

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Teori

Dalam penelitian ini, *grand theory* yang digunakan penulis adalah *Theory of Planned Behavior (TPB)*. *Theory of Planned Behavior (TPB)*, merupakan teori pengembangan dari yang *Theory of Reasoned Action* yang diusulkan oleh Ajzen & Fishbein (1980). TRA merupakan teori dengan landasan psikologi untuk memprediksi perilaku dan mengetahui hubungan antara sikap, niat, dan perilaku sehingga dapat disimpulkan bahwa niat perilaku dipengaruhi dipengaruhi secara langsung oleh dua faktor yaitu sikap dan norma subjektif (Fishbein & Ajzen, 1975). Kemudian Ajzen (1988) menambahkan satu faktor untuk membantu prediksi lebih akurat yaitu persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) sehingga TRA ini diubah menjadi TPB. *Theory of Planned Behavior (TPB)* menjelaskan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh niat (*intention*) yang terbentuk dari tiga komponen utama, yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) (Ajzen, 1991). Sikap terhadap perilaku merupakan penilaian individu terhadap suatu perilaku yang positif atau negatif dimana semakin positif sikap individu terhadap suatu tindakan, maka akan semakin besar niat yang muncul untuk melakukannya.

Kemudian, norma subjektif yang merupakan pandangan individu terhadap tekanan sosial yang dapat mendorong ataupun membatasi individu tersebut dalam melakukan suatu perilaku. Terakhir, persepsi control perilaku yang merupakan individu yang merasa yakin atau memiliki *self-efficacy* dalam melakukan suatu tindakan, seperti waktu, uang, kemampuan, dan dukungan eksternal. Pada pengembangan teori ini, Ajzen (1991) juga menyatakan bahwa TPB terbuka bagi adanya tambahan prediktor atau variabel lain yang signifikan terhadap niat atau perilaku. Penelitian ini akan memperluas kerangka kerja dari TPB dengan menambahkan beberapa variabel, seperti *Financial Literacy*, *Financial Behaviour*,

Financial Fragility, Risk Perception. Keempat variabel ini masih sangat relevan terhadap perilaku seperti *perceived behavioral control* berdasarkan variabel *financial literacy & financial behaviour, risk perception* yang memiliki hubungan yang erat dengan *attitude* (sikap), dan *financial fragility* sebagai faktor situasional. Sehingga dapat disimpulkan dengan tidak adanya variabel *intention* secara eksplisit, tidak melemahkan konsistensi teoritis penelitian karena masih adanya keterkaitan yang dapat meningkatkan niat atau perilaku.

2.1.1 Financial Literacy

Menurut Pedersen, M., & Pérez, K. (2025). *financial literacy* merupakan kemampuan individu untuk memahami dan memanfaatkan konsep keuangan maupun informasi ekonomi secara efektif dalam pengambilan keputusan. *Financial Literacy* atau literasi keuangan ini mencakup pengetahuan individu terhadap suku bunga, inflasi, anggaran, diversifikasi risiko, hingga keterampilan dalam melihat dan menghitung angka untuk mengelola keuangan. Dengan literasi keuangan dapat mempengaruhi cara individu dalam menanggapi situasi ekonomi yang ada sehingga individu dapat menyesuaikan ekspetasi untuk keuangannya di masa depan. Hal ini menunjukkan bahwa, literasi keuangan penting untuk dimiliki setiap individu, agar dapat memahami situasi ekonomi yang ada saat ini dan menyesuaikan keputusan keuangannya.

Menurut Menurut Fan & Henager (2025), pengetahuan keuangan (*financial knowledge*) dapat dibagi menjadi dua aspek yaitu subjektif dan objektif, pengetahuan keuangan subjektif merupakan penilaian diri individu terhadap konsep keuangan. Sedangkan literasi keuangan objektif merupakan penilaian dengan menggunakan *test* atau ujian untuk menguji pengetahuan individu terkait konsep keuangan. Hal ini menjadi salah satu komponen penting dalam literasi keuangan karena menunjukkan bahwa literasi tidak hanya terkait dengan jawaban konkret terkait konsep keuangan, tetapi juga dengan keyakinan diri individu terhadap pemahaman keuangan tersebut. Menurut Chen & Volpe (1998) yang dikutip dari Ulumudiniati & Asandimitra (2022), literasi keuangan dapat diukur dengan menggunakan beberapa indikator seperti pengetahuan

umum, asuransi, investasi, tabungan, dan pinjaman. Dengan demikian literasi keuangan yang baik memungkinkan individu memahami risiko pinjaman sehingga dapat mempengaruhi keputusan keuangan individu terutama dalam kecenderungan melakukan pinjaman.

