barang atau jasa

yang dibutuhkan (OJK). Konsep layanan *paylater* secara garis besar memang mirip dengan kredit. Namun, fasilitas *paylater* dapat digunakan pengguna tanpa memerlukan kartu kredit dan proses pembuatannya pun dapat dilakukan dengan cepat dan mudah (Anam, 2022). Menurut Nugroho dalam Anam (2022), *paylater* memang lebih cepat dalam segi pengajuan dan pencairan, akan tetapi, bunga *paylater* cukup tinggi dibandingkan dengan kartu kredit. Meskipun dengan kemudahannya, *paylater* dapat menimbulkan masalah bagi pengguna bila tidak digunakan secara hati-hati. Hal ini dikarenakan kemudahan dalam penggunaan dapat membuat pengguna untuk memelihara perilaku konsumtif yang tak terkendali (Anam, 2022). Maka dari itu, terdapat anjuran untuk menggunakan layanan *paylater* dari OJK adalah sebagai berikut:

- Batasi nilai pinjaman sesuai dengan kemampuan membayar
- Pahami kontrak perjanjian
- Melunasi dana pinjaman *paylater* tepat waktu untuk menghindari denda
- Perhatikan suku bunga/biaya pada fitur *paylater*
- Ketahui denda keterlambatan pengembalian dana pinjaman

2.1.3 Financial Literacy

Financial Literacy atau Literasi keuangan adalah pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan, yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam mencapai kesejahteraan finansial (OJK, 2017). *Financial Literacy* sangat penting untuk dimiliki semua orang untuk membuat keputusan terkait perencanaan keuangan dengan bijak dan terhindar dari permasalahan keuangan (Wahono & Pertiwi, 2020). *Financial Literacy* juga dapat didefinisikan sebagai ilmu yang digunakan untuk melakukan pengelolaan keuangan bagi tiap orang yang berkaitan dengan pengambilan keputusan seperti investasi, pemenuhan kebutuhan hidup, pendanaan, pengelolaan laba dan keputusan dalam hal dividen. Selain itu, dalam konteks keuangan pribadi, tingkat *Financial Literacy* dapat mempengaruhi

keputusan tentang pembelian dan kepemilikan aset produktif, mengelola pengeluaran, berhati-hati dengan hutang dan menyisihkan uang untuk masa depan (Wijayanti et al., 2022).

Indikator pengukuran tingkat *Financial Literacy* akan menggunakan 3 aspek menurut OECD/INFE (2020) yang membagi *Financial Literacy* menjadi tiga aspek yaitu *financial attitude*; *financial behavior* dan *financial knowledge*.

1. *Financial Attitude*

Financial Attitude atau sikap keuangan adalah kondisi dimana seorang individu mengenai perencanaan keuangan jangka panjang dan kemauan untuk menabung yang mengarah pada peningkatan ketahanan dan kesejahteraan finansial (Morgan & Trinh, 2019).

2. *Financial Behavior*

Financial Behavior atau Perilaku Keuangan adalah sebuah tindakan seorang individu untuk mengambil keputusan terhadap keuangannya. Contoh dari *Financial Behavior* adalah seperti menunda pembayaran tagihan, gagal merencanakan masa pengeluaran masa depan atau memilih produk keuangan dibandingkan berbelanja (Morgan & Trinh, 2019).

3. *Financial Knowledge*

Financial Knowledge atau Pengetahuan Keuangan akan membantu individu untuk membandingkan produk dan layanan keuangan dan membuat keputusan keuangan yang tepat dan terinformasi dengan baik (Morgan & Trinh, 2019).

2.1.4 **Materialism**

Materialisme, didefinisikan sebagai aktivitas seorang individu untuk mengakuisisi materi yang menghasilkan ketersediaan individu tersebut untuk

membeli produk dalam upaya memproyeksikan kekayaan, status dan keunikannya (Bhatia, 2019; Sharif et al., 2021).

Menurut Richins (2004) dalam Wahono dan Pertiwi (2020), Materialisme dapat dideskripsikan menjadi tiga aspek yaitu *Acquisition Centrality*, *Acquisition as the Pursuit of Happiness* dan *Possession Defined Success*.

