

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh pada penelitian yang dilakukan pada 100 responden Generasi Z dan 100 responden Generasi Milenial yang berdomisili di Provinsi Banten dan Provinsi DKI Jakarta dengan pengujian melalui *software* Smart PLS 4 dengan metode *Multigroup Analysis*, dapat diketahui terdapat beberapa kesimpulan pada penelitian ini, yaitu:

1. Hipotesis 1 diterima, yang menyatakan bahwa *financial knowledge* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *financial behavior*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($10,295 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($5,098 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Dari hasil pengujian tersebut, dapat diketahui bahwa untuk meningkatkan perilaku keuangan yang efektif pada Generasi Z dan Generasi Milenial, individu tersebut harus meningkatkan pengetahuannya. Dengan demikian, individu akan melakukan perilaku positif terkait keuangan, seiring dengan semakin banyak pengetahuan dan pemahaman terkait keuangan yang diketahui.
2. Hipotesis 2 ditolak yang menyatakan bahwa *financial attitude* tidak memiliki pengaruh terhadap *financial behavior*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih kecil dibandingkan 1,64 ($0,126 < 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih besar dibandingkan 0,05 ($0,450 > 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih kecil dibandingkan 1,64 ($1,393 < 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih besar dibandingkan 0,05 ($0,082 > 0,05$). Dari hasil pengujian tersebut, dapat diketahui bahwa sikap keuangan yang ditunjukkan

individu Generasi Z dan Generasi Milenial tidak memiliki hubungan dengan perilaku keuangannya. Individu dengan sikap keuangan yang baik, belum tentu memiliki motivasi atau dorongan untuk melakukan perilaku keuangan yang baik.

3. Hipotesis 3 diterima yang menyatakan bahwa *financial knowledge* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *risk taking propensity*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($4,092 > 1,640$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($2,015 > 1,640$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,022 \leq 0,05$). Dari hasil pengujian tersebut, dapat diketahui bahwa untuk meningkatkan kecenderungan Generasi Z dan Generasi Milenial dalam mengambil risiko, individu tersebut harus meningkatkan pengetahuan keuangannya. Dengan demikian, meningkatkan keberanian individu untuk mengambil risiko yang lebih besar, seiring dengan semakin banyak pengetahuan dan pemahaman terkait keuangan yang diketahui.
4. Hipotesis 4 diterima yang menyatakan bahwa *financial attitude* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *risk taking propensity*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($3,292 > 1,640$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,001 \leq 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($2,350 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,009 \leq 0,05$). Dari hasil pengujian tersebut, dapat diketahui bahwa untuk meningkatkan kecenderungan Generasi Z dan Generasi Milenial dalam mengambil risiko, individu tersebut harus meningkatkan sikap keuangannya. Dengan demikian, meningkatkan keberanian individu untuk mengambil risiko yang lebih besar, seiring dengan semakin meningkatnya cara bersikap seorang individu terhadap keuangan.

5. Hipotesis 5 diterima yang menyatakan bahwa *financial behavior* memediasi pengaruh *financial knowledge* terhadap *risk taking propensity*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($3,602 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($4,192 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Dari hasil pengujian yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa *financial behavior* mampu menjadi penghubung antara *financial knowledge* dan *risk taking propensity*. Dengan tingkat pengetahuan keuangan yang dimiliki individu akan membuat individu mampu berperilaku baik terkait keuangan, sehingga individu tersebut berani mengambil risiko yang lebih besar.
6. Hipotesis 6 ditolak yang menyatakan bahwa *financial behavior* tidak memediasi pengaruh *financial attitude* terhadap *risk taking propensity*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih kecil dibandingkan 1,64 ($0,123 < 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih besar dibandingkan 0,05 ($0,451 > 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih kecil dibandingkan 1,64 ($1,228 < 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih besar dibandingkan 0,05 ($0,110 > 0,05$). Dari hasil pengujian yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa perilaku keuangan tidak dapat menjadi penghubung antara sikap keuangan dengan kecenderungan pengambilan risiko Generasi Z dan Generasi Z. Hal ini dikarenakan sikap keuangan tidak memiliki pengaruh terhadap perilaku keuangan, meskipun perilaku keuangan memiliki pengaruh terhadap kecenderungan pengambilan risiko.
7. Hipotesis 7 diterima yang menyatakan bahwa *financial behavior* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *risk taking propensity*. Hasil pengujian pada Generasi Z memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($43,928 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Kemudian, hasil pengujian pada