2.1.2 Financial Behaviour

Menurut Pillai, R. et al. (2025), *financial behaviour* merupakan konsep yang mencakup keputusan dan tindakan individu dalam mengelola keuangan pribadinya baik dalam hal anggaran pribadi, tabungan, pengeluaran, pengelolaan utang, dan perencanaan investasi yang berkelanjutan. Perilaku keuangan (*financial behaviour*) dapat dibagi menjadi dua konsep, pertama dari pola perilaku individu sehari-hari baik dalam hal menghasilkan uang, menabung, pengeluaran keuangan, dan kedua yaitu berkaitan dengan kondisi situasional seperti perilaku individu dalam melakukan pembukaan dan penutupan pada rekening investasi maupun tabungan. Pillai, R. et al juga mengatakan bahwa literasi keuangan berperan penting dalam mempengaruhi perilaku keuangan individu. Keputusan keuangan individu yang bijak ini dipengaruhi oleh kemampuan individu itu sendiri dalam mengatur dan mengelola perilaku keuangannya (Liu, et al., 2021).

Lebih lanjut, Choowan, P., et al. (2024) mengatakan *financial behaviour* atau perilaku keuangan berperan dalam mengendalikan diri individu, memecahkan masalah, serta menentukan keputusan dalam mengelola keuangan. Menurut Hasibuan, B., et al. (2021), *financial behaviour* merupakan sikap dan perilaku individu dalam mengelola keuangannya, perilaku keuangan individu ini dapat dilihat dari cara individu dapat mengelola uang, tabungan, utang, dan pengeluaran lainnya dengan baik. Oleh karena itu, individu yang memiliki perilaku keuangan yang bertanggung jawab atau baik cenderung efektif dalam menggunakan uang, dan mengatur atau mengelola keuangannya. Penerapan perilaku keuangan yang baik pada individu dapat menimbulkan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap finansial yang dialami sehingga individu dapat terdorong untuk mengendalikan kondisi keuangan dengan lebih baik

untuk masa depannya. Perilaku keuangan yang positif adalah dapat menentukan keputusan keuangan yang tepat dan meningkatkan kesejahteraan finansial dapat dilihat dari kemampuan individu dalam mengelola arus kas masuk dan keluar secara efektif, memiliki tabungan yang seimbang dengan pengeluarannya melalui pembuatan anggaran rutin dan memperhatikan pengeluaran secara berkala, dapat mengendalikan diri dengan baik seperti dengan tidak menerapkan gaya hidup konsumtif, memiliki tujuan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang (Xiao & Kumar, 2023).

2.1.3 Financial Fragility

Menurut Ali, et al. (2020), *Financial Fragility* biasa serupa dengan kerentanan dan kesulitan keuangan. *Financial fragility* merupakan suatu kondisi individu yang sedang terjebak utang berlebih dan mengalami ketidakstabilan keuangan akibat tidak dapat memenuhi pengeluaran bulanan, tidak membayar tagihan dengan tepat waktu, dan kesulitan melakukan pembayaran dalam memenuhi kehidupan sehari-hari. Fernández-López, et al. (2024) juga mengartikan *financial fragility* atau kerapuhan keuangan ini sebagai situasi ketidakstabilan keuangan individu akibat memiliki rasio utang terhadap pendapatan yang tinggi. Voith and Mauser (2024) menambahkan, *financial fragility* dapat didefinisikan sebagai individu yang mungkin mengalami kesulitan keuangan. Dimana kerapuhan keuangan ini dapat terbagi dalam 3 dimensi, yaitu sensitivitas atau individu yang berhadapan dengan situasi kesulitan keuangan, ketahanan atau kemampuan individu beradaptasi dalam menghadapi masalah keuangan, dan paparan atau kemungkinan individu dalam menghadapi masalah keuangan.

Kleimeier, et al. (2023) menambahkan kerapuhan keuangan atau *financial fragility* memiliki dua aspek yaitu subjektif dan objektif, aspek subjektif mengacu pada stress yang dirasakan individu dalam mengelola keuangan. Sedangkan aspek objektif sebagai aspek yang lebih penting dalam *financial fragility* dimana aspek ini mengacu pada kegagalan individu dalam memenuhi kebutuhan ekonomi yang tidak terduga. Hal ini dapat diukur dengan individu

yang tidak mampu untuk mengatasi masalah ekonomi yang tidak terduga atau tidak memiliki tabungan maupun darurat. Individu yang rentan secara finansial merupakan kelompok individu yang mudah terkena dampak dari kondisi ekonomi yang ada sehingga individu yang tidak memiliki perencanaan keuangan dan memiliki banyak utang akan sulit menghadapi kondisi ekonomi. Melalui penelitian Donou. A, F., et al. (2025), tertulis bahwa individu yang memiliki keterbatasan likuiditas akan lebih menyukai instrument kredit yang minim hambatan dan syarat yang fleksibel sehingga kerapuhan finansial dapat disebut juga konsekuensi atau menjadi salah satu pendorong individu menggunakan kredit alternatif maupun menggunakan produk atau layanan pinjaman.