1. *Acquisition Centrality* menjadikan materialisme sebagai pusat dari hidup yang berarti segala hal yang dimiliki dan diperoleh menjadi pusat hidup seseorang, contohnya adalah keinginan akan hal yang dapat dikatakan mewah seperti rumah, pakaian mahal, dan mobil secara berlebihan.
2. Materialisme juga dapat dikaitkan dengan *Acquisition as the Pursuit of Happiness* yaitu gaya hidup seseorang dalam mengonsumsi suatu hal yang memiliki kualitas atau nilai tinggi guna untuk mengejar atau memperoleh kebahagiaan. Materialisme akan dipandang sebagai suatu hal yang penting untuk mencapai kepuasan dan kesejahteraan hidup seorang individu.
3. *Possession Defined Success* yang menilai bahwa Materialisme adalah penentu kesuksesan seorang individu yang menilai kesuksesan diri sendiri dan orang lain dengan jumlah dan kualitas harta.

2.1.5 Compulsive Buying

Compulsive Buying dikatakan sebagai suatu aktivitas abnormal seseorang dalam berbelanja dan mengeluarkan uang yang dicirikan oleh keinginan membeli yang ekstrem, tidak terkendali, dan berulang, tanpa mempedulikan konsekuensinya. *Compulsive Buying* dapat digambarkan sebagai keadaan mental dimana seorang individu tidak memiliki kontrol impuls dan memiliki harga diri yang rendah dikombinasikan dengan kecemasan dan materialisme untuk mencari kebahagiaan (Islam et al., 2017). Dittmar (2005) dalam Sari (2022) mengatakan bahwa terdapat tiga indikator perilaku *Compulsive Buying*, yakni sebagai berikut:

1. *Carrying on Despite Adverse Consequences*

Perbuatan seorang individu dalam melakukan pembelian yang berlebih tanpa memikirkan akibatnya di masa mendatang. Orang tersebut akan melakukan kegiatan belanja atau melakukan berlebihan secara repetitif dan terkadang barang yang dibeli adalah barang yang tidak dibutuhkan. Pada indikator ini juga, pelaku pembelian yang kompulsif cenderung menghabiskan sebagian besar uangnya sekaligus.

2. *Loss of Control*

Loss of Control adalah hilangnya kendali atas keinginan untuk tidak berbelanja, misalnya ketika seorang yang normal merencanakan barang yang dibeli, pelaku *compulsive buying* akan berbelanja secara tiba-tiba dan tak terkendali. Pelaku membutuhkan perasaan yang menyenangkan dengan melakukan kegiatan belanja.

3. *Irresistible Impulsive*

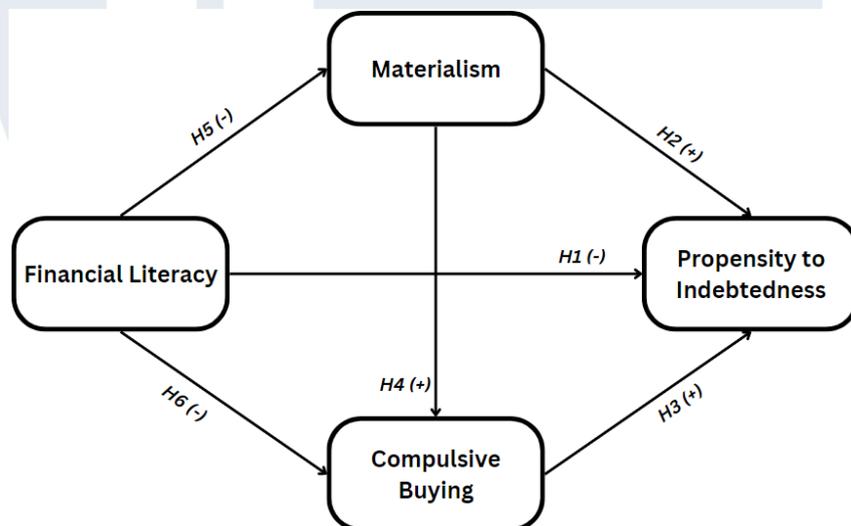
Irresistible Impulsive adalah keinginan seorang pelaku *compulsive buying* yang tidak dapat ditahan ketika ingin membeli sesuatu. Misalnya, ketika terdapat uang sisa di akhir bulan, pelaku *compulsive buying* merasa harus menghabiskan sisa uang tersebut.