Generasi Milenial memperoleh hasil *T-Statistic* yang lebih besar dibandingkan 1,64 ($3,383 > 1,64$) dan memperoleh hasil *P-Value* yang lebih kecil dibandingkan 0,05 ($0,000 \leq 0,05$). Dari hasil pengujian tersebut, dapat diketahui bahwa untuk meningkatkan kecenderungan Generasi Z dan Generasi Milenial dalam mengambil risiko, individu tersebut harus meningkatkan perilaku keuangannya. Dengan demikian, meningkatkan keberanian individu untuk mengambil risiko yang lebih besar, seiring dengan semakin positifnya perilaku keuangan yang dilakukan, seperti melakukan penyusunan rencana anggaran, pengalokasian dana, dan persiapan dana darurat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh pada penelitian yang dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran yang diharapkan dapat membantu pihak-pihak terkait, yaitu sebagai berikut: peneliti dengan pengujian melalui *software* Smart PLS 4 dengan metode *Multigroup Analysis*, dapat diketahui terdapat beberapa kesimpulan pada penelitian ini, yaitu:

5.2.1 Saran Untuk Pengguna *Paylater* Generasi Z

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran untuk pengguna *Paylater* Generasi Z, yaitu:

1. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater*, khususnya Generasi Z untuk bijak dalam menggunakan *Paylater*, seperti menggunakan *Paylater* sesuai dengan kemampuan pengembaliannya, sehingga terhindar dari permasalahan gagal bayar.
2. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk lebih bijak dalam melakukan pengeluaran dengan tidak membeli barang berdasarkan gengsi semata atau hanya mengikuti *trend* tanpa mengetahui manfaat jangka panjangnya dan memprioritaskan pengeluaran untuk kebutuhan yang penting serta menyiapkan dana untuk tabungan, investasi dan dana darurat.
3. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk meningkatkan pengetahuan, sikap, dan perilaku keuangannya sehingga mampu

melakukan pengambilan risiko yang lebih besar dengan bijak sesuai dengan kemampuannya.

4. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk meningkatkan pengetahuannya terkait konsep suku bunga, pengelolaan utang, dan denda keterlambatan, sehingga mampu menghindari jebakan dan ketergantungan penggunaan *Paylater*.
5. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk meningkatkan sikap keuangannya agar lebih bijak dalam memprioritaskan pengeluaran, sehingga tidak mengalami ketergantungan dengan *Paylater* dan menggunakan *Paylater* sesuai dengan kemampuan pengembaliannya.
6. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk meningkatkan perilaku keuangannya dengan mulai membuat pencatatan pengeluaran, menyusun penetapan anggaran, mengelola utang dengan baik, dan memberi batasan pada penggunaan *Paylater*, sehingga tidak terjebak dalam perilaku konsumtif.

5.2.2 Saran Untuk Pengguna *Paylater* Generasi Milenial

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran untuk pengguna *Paylater* Generasi Z, yaitu:

1. Peneliti menyarankan untuk terus mencari informasi terkait konsep dasar pengelolaan keuangan dan konsekuensi yang dapat terjadi dalam setiap pengambilan risiko.
2. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk mempertimbangkan dengan cermat kebutuhan yang akan dibeli menggunakan *Paylater*.
3. Peneliti menyarankan kepada pengguna *Paylater* untuk menggunakan *Paylater* hanya untuk kebutuhan yang mendesak dan dengan pertimbangan individu mampu melunasi tagihan *Paylater* tanpa mengorbankan kebutuhan lain.
4. Peneliti menyarankan untuk lebih disiplin dalam melakukan penyusunan rencana anggaran dan pencatatan pengeluaran maupun pendapatan,

sehingga dapat melatih diri untuk mengetahui pola konsumsi dan pengelolaan keuangan yang tepat untuk diterapkan.

5. Peneliti menyarankan untuk melakukan evaluasi pola konsumsi, sehingga keuangan dapat lebih terkendali.

5.2.3 Saran Untuk Peneliti Selanjutnya

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran untuk peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian dengan topik yang sejenis di masa mendatang, yaitu:

1. Peneliti menyarankan untuk memperluas cakupan dengan menambahkan variabel independen yang mungkin memiliki hubungan dengan kecenderungan individu dalam mengambil risiko pada pengguna *Paylater*.
2. Peneliti menyarankan untuk memperdalam pembahasan terkait pengguna *Paylater* yang memiliki tingkat pengetahuan, sikap, dan perilaku keuangan yang berbeda ketika melakukan pengambilan keputusan risiko keuangan.
3. Peneliti menyarankan untuk memperdalam pembahasan terkait pengetahuan keuangan, sikap keuangan, perilaku keuangan dan kecenderungan pengambilan risiko baik pada Generasi Z maupun Generasi Milenial.
4. Peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya dapat mencari responden dengan angka yang lebih besar, sehingga mendapatkan hasil yang akurat dalam perbandingan Generasi Z dan Generasi Milenial.
5. Peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya memanfaatkan waktu dengan bijak, sehingga hasil yang telah ditargetkan dapat tercapai tepat waktu. Peneliti perlu memanfaatkan waktu sebaik mungkin, mengingat waktu untuk mengerjakan penelitian tidak banyak dan membuat penetapan target kapan penelitian sudah harus selesai dan mencapai target tersebut.