2.1.4 Risk Perception

Risk perception merupakan suatu bagian penting dari pengambilan keputusan keuangan dan dipengaruhi oleh beberapa variabel seperti demografi dan kepribadian individu (Garling, et al., 2009, dalam Aren & Zengin, 2016). Persepsi risiko menandakan kemampuan individu dalam mempertimbangkan segala kemungkinan terkena risiko saat memutuskan menggunakan suatu layanan. Sehingga persepsi ini memiliki peran penting untuk melihat minat individu dalam memakai dompet digital karena transaksi yang dilakukan secara *online* memiliki banyak risiko salah satunya risiko keuangan. Melalui persepsi risiko, kita dapat mengetahui cara pandangan atau penilaian individu pada kemungkinan bahaya atau kerugian yang dapat terjadi dari suatu kejadian.

Persepsi risiko mengarah pada penilaian subjektif individu terhadap kerugian yang akan muncul selama menggunakan transaksi online (Marafon, et al., 2018). Menurut Hanafizadeh, et al. (2014), persepsi risiko (*risk perception*) merupakan kunci utama yang secara signifikan dapat mempengaruhi individu dalam menerima teknologi finansial (*fintech*). Persepsi risiko dari segi pinjaman *online* memiliki berbagai aspek seperti proses pinjaman yang tidak pasti, biaya yang tersembunyi, serta penyalahgunaan data pribadi. Tentu dalam memilih penggunaan pinjaman online atau alternatif lain yang aman diperlukannya

penilaian individu terhadap risiko yang ada karena dapat mempengaruhi keputusan. Dalam hal ini dapat diartikan penting untuk individu memahami persepsi risiko dapat berpengaruh pada keputusan individu dalam menggunakan layanan pinjaman *online* (Thoriqul, R. et al., 2025).

2.1.5 Loan-taking Propensity

Menurut Helka, A., dan Maison, D. (2021), *Loan-taking propensity* merupakan kecenderungan individu untuk melakukan pinjaman yang dipengaruhi oleh faktor ekonomi, psikologis, dan sosial. Ketertarikan atau kecenderungan individu dalam melakukan pinjaman merupakan salah satu faktor utama dari berbagai jenis perilaku berutang, seperti halnya untuk gaya hidup *hedonistic* demi kesenangan pribadi. Namun, terdapat juga pinjaman untuk investasi jangka panjang dengan faktor utamanya yaitu total utang yang ada, kebiasaan tidak merencanakan keuangan, dan memiliki tingkat kepuasan dalam hidup (Hełka dan Wójcik, 2019). Dalam penelitian ditunjukkan penilaian subjektif pada situasi keuangan individu dapat memprediksi apakah individu tersebut akan melakukan pinjaman untuk memenuhi kebutuhan pribadinya atau tidak.

Konsep *Loan-taking propensity* ini memiliki keterkaitan erat dengan *Propensity to Indebtedness*, yaitu kecenderungan individu untuk berada dalam kondisi berutang atau terus menambah utang sebagai bagian dari *Financial Behaviour*. Dalam *Financial Behaviour*, *Loan-Taking Propensity* merupakan dasar terbentuknya *Propensity to Indebtedness*, karena keputusan individu untuk meminjam menunjukkan keinginan individu untuk berutang berlebih. Terlebih kedua variabel ini menjelaskan perilaku berutang yang dipengaruhi oleh faktor psikologis, perilaku konsumsi, dan kemampuan pengelolaan keuangan individu.

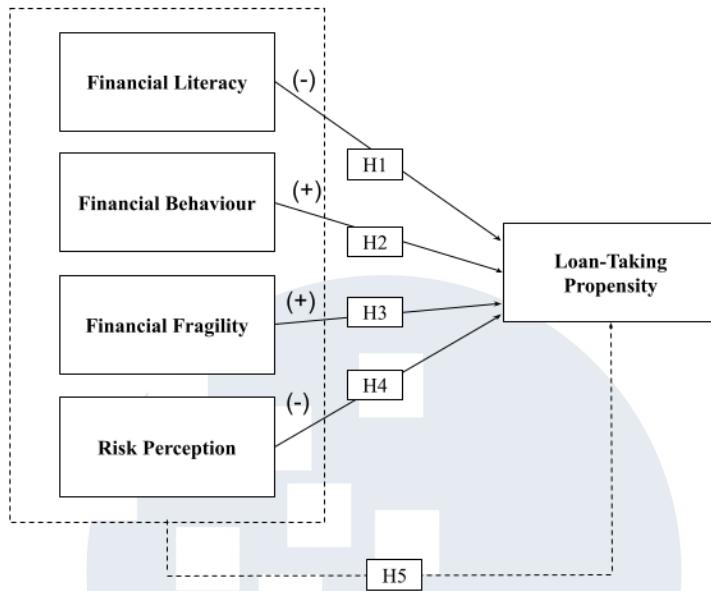
Pada era digitalisasi ini, kemudahan dalam mengakses layanan pinjaman yang hanya dengan mengirimkan pesan teks atau melalui *website* kepada peminjam kemudian mendapatkan persetujuan membuat individu semakin

banyak melakukan pinjaman dan meningkatkan tingkatan utang individu (Dwipayana, 2020; Lusardi, Mitchell, & Oggero, 2020). Perilaku dalam melakukan pinjaman tidak hanya didasarkan oleh kondisi ekonomi objektif melainkan dari faktor subjektif seperti pada kepuasan hidup individu terhadap kondisi keuangan yang dimiliki (Helka, A., dan Maison, D., 2021). Menurut Tahir, M. et al., (2025), faktor literasi keuangan, perilaku keuangan, serta kerapuhan keuangan memiliki peran penting dalam mendukung kecenderungan individu untuk melakukan pinjaman.