2.1.6 Propensity to Indebtedness

Hutang terjadi ketika seseorang meminjam uang yang belum dibayar dan terdapat kewajiban bagi orang tersebut untuk membayar uang itu kembali (Doosti & Karampour, 2017). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Flores dan Viera (2014), peneliti menemukan bahwa terdapat 3 alasan kenapa seseorang mengeluarkan uang dari pendapatan sehingga menyebabkan seseorang untuk berhutang. (1) penghasilan yang rendah, sehingga orang tersebut tidak dapat menutupi pengeluaran yang penting sehingga harus berhutang, (2) pendapatan tinggi yang dikombinasikan dengan keinginan kuat untuk berbelanja dan menghabiskan keseluruhan uangnya, (3) kurangnya keinginan untuk menabung (berapapun pendapatannya). Untuk memahami dan memprediksi kondisi

seseorang dalam berhutang, terdapat aspek pribadi yang mempengaruhi untuk berhutang yaitu *obsession*, *inadequacy*, dan *retention of money* (Stone & Maury, 2006; Flores & Vieira, 2014).

2.2 Model Penelitian



Gambar 2.1 Model Penelitian

Sumber: Potrich & Vieira (2018)

2.3 Hipotesis

H1: *Financial Literacy* Berdampak Negatif Terhadap *Propensity to Indebtedness*

H2: *Materialism* Berdampak Positif Terhadap *Propensity To Indebtedness*

H3: *Compulsive Buying* Berdampak Positif Terhadap *Propensity to Indebtedness*

H4: *Materialism* Berdampak Positif Terhadap *Compulsive Buying*

H5: *Financial Literacy* Berdampak Negatif Terhadap *Materialism*

H6: *Financial Literacy* Berdampak Negatif Terhadap *Compulsive Buying*

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh *Financial Literacy* Terhadap *Propensity to Indebtedness*

Financial Literacy berdampak besar pada keputusan seseorang untuk berhutang dengan tepat dan matang (Lusardi & Tufano, 2009; Wahono dan Pertiwi, 2020). Kurangnya literasi finansial membuat seseorang menjadi tidak efisien dalam mengambil keputusan dan lebih rentan untuk berhutang (Messy & Montocone, 2016; Mitchell & Lusardi, 2015; Potrich & Vieira, 2018). Pada penelitian Prashella & Leon (2020), *Financial Literacy* mempengaruhi gaya hidup generasi milenial, semakin tinggi *Financial Literacy* seseorang akan mengurangi keputusan seseorang untuk melakukan hal-hal negatif yang berhubungan dengan keuangan yang akan berdampak buruk pada kemudian hari. Penelitian lain dengan konteks berhutang dengan menggunakan Paylater oleh Chenovita (2020), menunjukkan bahwa mahasiswa/mahasiswi yang memiliki *Financial Literacy* akan lebih berhati-hati dalam membuat keputusan untuk menggunakan Paylater untuk berhutang.

H1: *Financial Literacy* Berdampak Negatif Terhadap *Propensity to Indebtedness*

2.4.2 Pengaruh *Materialism* Terhadap *Propensity to Indebtedness*

Perkembangan layanan keuangan mengakibatkan akses yang lebih mudah untuk mendapatkan uang, oleh karenanya dapat menyebabkan masyarakat untuk memiliki kecenderungan untuk berhutang atau *Propensity to Indebtedness* (Falahati & Sabri, 2015; Potrich & Vieira, 2018). Berhubungan dengan pernyataan ini, pada Ponchio (2006) dalam Wahono & Pertiwi (2020), menyatakan bahwa sikap *materialism* yang tinggi menciptakan tingkat *propensity*

to indebtedness yang tinggi karena orang yang memiliki sikap materialisme yang tinggi memiliki dorongan tinggi untuk memiliki barang-barang mewah dengan segala cara yang mana salah satunya adalah dengan berhutang. Penelitian yang dilakukan oleh Doosti & Karampour (2017) menemukan bahwa orang yang memiliki Materialism yang tinggi menganggap bahwa barang-barang yang dimiliki menggambarkan kekayaan dan kualitas hidup seseorang, sehingga orang tersebut dapat dikatakan memiliki hutang yang tinggi.