2.2 Model Penelitian

Model penelitian dalam penelitian ini, seperti yang tertera pada Gambar 2.1, yang menggabungkan beberapa variabel sebagai kunci untuk mengeksplor faktor-faktor yang mempengaruhi *loan-taking propensity* pada Generasi Z. Model penelitian ini mengadopsi model dari Tahir, M. et al., (2025) pada jurnal “*Borsa Istanbul Review*” yang berjudul “*Financial literacy overconfidence, poor financial behaviour, and loan-taking propensity: The mediating role of financial fragility*”, dengan menggabungkan 4 variabel independent, yaitu *financial literacy* (literasi keuangan), *financial behaviour* (perilaku keuangan), *financial fragility* (kerapuhan keuangan), dan *risk perception* (persepsi risiko) dengan *loan-taking propensity* (kecendrungan menggunakan pinjaman) sebagai variabel dependen. Variabel-variabel ini dianggap penting dalam mempengaruhi kecengderungan individu terutama Generasi Z dalam melakukan pinjaman.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2. 1 Model Penelitian

Sumber: Penulis (2025)

Dari model penelitian di atas menghasilkan hipotesis penelitian dari Berikut merupakan hipotesis penelitian dari penelitian yang dibuat:

H1: *Financial literacy* berpengaruh secara negatif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

H2: *Financial behaviour* berpengaruh secara positif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

H3: *Financial fragility* berpengaruh secara positif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

H4: *Risk Perception* berpengaruh negatif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

H5: *Financial literacy*, *financial behaviour*, *financial fragility*, dan *risk perception* berpengaruh terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa semakin tinggi *financial literacy* maka *loan-taking propensity* akan semakin rendah dimana individu dengan literasi keuangan yang tinggi memungkinkan dapat memahami manfaat dan risiko

dari produk keuangan sehingga kecenderungan masyarakat dalam melakukan pinjaman semakin kecil. Namun dengan adanya kesenjangan antara literasi keuangan dan inklusi keuangan di Indonesia menunjukkan bahwa meskipun masyarakat Indonesia memiliki akses dan pemahaman keuangan yang baik terkait keuangan namun perilaku berutang dan menggunakan pinjaman online illegal masih tinggi. Kemudian *financial behaviour* yang berkaitan langsung dengan kebiasaan atau perilaku individu dalam mengelola dan mengatur keuangannya, perilaku keuangan Generasi Z yang konsumtif dengan gaya hidup *YOLO* dan *FOMO* akan mendorong tingkat kecenderungan penggunaan pinjaman online untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehingga berpengaruh secara positif.

Aspek *financial fragility* sebagai kerentanan atau kerapuhan keuangan akibat individu yang tidak mampu menutupi pengeluaran yang tidak terduga. Hal ini berkaitan langsung dengan Generasi Z di Indonesia yang sedikit dalam menyiapkan tabungan atau dana darurat untuk keberlangsungan hidupnya sehingga atau tidak menyiapkan tabungan dan dana darurat. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan *financial fragility* sebagai variabel independen yang dapat mempengaruhi *Loan-Taking Propensity*, dan tidak dijadikan sebagai mediator seperti pada jurnal Tahir, M. et al., (2025). Hal ini dikarenakan variabel *financial fragility* menjadi salah satu kondisi keuangan yang objektif dimana individu tidak mampu menghadapi krisis ekonomi seperti tidak adanya dana darurat (Lusardi et al. 2021), sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian terdahulu *financial fragility* dapat mempengaruhi *Loan-Taking Propensity* secara langsung tanpa adanya mediator. Serta *risk perception* yang berhubungan langsung dengan pandangan individu terhadap risiko dari penggunaan layanan keuangan terutama pinjaman online sehingga secara keseluruhan model penelitian ini akan membahas mengenai aspek kognitif, perilaku, kondisi keuangan, dan psikologis melalui empat variabel independent yang ada terhadap fenomena tingginya tingkat Generasi Z yang melakukan pinjaman online.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan model penelitian yang tertera di atas, terdapat 4 hipotesis yang terbentuk dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