H2: *Materialism Berdampak Positif Terhadap Propensity to Indebtedness*

2.4.3 Pengaruh Compulsive Buying Terhadap Propensity to Indebtedness

Perilaku Compulsive Buying akan membuat seorang individu untuk berhutang dan cenderung melakukan penumpukan hutang yang berlebih dikarenakan tuntutan yang muncul dan memicu tindakan untuk membeli barang secara berlebihan (Achtziger et al., 2015; Wahono dan Pertiwi, 2020). Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Potrich & Vieira (2018), yang menemukan bahwa tingkat Compulsive Buying yang tinggi pada seseorang akan memberikan dampak positif pada Propensity to Indebtedness. Pelaku Compulsive Buying akan memiliki rasa tak tertahankan dan memiliki motivasi yang kuat untuk melakukan kebiasaannya untuk membeli barang yang sebenarnya tidak diperlukan (Müller, 2015; Prashella dan Leon, 2020). Temuan lain dari penelitian yang dilakukan oleh Wahono & Pertiwi (2018), mengatakan bahwa tingkat compulsive buying yang rendah akan membuat orang untuk tidak memiliki kecenderungan untuk berhutang yang membuat individu tersebut untuk berhemat dan tidak mengeluarkan uang dengan berlebih.

H3: *Compulsive Buying Berdampak Positif Terhadap Propensity to Indebtedness*

2.4.4 Pengaruh Materialism Terhadap Compulsive Buying

Materialism dapat diasosiasikan dengan compulsive buying, yang dianggap sebagai gangguan kejiwaan, di mana seorang individu tidak memiliki kendali

terhadap keinginan untuk membeli sesuatu dan melanjutkan pembelian secara berlebih meskipun memiliki konsekuensi yang merugikan (Dittmar, 2004). Seorang pembeli kompulsif cenderung beranggapan bahwa identitas dan harga diri seseorang digambarkan pada kuantitas dan jenis barang yang dimiliki sehingga orang tersebut cenderung untuk membeli barang-barang bernilai materialistik (Dittmar, 2004). Berhubungan dengan pernyataan tersebut, penelitian yang dilakukan oleh Prashella dan Leon (2020), menunjukkan tingkat *compulsive buying* yang tinggi ditemukan pada orang yang memiliki tingkat materialisme tinggi, individu yang memiliki sikap materialisme memiliki kecenderungan kronis untuk berbelanja di luar kebutuhan yang mengarah pada kesenangan dan kepuasan individu.

H4: *Materialism* Berdampak Positif Terhadap *Compulsive Buying*

2.4.5 Pengaruh Financial Literacy Terhadap Materialism

Sikap Materialism dalam diri individu diperlukan untuk menghilangkan nilai-nilai materialisme, pendidikan mengenai keuangan dianggap mempengaruhi pencegahan materialisme karena Financial Literacy mengajarkan banyak cara untuk mengelola keuangan dengan baik dan mendapatkan kemakmuran di masa depan. Dengan Financial Literacy, diharapkan akan banyak orang dapat membuat anggaran keuangan untuk masa depannya dengan sebaik-baiknya, yang mengartikan bahwa tingkat Financial Literacy yang tinggi akan berdampak negatif terhadap Materialism (Potrich & Vieira, 2018). Financial Literacy yang baik akan membuat seorang individu untuk mengontrol pembelian atas barang-barang mewah (Wahono & Pertiwi, 2020). Kurangnya kesadaran akan Financial Literacy dapat meningkatkan sikap Materialism yang bertujuan untuk memamerkan status mereka atau individu bahagia tanpa memikirkan efek keuangan jangka panjang (Arofah et al., 2018; Prashella & Leon, 2020).

H5: *Financial Literacy* Berdampak Positif Terhadap *Materialism*

2.4.6 Pengaruh Financial Literacy Terhadap Compulsive Buying

Pengetahuan mengenai Financial Literacy dapat diperoleh melalui pendidikan formal maupun informal, dan dipercaya sebagai salah satu cara untuk mengurangi sikap Compulsive Buying jika pengetahuan tentang Financial Literacy dipraktikkan dengan baik di kehidupan nyata. Pelaku Compulsive Buying yang menghabiskan uang untuk keperluan tidak penting, cenderung memiliki tingkat Financial Literacy yang rendah sehingga berdampak pada sikap Compulsive Buying pada diri mereka (Potrich & Vieira, 2018). Tingkat pemahaman Financial Literacy akan membuat seorang individu untuk mengelola keuangannya dengan baik untuk tidak berbelanja secara berlebihan bahkan untuk barang-barang yang tidak penting (Wahono & Pertiwi, 2020).

H6: *Financial Literacy* Berdampak Positif Terhadap *Compulsive Buying*

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Pengarang	Publikasi	Judul Penelitian	Temuan Inti
1	Potrich & Vieira (2018)	<i>Emerald Insight</i>	<i>Demystifying financial literacy: a behavioral perspective analysis</i>	Hubungan <i>Financial Literacy, Materialism, Compulsive Buying dan Propensity to Indebtedness</i> pada semua kelompok umur di Brazil
2	Wahono & Pertiwi (2020)	<i>International Journal of Financial and Investment Studies</i>	PENGARUH <i>FINANCIAL LITERACY, MATERIALISM, COMPULSIVE BUYING</i>	Pengaruh <i>Financial Literacy, Materialism, Compulsive Buying</i>

		<i>(IJFIS)</i>	TERHADAP <i>PROPENSITY TO INDEBTEDNESS</i>	Terhadap <i>Propensity to Indebtedness</i> pada masyarakat berdomisili di Surabaya
3	Marheni (2020)	Jurnal Rekaman	ANALISIS FAKTOR <i>FINANCIAL ATTITUDE, FINANCIAL BEHAVIOR, FINANCIAL KNOWLEDGE, PROPENSITY TO INDEBTEDNESS, COMPULSIVE BUYING DAN MATERIALISM TERHADAP FINANCIAL LITERACY DI MASYARAKAT KOTA BATAM</i>	Hubungan <i>Financial Literacy</i> dan <i>Propensity to Indebtedness</i> pada masyarakat berdomisili di Batam
4	Prashella & Leon (2020)	<i>Advances in Economics, Business and Management Research</i>	<i>Financial Literacy in Millenials Generation in Indonesia</i>	Hubungan <i>Financial Literacy, Materialism, Compulsive Buying</i> terhadap <i>Propensity to Indebtedness</i> pada Millenial di Indonesia
5	Doosti & Karampour (2017)	<i>Journal of Advances in Computer Engineering and</i>	<i>The Impact of Behavioral Factors on Propensity Toward Indebtedness</i>	Hubungan <i>Financial Literacy</i> dan <i>Materialism</i> terhadap

		<i>Technology</i>		<i>Propensity to Indebtedness di Malaysia</i>
6	Islam, Wei, Sheikh, Hameed & Azam (2017)	<i>Journal of Adolescence</i>	<i>Determinants of compulsive buying behavior among young adults: The mediating role of materialism</i>	Hubungan <i>Compulsive Buying</i> dan <i>Materialism</i>
7	Morgan & Trinh (2019)	<i>ADB Institute</i>	<i>FINTECH AND FINANCIAL LITERACY IN THE LAO PDR</i>	Indikator penilaian <i>Financial Literacy</i>
8	Sari (2022)	<i>Undergraduate (SI) thesis, IAIN Kediri</i>	Perilaku <i>Compulsive Buying</i> Pengguna <i>Shopee Paylater</i> Pada Mahasiswa Tingkat Akhir Fakultas Ushuluddin Dan Dakwah IAIN Kediri	Indikator Penilaian <i>Compulsive Buying</i> dan Perilaku <i>Compulsive Buying</i> Pengguna <i>Shopee Paylater</i> Pada Mahasiswa
9	Sharif, She, Yeoh, & Naghavi (2021)	<i>Heavy social networking and online compulsive buying: the mediating role of financial social comparison and materialism</i>	<i>Journal of Marketing Theory and Practice</i>	Hubungan <i>Materialism & Online Compulsive Buying</i> in Malaysia