2.3.1 Pengaruh Financial Literacy Terhadap Loan-Taking Propensity pada Generasi Z

Financial literacy merupakan kemampuan individu untuk memahami, mengelola dan memanfaatkan konsep keuangan maupun informasi ekonomi secara efektif dalam pengambilan keputusan dalam mencapai kesejahteraan keuangan. Kemampuan memahami, mengelola, dan merencanakan keuangan menjadi aspek penting dalam menentukan keseimbangan atau stabilitas keuangan individu. Menurut Chen & Volpe (1998) yang dikutip dari penelitian Ulumudiniati & Asandimitra (2022), menyatakan literasi keuangan dapat diukur dengan menggunakan beberapa indikator seperti pengetahuan umum, asuransi, investasi, tabungan, dan pinjaman. Dengan demikian, individu yang memiliki literasi keuangan yang baik memungkinkan individu dapat memahami risiko pinjaman sehingga dapat mempengaruhi keputusan keuangan individu terutama dalam kecenderungan melakukan pinjaman. Dalam hal ini, literasi keuangan sangat penting terutama dalam menyikapi fenomena dominasi pinjaman online yang ada dimana masyarakat Indonesia khususnya kelompok usia muda (19-34 tahun) dapat lebih bijak dalam menggunakan layanan keuangan di era digital terutama dalam menyaring informasi terkait isu ekonomi dan *fintech* yang ada.

Literasi keuangan memiliki peran penting terutama dalam mengatasi hal pengambilan keputusan keuangan yang tidak bijak seperti masyarakat Indonesia khususnya yang berusia 19-34 tahun yang menggunakan pinjaman online dengan utang pinjaman online yang besar. Hal ini didukung dengan adanya beberapa penelitian yang menunjukkan bahwa literasi keuangan berhubungan langsung dengan kecenderungan individu dalam melakukan pinjaman, seperti pada penelitian Tahir, M., (2025), ditemukan hasil konsumen dengan kepercayaan yang berlebih pada literasi keuangan cenderung akan

berutang. Menurut Kurniawan, H. et al., (2020), *financial literacy* berperan penting dalam membentuk perilaku individu dalam menentukan pilihan untuk berutang atau tidak sehingga individu yang tidak ingin memiliki kecenderungan untuk berutang maka penting untuk meningkatkan tingkat literasi keuangannya. Dalam penelitiannya juga dikatakan semakin tinggi *financial literacy* maka kecenderungan individu untuk melakukan utang atau pinjaman akan semakin rendah, pengaruh signifikan yang negatif ini menunjukkan bahwa masyarakat yang memiliki literasi keuangan yang baik maka membuat semakin rendah kecenderungan individu untuk melakukan pinjaman. Literasi keuangan yang baik ini diartikan sebagai individu yang paham terhadap keuangan sehingga membuat individu semakin terarah untuk tidak melakukan utang atau pinjaman yang dapat membebankan individu tersebut.

Pada penelitian Khan, M.S, et al., (2024), menunjukkan literasi keuangan akan berpengaruh langsung dengan kecenderungan berutang dimana individu yang mengeluarkan biaya yang besar untuk utang biasa terjadi karena kurangnya pengetahuan tentang keuangan dan cenderung menumpuk utang yang ada. Penelitian selanjutnya, Liu & Zhang (2021) menunjukkan bahwa literasi keuangan memiliki dampak signifikan yang negatif pada perilaku kredit berisiko. Hal ini menandakan bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan pada suatu individu maka tingkat perilaku kredit risiko rendah atau dapat dikatakan tingkat individu yang melakukan kredit berisiko akan rendah apabila memiliki literasi keuangan yang tinggi sehingga lebih cenderung untuk menghindari melakukan pinjaman yang tidak bijak. Jayanti, Z. et al., (2024) mengatakan kurangnya literasi keuangan mengakibatkan mahasiswa atau masyarakat di Kota Kupang, NTT dapat dengan mudah mengambil tindakan cepat untuk menentukan keputusan keuangan tanpa memikirkan risiko yang dapat diterima. Berdasarkan teori dan beberapa penelitian yang ada dapat disimpulkan bahwa *financial literacy* yang baik pada kelompok usia muda khususnya Generasi Z di Indonesia dapat menurunkan *loan-taking propensity*.

H1: *Financial literacy* berpengaruh secara negatif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

2.3.2 Pengaruh Financial Behaviour Terhadap Loan-Taking Propensity pada Generasi Z

Financial Behaviour merupakan sikap atau kemampuan individu dalam mengelola dan mengambil keputusan keuangan pribadinya, baik dalam hal anggaran pribadi, menabung, mengatur pengeluaran, pengelolaan utang dan investasi. Dalam penelitian ini, *financial behaviour* tidak hanya dimaksud sebagai perilaku keuangan yang tidak bijak, namun juga mencakup perilaku keuangan yang terencana dan bertanggung jawab, seperti perencanaan keuangan yang matang, pencatatan keuangan, pencarian informasi keuangan, dan pengeluaran yang terkontrol. Kemudian *Loan-Taking propensity* dalam penelitian ini tidak dimaknai sebagai perilaku berutang yang berlebihan, melainkan sebagai kecenderungan individu dalam mengambil keputusan pinjaman secara sadar sesuai dengan kemampuan finansialnya. Sehingga *financial behaviour* yang baik juga dapat memiliki pengaruh pada *Loan-Taking propensity*, karena individu yang memiliki perilaku keuangan yang terencana cenderung sudah memahami kapan dan bagaimana pinjaman tersebut digunakan.

Perilaku keuangan ini juga erat kaitannya dengan tingkat literasi keuangan (*financial literacy*) suatu individu karena pengetahuan keuangan yang baik memungkinkan individu untuk berperilaku lebih bijak dan bertanggung jawab terutama dalam mengelola keuangannya (Pillai, R. et al., 2025). Kemampuan individu untuk dapat mengendalikan diri, memecahkan masalah keuangan, dan menentukan keputusan yang tepat dalam mengelola keuangan sehari-hari menjadi aspek penting dalam perilaku keuangan (*financial behaviour*) ini (Choowan, P. et al., 2024). Sehingga perilaku keuangan berperan penting bagi individu dalam menentukan keputusan keuangannya, termasuk dalam memilih untuk melakukan pinjaman atau tidak melakukannya. Menurut Hasibuan, B., et

al. (2021), perilaku keuangan individu dapat dilihat dari cara individu dalam mengelola uang, tabungan, utang, dan pengeluaran lainnya dengan baik.

Namun, perilaku keuangan dan gaya hidup yang tidak bijak akan mendorong individu terutama Generasi Z dalam melakukan pinjaman. Menurut Ria, M., (2024), sebagai Direktur *Insight Investments* mengatakan tingginya tren penggunaan layanan keuangan digital seperti pinjaman online akan membuat munculnya perilaku konsumtif pada Generasi Z apabila tidak diimbangi dengan perencanaan keuangan yang matang. Sehingga hal ini dapat menunjukkan bahwa perilaku keuangan (*financial behaviour*) berperan penting dalam mempengaruhi individu untuk melakukan pinjaman (*loan-taking propensity*). Sebanyak 58% Generasi di Indonesia menggunakan pinjaman online untuk gaya hidup dan hiburan, bukan untuk tujuan yang produktif seperti menabung dan investasi jangka panjang (GoodStats, 2025). Kemudian, Dr. Frederica Widyasari Dewi sebagai Kepala Eksekutif Pengawas Perilaku Pelaku Usaha Jasa Keuangan, Edukasi & Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menambahkan bahwa Generasi Z rentan terjerat pinjaman online karena keputusan keuangan yang tidak bijak dan adanya prinsip *You Only Live Once (YOLO)*, dan gaya hidup *Fear of Missing Out (FOMO)* (Agungnoe. 2024).

Beberapa penelitian terdahulu memperkuat hubungan antara pengaruh perilaku keuangan terhadap kecenderungan melakukan pinjaman seperti pada penelitian Tahir, M., (2025), ditunjukkan bahwa perilaku keuangan yang buruk berpengaruh positif dengan kecenderungan meminjam uang. Kemudian pada penelitian Khan, M.S, et al., (2024), menambahkan bahwa melatih individu dalam berperilaku kognitif juga mempengaruhi individu dalam mengelola keuangannya, sehingga dapat mengurangi pembelian yang implusif dan mengurangi tingkat utang pada individu. Perilaku keuangan ini juga termasuk *materialism* atau keinginan memiliki sesuatu yang mahal, dan *compulsive buying* atau aktivitas pembelian yang diulang akibat rasa ketagihan, tekanan dan rasa bosan. Pada penelitian Kurniawan, H. et al., (2020), menunjukkan bahwa

sikap *materialism* yang tinggi dapat membuat kecenderungan berutang semakin tinggi dimana individu akan tetap beringinan yang besar untuk membeli produk mewah meski dengan cara berutang. Selain itu, *compulsive buying* juga dapat membuat individu cenderung mengumpulkan utang dan membuat tingkatan utang bertambah karena individu yang terlalu senang dalam berbelanja sehingga semakin rendah pembelian kompulsif masyarakat maka kecenderungan untuk berutang akan rendah juga.

Berdasarkan hasil penelitian Jayanti, Z. et al., (2024), menunjukkan bahwa perilaku keuangan berpengaruh signifikan pada keinginan dalam menggunakan pinjaman online terutama di masyarakat Kota Kupang. Dari penelitian yang sudah ada menjelaskan bahwa perilaku keuangan yang tidak bijak pada individu akan menjadi faktor utama meningkatnya kecenderungan melakukan pinjaman. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa perilaku keuangan memiliki pengaruh positif terhadap *loan-taking propensity*, karena adanya perilaku konsumtif, *materialism*, *compulsive buying* pada individu dan pengelolaan keuangan yang kurang bijak ini akan mendorong individu untuk lebih sering melakukan pinjaman sebagai solusi jangka pendeknya.

H2: *Financial Behaviour* berpengaruh secara positif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

2.3.3 Pengaruh Financial Fragility Terhadap Loan-Taking Propensity pada Generasi Z

Financial fragility atau kerapuhan keuangan merupakan suatu kondisi dimana individu tidak memiliki kemampuan untuk mengatasi masalah ketidakstabilan keuangan akibat tidak dapat memenuhi pengeluaran bulanan. Menurut Ali, et al. (2020), *financial fragility* dapat diartikan juga sebagai kondisi keuangan yang rentan pada individu akibat individu yang tidak mampu dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran secara seimbang. Fernández-López, et al. (2024) juga menambahkan bahwa *financial fragility* ini sebagai kondisi ketidakstabilan keuangan individu akibat memiliki rasio utang terhadap

pendapatan yang tinggi. Dalam kondisi ini, individu perlu beradaptasi dengan beberapa faktor yang menyebabkan kerapuhan keuangan menghadapi situasi kesulitan keuangan, kemampuan individu beradaptasi dalam menghadapi masalah keuangan, dan kemungkinan individu dalam menghadapi masalah keuangan. Menurut Kleimeier, et al. (2023), *financial fragility* memiliki dua aspek yaitu subjektif dan objektif, aspek subjektif mengacu pada stress yang dirasakan individu dalam mengelola keuangan.

Sedangkan aspek objektif sebagai aspek penting dimana aspek ini mengacu pada kegagalan individu dalam memenuhi kebutuhan ekonomi yang tidak terduga. Melalui penelitian Donou. A, F., et al. (2025), ditemukan bahwa individu yang memiliki keterbatasan likuiditas akan lebih menyukai instrumen kredit yang minim hambatan dan fleksibel sehingga kerapuhan finansial dapat menjadi salah satu pendorong individu menggunakan kredit alternatif maupun menggunakan produk atau layanan pinjaman. Menurut Espiño. M, A., et al. (2023), tingkat *financial fragility* yang tinggi berpengaruh terhadap kecenderungan berutang hal ini dikarenakan individu yang kehilangan pekerjaan, pendapatan tidak stabil dan tidak memiliki tabungan yang cukup cenderung akan melakukan pinjaman untuk bertahan hidup. Kemudian, ketidakstabilan pendapatan, tingkat utang yang tinggi, dan kondisi ekonomi yang tidak pasti untuk masa depan ini akan berpengaruh positif pada *financial fragility*. Hal ini diperlengkap dengan penelitian pada jurnal utama yang menyatakan bahwa kerapuhan keuangan menjadi faktor penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk mengambil pinjaman atau lebih cenderung berutang (Tahir, M., 2025).

H3: *Financial fragility* berpengaruh secara positif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

2.3.4 Pengaruh *Risk Perception* Terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z

Risk perception merupakan kemampuan individu dalam mempertimbangkan kemungkinan terkena risiko dalam memutuskan untuk menggunakan suatu layanan. Melalui persepsi risiko ini, kita dapat mengetahui cara pandang atau penilaian individu pada dampak atau kerugian yang dapat terjadi dari suatu kejadian. Menurut Garling, et al (2009) dikutip dari Aren, S., & Zengin, A. N. (2016), dikatakan bahwa *risk perception* menjadi bagian yang penting dalam pengambilan keputusan keuangan yang dipengaruhi oleh aspek demografi dan kepribadian individu. Persepsi risiko mengarah pada penilaian subjektif individu terhadap kerugian yang mungkin terjadi setelah menggunakan transaksi online (Marafon, et al., 2018). Sehingga persepsi risiko yang tinggi cenderung mendorong individu lebih berhati-hati dalam menentukan keputusan keuangan untuk melakukan pinjaman secara berlebihan.

Di Indonesia, fenomena ini terlihat dari rendahnya kesaadaran Generasi Z terhadap risiko layanan pinjaman online sehingga OJK perlu menutup lebih dari 1000 situs pinjaman online di tahun 2025 yang menunjukkan bahwa kesadaran risiko pada individu belum sepenuhnya dapat mencegah untuk melakukan layanan keuangan yang berisiko. Dalam penelitian Hanafizadeh et al. (2014), ditemukan hasil bahwa *risk perception* menjadi faktor utama yang signifikan dapat mempengaruhi individu dalam menggunakan teknologi finansial (*fintech*). Hal ini didukung oleh penelitian Efriyanto, et al. (2024), yang menemukan hasil *risk perception* berpengaruh signifikan secara positif terhadap penggunaan *fintech* berupa *Gopay Later* dengan responden yang didominasi usia 18-31 tahun dimana memiliki pemikiran yang terbuka dan adaptif dengan perkembangan teknologi. Kemudian pada penelitian Thoriqul, R. et al., (2025), individu penting untuk memahami persepsi risiko karena dapat mempengaruhi keputusan individu dalam menggunakan pinjaman online, dalam penelitian tersebut juga dikatakan bahwa persepsi risiko berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pengambilan pinjaman online karena individu cenderung

menghindari melakukan pinjaman apabila risiko finansial terlalu tinggi. Menurut Andista, et al. (2021), persepsi risiko berpengaruh signifikan secara negatif terhadap keinginan individu dalam menggunakan layanan keuangan pinjaman online.

H4: *Risk Perception* berpengaruh secara negatif terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

2.3.5 Pengaruh Financial Fragility, Financial Behaviour, Financial Fragility, dan Risk Perception Terhadap Loan-Taking Propensity pada Generasi Z

Menurut Tahir, M. et al. (2025), kecenderungan individu untuk melakukan pinjaman (*loan-taking propensity*) dipengaruhi oleh tiga faktor utama, seperti *financial literacy*, *financial behaviour*, *financial fragility*. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa tingkat literasi keuangan yang baik memungkinkan individu memahami manfaat dan risiko dari aktivitas pinjaman, terutama pada individu dengan kepercayaan yang berlebih pada literasi keuangan cenderung akan berutang. Kemudian, perilaku keuangan yang buruk juga dapat berpengaruh positif dengan kecenderungan meminjam uang. Kerapuhan keuangan dalam penelitian tersebut juga dijelaskan menjadi salah satu faktor penting dalam mempengaruhi keputusan individu untuk mengambil pinjaman atau lebih cenderung berutang.

Dalam penelitian ini, penulis menambahkan variabel *risk perception* untuk memperluas dan mengembangkan penelitian Tahir et al. (2025). Persepsi risiko memiliki peran penting dalam membentuk niat individu untuk berperilaku, dimana individu yang memiliki persepsi risiko tinggi terhadap risiko pinjaman atau finansial yang terlalu tinggi cenderung menghindari melakukan pinjaman apabila risiko finansial terlalu tinggi (Thoriqul, R. et al., 2025). Oleh karena itu, penulis berharap keempat variabel dalam penelitian ini, baik *financial literacy*, *financial behaviour*, *financial fragility*, dan *risk perception* dapat berpengaruh signifikan terhadap *loan-taking propensity* pada Generasi Z.

H5: *Financial literacy, Financial Behaviour, financial fragility, dan risk perception* berpengaruh terhadap *Loan-Taking Propensity* pada Generasi Z.

2.4 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa penelitian terdahulu yang menggunakan variabel yang serupa. Penelitian-penelitian terdahulu ini digunakan untuk membantu menjabarkan hubungan antara hipotesis dengan variabel yang ada dalam penelitian ini. Berikut merupakan beberapa penelitian terdahulu yang digunakan.

Tabel 2. 1 Daftar Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Nama Peneliti	Hipotesis Variabel	Hasil Temuan
1	Financial Literacy Overconfidence, Poor Financial Behaviour, and Loan-Taking Propensity	Tahir, M., (2025)	Financial Fragility memediasi pengaruh Financial Literacy Overconfidence, Poor Financial Behaviour terhadap Loan-Taking Propensity	Signifikan, positif
2	Do We Really Need Financial Literacy to Access The Behavioral Dynamics of Generation Z? A Case of Oman	Khan, M.S, et al., (2024)	Financial Literacy, Financial Behavior berpengaruh pada Materialism, Propensity to Indebtedness, Compulsive Buying Behavior	Signifikan
3	Financial Literacy, Self-efficacy and Risky Credit Behavior among College Students:Evidence	Liu & Zhang (2021)	Financial Literacy, Self-efficacy, berpengaruh signifikan negatif	Signifikan, negatif

	from Online Consumer Credit		Risky Credit Behavior	
4	Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Minat Masyarakat Dalam Menggunakan Pinjaman Online Pada Masyarakat Kota Kupang	Jayanti, Z. et al., (2024)	Financial Knowledge, Financial Behavior, Financial Attitude berpengaruh signifikan terhadap Pinjaman Online	Signifikan
5	Pengaruh Financial Literacy, Materialism Compulsive Buying Terhadap Propensity to Indebtness	Kurniawan, H. et al., (2020)	Financial Literacy, Materialism Compulsive Buying berpengaruh signifikan Terhadap Propensity to Indebtness	Signifikan
6	BNPL and financial fragility in U.S. households	Donou. A, F., et al. (2025)	Financial Fragility berpengaruh signifikan Buy Now Pay Later (BNPL)	Signifikan
7	Job expectations and financial fragility: evidence from pre-COVID Spain	Espiño. M, A., et al. (2023)	Financial Fragility berpengaruh signifikan secara positif pada kecenderungan berutang	Signifikan, positif
8	Do Ease of Use and Risk Perception Influence the Intention to Use GoPay Later?	Efriyanto, et all (2024)	<i>Risk perception</i> dan <i>Ease of use</i> berpengaruh signifikan secara positif terhadap penggunaan Gopay Later	Signifikan, positif

9	Pengaruh Persepsi Risiko Terhadap Keputusan Penggunaan Pinjaman Online	Thoriqul. R., et al. (2025)	Persepsi risiko berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pengambilan pinjaman online	Signifikan, positif
10	Influence of Materialism, Financial Literacy, and Risk Perception on Propensity to Indebtedness Among Peer-to-Peer Lending Users	Yuswandi & Hamdani (2025)	Financial Literacy berpengaruh negatif, Risk Perception berpengaruh positif pada Propensity to Indebtedness	Signifikan, positif dan negatif
11.	Determination of Propensity to Indebtedness	Yusbardini & Andnani (2023)	Financial Literacy, Risk Perception berpengaruh negatif pada Propensity to Indebtedness	Signifikan, negatif

Sumber: Penulis (2025)

